

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Perfekt kombiniert

Andreas Kranabidl (l.) ist IT-Chef beim internationalen Handelskonzern Spar und plant mit Horst Heftberger (r.), Geschäftsführer von Hitachi Data Systems in Österreich, das weltweit größte SAP-Retail-System auf Basis der In-memory-Datenbank Hana. Das ambitionierte Ziel von Andreas Kranabidl: Realtime Retail. E-3 Coverstory Seite 54



SAP muss Hana runderneuern

Seite 17

Stammdatenmanagement

Seite 80

E-3 Extra: Mobile & Cloud Computing

Seite 103

MEHR BEWEGLICHKEIT FÜR IHRE IT. MEHR KRAFT FÜR IHR BUSINESS.

Ihr SAP in besten Händen

130 TOP-Experten

Consulting, optimierte Plattformen, Betriebsführung, Outsourcing, Applikations-Support

Innovative Themen (SAP HANA, Mobility, Predictive Analytics)

220.000 zufriedene SAP-User in unserer österreichischen Cloud

www.imtech-ict.at

» INFRASTRUKTUR » SAP » MANAGED CLOUD » LOGISTIK LÖSUNGEN

Imtech

Mit der Coverstory aus dem Mai dieses Jahres haben wir uns geirrt: ein Glücksfall für die SAP-Community



Peter M. Färbinger

Kein Relaunch

In seinem ersten Pressegespräch nach der Ernennung zum Vorstandsmitglied der SAP AG meinte Bernd Leukert, dass ein Relaunch von Hana definitiv nicht notwendig ist, aber in den kommenden Monaten eine Runderneuerung stattfinden wird (siehe Seite 17).

The Little Girl Hana hat also einen neuen Vater. Ab sofort ist Bernd Leukert der SAP-Chef über etwa 20.000 Entwickler und Programmierer. Die Beförderung vom Mitglied des globalen Management Board zum Vorstandsmitglied ist für Bernd Leukert ein gewaltiger Erfolg, wurde er doch erst vor etwa einem Jahr ins besagte Board berufen, nachdem er erfolgreich das Projekt SAP Business Suite powered by Hana vorläufig abgeschlossen hat. Und auf diesem technischen Gebiet scheint es bei SAP momentan besser zu laufen als im Vertrieb und Support. Die Analysten von Gartner meldeten neun Monate nach der Präsentation der Suite on Hana lediglich 53 Bestandskunden, die mit dieser Kombination produktiv gegangen sind. Und aktuell? Viel mehr sind es wahrscheinlich im vergangenen halben Jahr nicht geworden. Eine Anfrage des E-3 Magazins wurde eine Woche lang bis zum Redaktionsschluss von SAP nicht beantwortet.

Es schaut sehr traurig rund um Little Girl Hana aus: In der vorangegangenen E-3 Ausgabe, Mai 2014, prognostizierten wir eine starke SAP mit Schwerpunkt USA, bestehend aus SAP-Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzenden Professor Hasso Plattner, CEO Bill McDermott und CTO Vishal Sikka. Diese neue Dreifachspitze wäre wahrscheinlich nicht immer der Geschmack der europäischen Bestandskunden gewesen, aber sie wäre stark genug gewesen, die Hana-Probleme zügig zu lösen. Nun erbt Bernd Leukert das Desaster: Bei den Hana-Server/Storage-Partnern klagt man über ein inkonsistentes Hana, die viel Handarbeit benötigt, um stabil zu laufen. Die Implementierung der Hana-Datenbank in ein bestehendes Rechenzentrum soll so zur Herkulesaufgabe werden. Ein weiteres Walldorfer Gerücht besagt, dass das Konglomerat aus unterschiedlichen Engines das Gesamtkonzept Hana mittlerweile nicht mehr supporten lässt. Ein SAP-Produkt ohne Support ist wertlos. Wie aber die zahlreichen Engines einer Hana-Plattform synchronisiert und konsolidiert werden können, ist ebenso ungeklärt (siehe Seite 17). Auch dieser Hinweis des E-3 Magazins blieb bis zum Redaktionsschluss unbeantwortet.

Fakt ist aber: Wir haben uns geirrt! Was definitiv ein großer Glücksfall für die SAP-Community ist. Aus der SAP-USA-Dreierspitze (Plattner, McDermott, Sikka) wird nichts werden (wie noch im E-3 Mai behauptet), denn der neue Schwerpunkt des ERP-Weltmarktführers liegt wieder in Walldorf. Hier hat Vorstandsmitglied Bernd Leukert ein fantastisches Team um sich versammelt: Helen Arnold, neues Mitglied des Global Managing Board und SAP CIO, den jungen EVP Franz Färber,

verantwortlich für die Hana-Datenbankentwicklung, und den Ex-CIO und neuen CTO Björn Goerke. Daneben gibt es beim kooperativ und pragmatisch denkenden Bernd Leukert noch zahlreiche andere hervorragende Manager und Techniker. Weil Leukert ein Teamspieler ist und sich als Coach versteht, der genau zuhören kann, wird sich naturgemäß auch für Hasso Plattner einiges ändern (müssen). Hatte der SAP-Mitgründer, Aufsichtsratsvorsitzende und HPI-Sponsor (Hasso-Plattner-Institut) früher nur einen Hana-Ansprechpartner, so wird er jetzt wahrscheinlich mit sehr unterschiedlichen Meinungen konfrontiert. So leicht wie in der Vergangenheit wird es nicht mehr! Und das ist auch gut, denn Little Girl Hana steckt in der Pubertät. Es zwickt und zwackt an allen Ecken und Enden. Während die Single-Tenancy-Architektur der Hana-Datenbank stabil erscheint, verirrt sich Hana hinsichtlich Virtualisierung, Multi-Tenancy und in der Wolke in eine technologische Sackgasse. Hier muss Bernd Leukert das Little Girl Hana retten.

Für SAP steht viel auf dem Spiel, auch wenn sich in der Wolke die Unfähigkeit eines Multi-Tenancy-Betriebs gut verstecken lässt – am Ende des Tages wird es für SAP teuer, wenn der Skalierungseffekt verloren geht und jeder Cloud-Computing-Kunde seinen eigenen Server bekommt. Das Schreckensszenario ist somit eine „Bad Data Bank“ für Hana, dann wird Little Girl weder SAP-Umsatztreiber noch Public Domain (eine Idee von Vishal Sikka), sondern nur Restmüll in Walldorf. Wird Bernd Leukert Erfolg haben? Ja, wahrscheinlich sehr großen Erfolg, denn nach dem desaströsen Beginn des Hana-Zeitalters kann es nur besser werden: Jedes transparente, konsequente, partnerschaftliche und globale Vorgehen wird besser sein als das neumodische und anbietende Start-up-Theater. Persönlich sprach ich mit zahlreichen Start-ups und Entrepreneurs, die Hana verwenden, keiner konnte mir letztendlich erklären, warum bei seiner Idee Hana zum Einsatz kommt. Aber alle schätzten den Marketing- und Promotion-Service der SAP. Die Verpackung stimmte, aber der Inhalt ist faul. Diesen Umstand wird SAP-Vorstandsmitglied Leukert ändern.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin



Hausmitteilung: Biedermeier in der SAP-Community

Eine erstaunliche Resignation und Ernüchterung ist in der deutschsprachigen SAP-Community zu beobachten. Allgemeine Bildungsarbeit findet kaum noch statt, Massenkommunikation machen andere, Social Media wird theoretisch diskutiert und Werbung erscheint nur noch als Feigenblatt. Übertreibung oder Fakt? Die SAP-Szene wächst und die IT-Technik entwickelt sich rasant weiter. Aber Informations-, Bildungsarbeit und Massenkommunikation inklusive Werbung gibt es immer weniger: Noch vor einem Jahr bekam ich in die Redaktion zwei bis drei gute Fachartikel pro Tag, heute sind es etwa fünf Texte pro Woche. Die aktuelle Blaupause der DSAG e.V. ist weit entfernt vom 100-Seiten-Umfang, obwohl es naturgemäß mehr als genug zu diskutieren und zu berichten gibt – besonders nach den erfolgreichen DSAG-Technologietagen. Der halbe Vorstand bei der SAP AG verändert sich und die Presseabteilung organisiert ein Telefongespräch mit einem neuen Vorstand über SAP-Connect – ein Audiokonferenzsystem vorwiegend für interne SAP-Projekte und vollkommen ungeeignet für ein Pressegespräch. Es endet auch fast im Chaos! Webinare für einen kleinen ausgewählten Anwenderkreis stehen höher im Kurs als Massenkommunikation mittels Fachartikel. Und Werbung erscheint vielfach als notwendige Beigabe denn als strategische Kommunikationsoffensive. Gute Werbung, die auch ihr Geld wert ist, sucht man lange. Obwohl es sicher keinen Mangel an kreativen und innovativen Werbeagenturen gibt. Liebe SAP-Partner und Bestandskunden traut euch: Tut Gutes und redet darüber! Wo sind die Blogs und Tweets? Unsere Coverstory aus dem Mai dieses Jahres hat viele Kommentare und Tweets ausgelöst – leider nur in den USA auf Englisch. „Nicht die Repräsentation stand im Vordergrund, sondern das häusliche Glück in den eigenen vier Wänden, die zum Rückzugsort wurden.“ Liest man auf Wikipedia über das Biedermeier. Ähnlich scheint die Situation momentan in der SAP-Community zu sein. Als typisch gilt im Biedermeier

die Flucht ins Idyll und ins Private. Und wohin flüchtet die SAP? Nach Orlando, USA. Zahlreiche Spitzenpositionen wurden im Topmanagement der SAP in den vergangenen Wochen neu besetzt. Es wird zwar keinen Relaunch der Hana-Datenbank/Plattform geben, aber runderneuert muss die Technik werden. Anstatt die Hausmesse in Florida zum großen Begegnungsfest werden zu lassen, verschweigt man das Treffen: Es gibt – abgesehen von ein paar E-Mails und Online-Auftritten – keine Massenkommunikation, um europäische Bestandskunden nach Orlando zu bringen. Die deutsche Presse wurde erst gar nicht eingeladen, die würde wahrscheinlich ohnehin nur durch kritische Fragen stören. Man bleibt offensichtlich bei SAP lieber unter sich. Nur kein Kontakt mit Andersdenkenden! Das ist das Biedermeier in der SAP-Community.

„Wir befinden uns im Jahre 50 v. Chr. Ganz Gallien ist von den Römern besetzt. Ganz Gallien? Nein! Ein von unbeugsamen Galliern bevölkertes Dorf hört nicht auf, dem Eindringling Widerstand zu leisten.“ Asterix und Obelix lassen grüßen. Die ganze Welt twittert, bloggt, kommuniziert – aber SAP hat soeben die Abteilung Global Communications aufgelöst. Ist SAP das gallische Dorf, das sich dem Mainstream widersetzt? Mit Hana und Predictive Analytics will man Social Media analysieren, aber selbst scheut man die Kommunikationsarbeit wie der Teufel das Weihwasser. Es gibt aber auch lobenswerte Ausnahmen: SAP-Vorstand Bernd Leukert wird trotz abermals gesteigener Arbeitsbelastung seine Kolumne im E-3 Magazin weiterführen. Der Partnerverein IA4SP hatte ursprünglich geplant, nur zweimonatlich zu schreiben. Nach der Sommerpause erscheint die Partner-Kolumne fast regelmäßig. Und natürlich wissen wir das Engagement aller anderen E-3 Kolumnisten ebenso hoch zu schätzen. Ein großes Dankeschön aus der Redaktion und mögen diese Autoren als Vorbild für die SAP-Community dienen. (pmf)

E-3 Impressum



Chefredakteur und Herausgeber:

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

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

Chef vom Dienst (CvD):

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

Hanna Beier (Assistentin)

Tel.: +49 (0)89/210284-26
hanna.beier@b4bmedia.net

Produktionsleitung und Art Direktion:

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

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

Mattias Feldner, mattias@feldner.cc
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at
Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,
64295 Darmstadt, Tel.: +49 (0)6151/8601-0

Mediadaten 2014: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.

Verkaufspreis: 5 Euro inkl. USt. pro Ausgabe
Herausgeber: B4Bmedia.net AG,
80335 München, Dachauer Str. 17
Tel.: +49 (0)89/210284-0 & Fax +49 (0)89/210284-24
office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färbinger
Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net
Tel.: +49 (0)89/210284-22 & +49 (0)160/47851-22

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender),
Prof. Wolfgang Mathera, Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatik Publishing & Consulting GmbH
5020 Salzburg, Griesgasse 31
Tel.: +43 (0)662/890633-0 & Fax +43 (0)662/890633-24

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2014 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar.



DIGIPlus



DIGIPlus



DIGIPlus



DIGIPlus

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



E-3 Coverstory: Perfekt kombiniert

Andreas Kranabidl (l.), IT-Chef beim internationalen Handelskonzern Spar, und Horst Heftberger (r.), Geschäftsführer von Hitachi Data Systems in Österreich, haben ein visionäres SAP-Hana-Konzept entwickelt – gemeinsam mit Imtech als Trusted Advisor.

■ ■ ■ ab Seite 54



SAP muss Hana runderneuern:
Spekulationen über eine instabile und nicht mehr wartbare Hana. ■ ■ ■ Seite 17



Stefan Handke,
PTS Group

Sicher ist sicher. Oder?
Das Monitoring als „letzte Instanz der IT-Sicherheit“ gewinnt für Unternehmen an Bedeutung. ■ ■ ■ Seite 83



Sven Hennige, Robert Half

Geld als Trennungsgrund:
Fast die Hälfte der IT-Arbeitnehmer hat im vergangenen Jahr ein Jobangebot erhalten. ■ ■ ■ Seite 52



Christian Illenseer, Infocient

Hana statt Festplatte:
Reaktionsfähigkeit bestimmt den Geschäftserfolg. Mit Hana bietet SAP die Technologie dazu. ■ ■ ■ Seite 100

INHALT

STANDARDS

- 03 Kein Relaunch
- 04 Hausmitteilung: Biedermeier in der SAP-Community
- 11 Monatskarikatur: In dubio pro Léol!
- 12 Das aktuelle Stichwort: Endlich bewegt sich die Debatte zu Big Data in die richtige Richtung
- 14 Bernd Leukert: Hana, eine Plattform für alle (Anwendungs-)Fälle
- 16 no/name: Industrie 4.0 ohne Hana
- 20 Wachstum aktivieren
- 32 Talent Management 3.0
- Firmenkultur schlägt Kennzahlen
- 84 Security: Wieso „AV ist tot“ eine Sackgasse ist
- 98 Linux-Kommentar: Abgesicherter Hana-Einsatz
- 114 www.e3community.info
- 127 Satire Das Letzte: Ziemlich beste Freunde
- 128 Rätselhaftes aus der Community
- 129 Vorschau
- 130 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 Grenzen von ERP-Systemen
- 15 Hoher Bedarf an webbasierten Anwendungen
- 17 SAP muss Hana runderneuern
- 21 Katastrophensicheres SAP-Dorf
- 22 Verständigungsschwierigkeiten
- 24 Buchtipps Juni
- 26 Duet vs. Gateway
- 28 Alba Group standardisiert Workflowprozesse

- 29 Mit einem Lächeln zur Arbeit
- 30 Vishal und wie er die Welt sieht
- 33 Follow the Sun
- 34 Pinnacle Award 2014
- 36 Community Short Facts
- 42 Komplexe Alltasten

PERSONAL

- 44 Menschen im Juni
- 46 Heiß begehrt: SAP-Fach- und -Führungskräfte
- SAP-Nachfrage steigt
- 47 Zeit fürs Wesentliche
- 49 Routine statt Risiko
- 50 Acht Stellhebel gegen die Personalknappheit
- 52 Geld als Trennungsgrund
- 53 Frauen dringend gesucht

COVERSTORY

- 54 Perfekt kombiniert
- 56 Die „neue“ Hitachi
- 57 Realtime Retail bei Spar
- 58 Trusted Advisor Imtech im E-3 Interview

- 60 Hochverfügbarkeit ohne Integration
- 61 Innovationen brauchen Rechenpower
- 63 Komplettpakete aus einer Hand

WIRTSCHAFT

- 66 Partnerschaften und Fusionen
- 70 T-Systems startet Neuausrichtung
- 71 Crowdinvesting für Start-ups
- 72 Routineaufgaben schlucken Millionen

MANAGEMENT

- 74 Datenqualität hat Vorrang

- 76 3 in 1: Einheitliches Finanz- und Rechnungswesen
- 78 Warum IT-Sicherheit ein Geschäftsthema ist
- 80 „Herzschrittmacher“ reicht nicht
- 82 Gegen unberechtigte Sperrungen
- 83 Sicher ist sicher. Oder?
- 86 Millionen von Artikeln im Griff

INFRASTRUKTUR

- 88 Das passende CRM für den Mittelstand
- 90 SAPs Sichere Wolken
- 91 Abseits von DIN A4
- 93 Transaktionsverarbeitung
- 93 SAP ohne Bremsen
- 96 Viele Köche verderben den Brei
- 96 Hana XS - ein App-Server auf Diät
- 100 Hana statt Festplatte

EXTRA

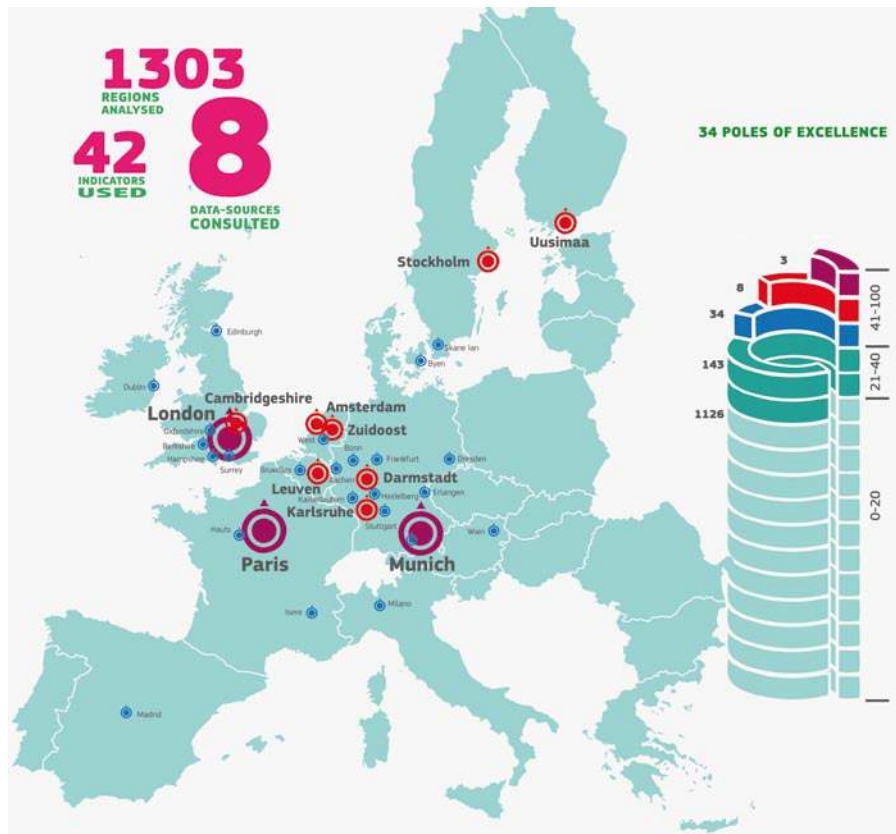
- 105 Editorial: Theorie & Praxis
- 106 „Wenn das Mailsystem ausfällt, merkt das sofort auch die Chefetage“
- 107 Mobile Apps für SAP mit dem EPO Connecto
- 108 Warum komplex, wenn es auch einfach geht?
- 109 „Kein Unternehmen wird an einer mobilen Strategie vorbeikommen.“
- 110 Vertrauen ist die Basis bei mobilen Geschäftsprozessen
- 112 Ein Muss: Datensicherheit umfassend gewährleisten
- 114 Vorschau: E-3 Extra 2014



Europas Spitzenzentren im IKT-Bereich

München ist Europameister

Was macht ein lebendiges IKT-Zentrum aus? Eine neue Studie der EU-Kommission beleuchtet Europas Spitzenzentren im IKT-Bereich. München, London und Paris oder kleinere Städte wie Darmstadt machen es vor und werden in dem neuen EU-Atlas der IKT-Spitzenkompetenzpole aufgeführt.



EU-Atlas der IKT-Spitzenkompetenzpole.

Die besten IKT-Regionen in Deutschland und Österreich

Rang	Region	EIPE-Punktzahl
1	München	100
2	London	97
3	Paris	95
4	Karlsruhe	80
12	Bonn	59
15	Berlin	58
17	Aachen	55
21	Stuttgart	50
22	Heidelberg	49
27	Wien	47
30	Frankfurt a. M.	44
32	Erlangen	42
34	Dresden	32

Die meisten europäischen IKT-Aktivitäten konzentrieren sich auf 34 Regionen in zwölf Ländern. Entscheidende Erfolgsfaktoren sind der Zugang zu sehr guten Universitäten und Forschungszentren sowie die Finanzierungsmöglichkeiten (z. B. Wagniskapital). Die Studie unterstreicht die große Bedeutung gerade auch kleinerer Regionen. Darmstadt zum Beispiel – eine Stadt mit 150.000 Einwohnern – kann sich auf seine Forschungs- und Innovationsergebnisse und seine aktive Geschäftswelt stützen und steht auf Platz sieben der zehn besten IKT-Spitzenkompetenzpole in der EU. Andere kleine, aber leistungsstarke Regionen sind Leuven, Karlsruhe oder Cambridge. Das Projekt „Europäische IKT-Spitzenkompetenzpole“ (EIPE) wird von der Gemeinsamen Forschungsstelle (JRC) und der GD Connect durchgeführt.

www.europa.eu

Kriminalität

Mittelstand unterschätzt Cyber-Risiken

PwC-Studie: Ein Fünftel der mittelständischen Unternehmen war bereits von Cyber-Attaken betroffen. Die Präventionsstrategien sind meist lückenhaft. Nur eine knappe Mehrheit will verstärkt in Datensicherheit investieren.

Der deutsche Mittelstand ist auf Hackerangriffe, Datendiebstahl und andere Formen der Cyber-Kriminalität nur unzureichend vorbereitet. Sicherheitsvorkehrungen sind häufig lückenhaft oder überhaupt nicht implementiert – rund jedes fünfte von 405 befragten Unternehmen hat keine Prozesse zur Informationssicherheit definiert oder kann hierzu keine näheren Angaben machen, wie aus einer Studie der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC hervorgeht. Höhere Investitionen in die Informationssicherheit plant ungeachtet der zahlreichen im Jahr 2013 aufgedeckten

Datenskandale nur rund jedes zweite Unternehmen. „Präventionsmaßnahmen werden von den mittelständischen Unternehmen zweifellos vernachlässigt. Dies dürfte auch darauf zurückzuführen sein, dass viele der Befragten die Risiken deutlich unterschätzen. Es ist davon auszugehen, dass etliche Attaken von den Unternehmen gar nicht bemerkt werden, weil erforderliche Monitoring- und Kontrollverfahren fehlen“, kommentiert Derk Fischer, PwC-Partner und Experte für IT-Sicherheit.

www.pwc.de

Cloud Computing

Großes Misstrauen gegenüber Providern

73 Prozent der Unternehmen befürchten, Cloud-Provider könnten Performance-Probleme verschweigen. Eine Compuware-Studie macht deutlich, dass 79 Prozent der befragten IT-Führungskräfte Cloud Service Level Agreements (SLA) für unzureichend halten.

Compuware veröffentlicht die Ergebnisse einer weltweiten Umfrage zu Herausforderungen im Cloud Computing, in der 740 IT-Führungskräfte befragt wurden, darunter 367 in Europa. Die Studie zeigt auf, dass die Mehrheit der IT-Fachkräfte (79 Prozent) glaubt, dass die standardisierten Service Level Agreements (SLAs) im Hinblick auf die Verfügbarkeit unzureichend sind und die Risiken dynamischer Anwendungen in der Cloud nicht ausreichend berücksichtigen. 63 Prozent der Befragten sehen einen Bedarf für aussagekräftige und detaillierte SLA-Metriken, um Endanwendern ein konstantes und qualitativ hochwertiges Nutzer-Erlebnis zu bieten. Drei Metriken waren aus Sicht der Studienteilnehmer besonders wichtig und sollten ebenfalls Bestandteil der SLAs mit Cloud-Service-Providern sein:

1. Antwortzeit und Service-Qualität für jede End-User-Interaktion
2. Verfügbarkeit, basierend auf kontinuierlichem Monitoring
3. Echtzeit-SLA-Reporting

60 Prozent der Befragten befürchten außerdem, dass andere Cloud-Nutzer aufgrund schwer aufzuteilender Ressourcen in der Cloud die Performance

der eigenen Anwendungen beeinträchtigen. „Geschäftskritische Anwendungen, die den Umsatz und entscheidende Geschäftsprozesse vorantreiben sollen, erfordern ein hohes Maß an Vertrauen und Verantwortungsbewusstsein des Cloud-Anbieters“, sagt Michael Masterson, Director for Cloud Solutions, Compuware APM. Außerdem zeigt die Studie, dass 75 Prozent der IT-Experten einen Kontrollverlust befürchten und dass dadurch eine vollständige Optimierung ihrer Anwendung verhindert und der Return on Invest (ROI) aus der Cloud reduziert wird. Durch die eingeschränkte Sicht in

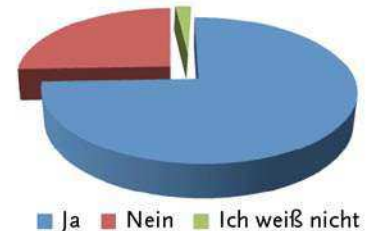
die Infrastruktur, die mit neuen Risiken und Kosten verbunden ist, glauben 62 Prozent der Befragten, dass es schwieriger wird, Probleme in der Cloud zu beheben. „Sobald wir die Kontrolle an die Cloud-Provider übergeben, verlieren IT-Abteilungen die Möglichkeit zur Problemlösung und zur Feinabstimmung von IT-Services“, sagt Thomas Mendel, Geschäftsführer von Research In Action.

www.compuware.com

Studie Cloud-Computing-Trends

Methodik: Telefoninterviews
Auftraggeber: Compuware
Durchführung: Research In Action
Befragungszeitraum: Dezember 2013
Teilnehmer: 740 IT-Führungskräfte großer Unternehmen unterschiedlicher Branchen
Regionen: Nord- und Südamerika, Asien und Europa, davon 103 in Deutschland.

Befürchten Sie, dass Probleme auf Infrastruktur- oder Plattformebene, die Auswirkungen auf die Performance Ihrer Anwendung haben, von Ihrem IaaS- oder PaaS-Provider vor Ihnen verheimlicht werden?



73 Prozent der Unternehmen glauben, dass Cloud-Provider Probleme auf Infrastruktur- und Plattformebene vor ihnen verheimlichen.

Client focused.

Results driven.

SAP IT-Services

SAP IT-Services für IT-Management und -Strategieberatung | Prozess-Management | Implementierung ERP | Managed Services | SAP Add-On Produkte

Branchen: Prozessindustrie | Handel | Versorger | Finanzdienstleister | Transport/Logistik

www.ciber.de

Umbau im SAP-Vorstand und Global Managing Board

SAP-Runderneuerung

Der SAP-Aufsichtsrat hat entschieden, Robert Enslin und Bernd Leukert mit sofortiger Wirkung in den Vorstand zu berufen. Damit soll die Umstellung auf das Cloud-Geschäft weiter vorangetrieben werden. Der Aufsichtsrat hat außerdem der Berufung von Helen Arnold und Stefan Ries in das Global Managing Board zugestimmt, um damit das SAP-Führungsteam der nächsten Generation weiter zu stärken sowie den Schwerpunkt wieder nach Walldorf zu verlagern. CEO Bill McDermott bleibt aber in den USA.



Bernd Leukert ist seit 1994 bei SAP. Seit einem Jahr ist er Mitglied des Global Managing Board, nachdem die Business Suite auf Hana unter seiner Leitung erfolgreich entwickelt und freigegeben wurde. Jetzt wurde er in den Vorstand berufen und beerbt den überraschend ausgeschiedenen SAP CTO und Vorstandsmitglied Vishal Sikka. Leukerts Amtssitz bleibt Walldorf, auch wenn er im Sommer mit der Familie für zwei Monate nach Palo Alto übersiedelt.

Helen Arnold hat von Björn Goerke die Aufgaben des Chief Information Officers (CIO) bei SAP übernommen und leitet ab sofort die Bereiche Cloud Operations und Hana Enterprise Cloud. Darüber hinaus wird sie ihre aktuelle Aufgaben als Leiterin der SAP Business Innovation und Application Services Organisation beibehalten. Aufgrund ihrer 18-jährigen Unternehmenszugehörigkeit kennt sie die SAP-Innovationsagenda und hat kürzlich SAP auf ein Finanzmanagementsystem basierend auf Hana umgestellt. Sie gehört zum engeren Führungskreis rund um Bernd Leukert.



Stefan Ries war erst vor Kurzem zu SAP nach Walldorf zurückgekehrt. Er war während der vergangenen drei Jahre Principal Consultant für das Personalberatungsunternehmen Egon Zehnder, wo er globale Unternehmen bei allen Personal- und Führungsthemen beraten hat. Er war bereits von 2002 bis 2010 für SAP im Personalwesen tätig und mit verschiedenen regionalen und globalen Führungsaufgaben betraut. Jetzt ist er Mitglied des SAP Global Managing Board.



Björn Goerke ist technisch ambitioniert und ein hervorragender Marathonläufer. Damit bringt er genug Kondition für komplexe Aufgaben mit: Er übernimmt vom ausgeschiedenen Vishal Sikka die Agenden des Chief Technology Officers (CTO) und er übergab seine CIO-Rolle an Helen Arnold. Auch er wird zum engeren Führungskreis rund um SAP-Vorstand Bernd Leukert gehören. Die SAP-Community kennt ihn durch Auftritte bei der DSAG e. V.

Robert Enslin begann 1992 bei SAP in der Service-Organisation in Südafrika und hat seine Aufgaben seitdem stetig erweitert. Er leitet über 20.000 Vertriebs- und Servicemitarbeiter und hat maßgeblich dazu beigetragen, alle SAP-Vertriebsteams zu einer Einheit zusammenzuführen und die Zusammenarbeit der Kunden mit SAP stark zu vereinfachen. Jetzt wurde er wie Leukert in den Vorstand der SAP AG berufen.



Schlechte Prozessqualität im Kundenmanagement

Nebulose CRM-Strategien

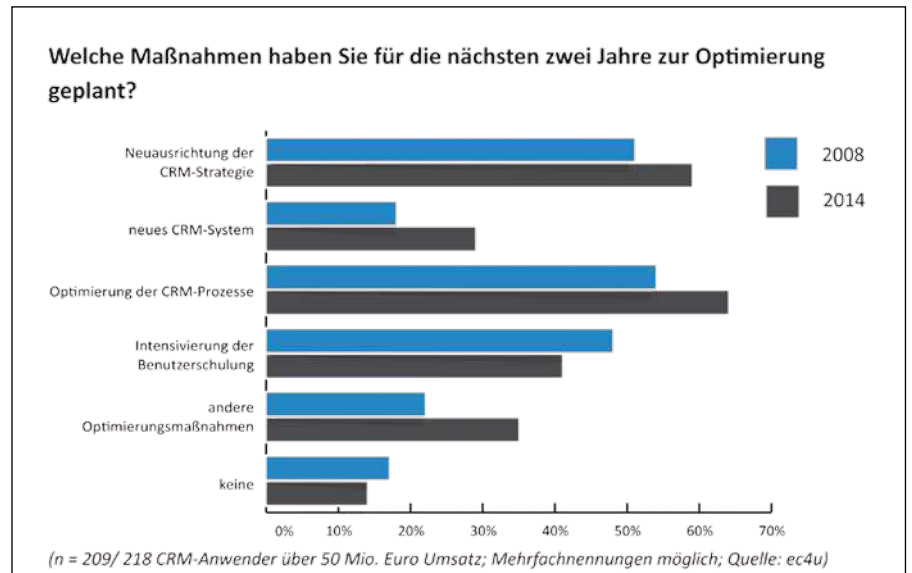
Der Praxisnutzen der Lösungen für das Kundenmanagement hat sich nach einer Vergleichsstudie von EC4U in den letzten sechs Jahren zwar spürbar verbessert. Dafür sehen viele Unternehmen ihre CRM-Strategien aber nicht mehr ausreichend klar definiert.

Nach einer Erhebung unter über 200 Sales- und Marketingverantwortlichen ist nur ein Viertel von ihnen restlos zufrieden mit ihrer CRM-Infrastruktur. Allerdings waren dies vor sechs Jahren mit 19 Prozent noch deutlich weniger. Auch der Kreis jener, die mit gewissen Abstrichen positiv urteilen, ist seit 2008 von 32 auf 38 Prozent etwas angewachsen. Umgekehrt ist der Anteil der Unternehmen, in denen eine große Unzufriedenheit mit der CRM-Lösung besteht, von 23 auf 10 Prozent gesunken.

Die hauptsächlich Gründe für kritische Einschätzungen aufseiten der Anwender liegen besonders in offensichtlichen Schwächen der CRM-Prozesse. Hier sehen mehr als zwei Drittel einen deutlichen Optimierungsbedarf. Ähnliches gilt für die strategische Ausrichtung des Kundenmanagements, die nach Meinung von 61 Prozent derzeit nicht klar genug ist. Zu beiden Leistungsaspekten hatten die Unternehmen 2008 noch eine positivere Bewertung angegeben. Außerdem bestehen inzwischen größere Defizite in den bestehenden CRM-Systemen. „Die strategischen Unsicherheiten stehen ebenso wie die mehrheitliche Kritik an den genutzten Anwendungen vermutlich

in einem engen Zusammenhang damit, dass häufig noch ältere Lösungen im Einsatz sind“, urteilt Sabine Kirchem, Senior Manager Market Research bei EC4U. Kirchem empfiehlt den Unternehmen, die eine neue Kundenmanagement-Lösung ins Visier nehmen, bei der Marktevaluierung die Cloud-Alternativen nicht außer Acht zu lassen. „Nicht ohne Grund sind es gerade die CRM-Systeme, die auf der Anwendungsebene den Cloud-Trend besonders prägen.“

www.ec4u.de



Fast zwei Drittel der befragten Unternehmen planen eine Neuausrichtung ihrer CRM-Strategie bis 2016.

solutionXS

lean business technology

«Wir machen Prozesse kurz»

- › Ihr Partner für SAP ERP basierte BPM-Lösungen
- › Arbeitsabläufe grafisch einfach modellieren und simulieren
- › Verschiedene Prozesslösungen «Out-of-the-Box»
- › Flexible Steuerung und Überwachung von SAP-Prozessen
- Gemeinsam stärken wir Ihre Wettbewerbsposition!

www.solution-xs.com

IDC-Ranking

IBM holt Pole-Position unter Cloud-Anbietern



» Die IDC-Untersuchung für den US-Markt beflügelt auch unser Cloud-Geschäft im deutschsprachigen Raum und zeigt, dass unsere gewaltigen Cloud-Investitionen Früchte tragen. «

Susan J. Volkmann, Direktorin
Cloud Computing DACH bei IBM.

Eine Umfrage des Analystenhauses IDC bei 400 US-amerikanischen Unternehmen stuft IBM als führenden Cloud-Anbieter für IaaS ein.

Wem kommt in den USA die Pole-Position in Sachen Cloud Computing zu? Diese Frage stellte das Analystenhaus IDC 400 US-amerikanischen Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern. Mehr als ein Drittel der Befragten nannten IBM mit ihrer SoftLayer Cloud als Anbieter der ersten Wahl, wenn es um Infrastructure as a Service (IaaS) geht. Damit verwies IBM die Mitbewerber Cisco und HP auf die Plätze zwei und drei, die Cloud-Anbieter Google, Microsoft und Amazon verpassten die Medaillentränge. Das Ergebnis bestätigt die globale Cloud-Strategie der IBM in den vergangenen Jahren. Das Unternehmen erzielte 2013 mit Cloud Computing einen Rekordumsatz von 4,4 Milliarden US-Dollar und verzeichnete im ersten Quartal 2014 eine 50-prozentige Wachstumssteigerung.

www.ibm.de
www.idc.de

XtremIO

Eine-Million-Dollar-Garantie

EMC bietet dem ersten Kunden eine Million US-Dollar, der beweisen kann, dass die Inline-Datenservices seines XtremIO-Systems ausgeschaltet, gedrosselt oder in einen „System Garbage Collection“-Zustand übergegangen sind. Die Garantie startet ab sofort und läuft bis zum 30. September 2014. David Goulden, EMC CEO: „Inline-Datenservices müssen beständig eine hohe Leistung erbringen; unabhängig davon, ob das Array inaktiv, beschäftigt, leer oder voll ist. Das ist die wichtigste Voraussetzung für alle Flash-Arrays. Wir sind überzeugt, dass wir der einzige Hersteller sind, der das Versprechen einer stets betriebsbereiten Inline-Lösung erfüllt.“

www.germany.emc.com



EMC CEO David Goulden: „Mit der Garantie wollen wir den Markt auf die einzigartige Architektur unserer All-Flash-Arrays EMC XtremIO aufmerksam machen – das ist uns eine Million US-Dollar wert.“

Umfrage

Cloud boomt

Eine aktuelle Cloud-Umfrage von Unisys macht deutlich, dass trotz fortwährender Sicherheitsbedenken CIOs und andere IT-Entscheider einen zunehmenden Prozentsatz ihrer Unternehmensdaten in der Cloud vorhalten. Sie nutzen dabei immer mehr private Cloud- und Software-as-a-Service-(SaaS)-Modelle.

Mehr als 70 Prozent der IT-Entscheider sehen Sicherheitsbedenken als größte Hürde für die Implementierung von Cloud-basierten Strategien in ihrer Organisation. Hürde Nummer zwei für Cloud-Einführungen ist das Thema Information Governance (45 Prozent der Befragten) gefolgt von der Möglichkeit, geltende Enterprise-Standards einzuhalten (42 Prozent). Trotz dieser Hürden gaben mehr als 50 Prozent der IT-Verantwortlichen von Organisationen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern an, dass sie mindestens eine Applikation oder einen Teil der IT-Infrastruktur in der Cloud betreiben. Dabei liegen 26 Prozent ihrer Unternehmensdaten derzeit in einer Private-Cloud-Umgebung. In den nächsten 18 Monaten soll dieser Prozentsatz auf 32 steigen. 53 Prozent der gleichen Gruppe von Befragten gehen davon aus, dass ihre SaaS- und Cloud-basierten Applikationen in den nächsten 12 Monaten mehr werden. 44 Prozent sagen, dass sie Cloud- oder SaaS-Applikationen aktiv untersuchen oder in Pilotprojekten ausprobieren. „Sicherheitsbedenken hindern CIOs nicht daran, auf die Cloud zu setzen, um so Kosten zu sparen und die Agilität ihres Unternehmens zu verbessern“, sagt Colin Lacey, Vice President, Data Center und Cloud Transformation Solutions und Services bei Unisys. „Die Ergebnisse die-

ser Studie zeigen, dass IT-Manager einen pragmatischen, maßvollen Ansatz fahren, wenn es um die Cloud-Akzeptanz geht. Sie verwenden Secure-Private-Cloud- und as-a-Service-Modelle, mit denen sie ihren Mitarbeitern und Kunden die sichere und zuverlässige Nutzung von IT-Services ermöglichen.“



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

UNISYS

Die Online-Umfrage

Durchführung: Unisys und IDG

Teilnehmer: Mehr als 350 CIOs und IT-Verantwortliche privater Unternehmen und öffentlicher Verwaltungen über ihre Prioritäten bei aktuellen und künftigen IT-Ausgaben.

Regionen: USA, Europa und Lateinamerika

IN DUBIO PRO LÉO!

Entschuldigung! Im Zweifel nicht für Léo (Apotheker), sondern für die Löwen.
In der SAP-Arena „Circus Maximus“ werden die Löwen satt. Kaiser Hasso dreht den Daumen nach unten und nur wenige Mitglieder der SAP-Community werden verschont. Der Aufsichtsrat unter Hassos Leitung ist unbarmherzig. Nach der Lektüre des E-3 Magazins Mai 2014 müssen auch Chefredakteur Färbinger und Cartoonist Platzgummer den Weg in die Arena antreten ...



Platzgummer 2014

... das aktuelle Stichwort ...

Endlich bewegt sich die Debatte zu Big Data in die richtige Richtung

Dass eine Information wertvoll ist, wusste nicht nur der Finanzhai Gordon Gekko in Oliver Stones Film „Wall Street“ von 1987. Seitdem ist das Maß an verfügbaren Daten millionenfach gewachsen. Heute sprechen wir von Big Data. Bis dato vor allem im Zusammenhang mit Missbrauch und Verletzung des Datenschutzes. Dabei sollten wir eher eine Debatte über den Wert von Informationen führen.

Wir produzieren täglich neue Daten: Die Menschen nutzen Smartphones, pflegen ihre Social-Media-Profile und unter dem Schlagwort „Industrie 4.0“ verbirgt sich nichts anderes als Geräte, die Millionen von Datensätzen produzieren. Damit befeuern wir den neuen Wirtschaftsfaktor Big Data. Einen Faktor, der künftig über die wirtschaftliche Entwicklung in Deutschland und ganz Europa entscheiden wird, auch wenn wir heute nur einen Bruchteil der Daten nutzen. Als CRM-Anbieter erleben wir täglich, wie die neuen Technologien die Ansprache der Kunden verbessern: durch gründliche Analysen, schnelle Datenverarbeitung und effiziente Infrastrukturen. Deshalb kann ich mich der vorherrschenden Skepsis nicht anschließen, Big Data sei per se etwas wie Big Brother, also böse.

Datability war ein wichtiger Anfang

Es war und ist richtig, bei der Diskussion über das Sammeln und Verarbeiten von riesigen Datenmengen die Bedürfnisse der Kunden zu berücksichtigen, das informationelle Selbstbestimmungsrecht des Menschen zu würdigen. Aber müssen Daten und Informationen deshalb stigmatisiert werden? Einen ersten Schritt in die richtige Richtung haben wir in diesem Jahr auf der CeBIT gesehen. Das Kunstwort „Datability“ bezeichnet die Verwandlung von Daten in Information, also die Fähigkeit, große Datenmengen mit hoher Geschwindigkeit intelligent zu analysieren und sie verantwortungsvoll und nachhaltig zu nutzen. Dabei unterstellten die Macher der Messe, dass diese Daten wertvoll sind und wir mit der Nutzung der aus ihnen generierten Informationen diesen Wert realisieren, also Umsatz und Gewinn machen. Das ist keine neue Erkenntnis. Weder Politik noch Wirtschaft oder Gesellschaft würden das infrage stellen. Und diese Entwicklung lässt sich auch nicht mehr aufhalten. Die Datenmenge wächst, die Möglichkeiten, sie zu verarbeiten, werden mit jedem Tag besser. Traditionell ist der Handel hier ein Vorreiter, aber auch Branchen wie das Gesundheitswesen werden in den kommenden Jahren aufholen und neue Möglichkeiten



Thomas Deutschmann ist CEO von Update Software, einem Hersteller branchenorientierter CRM-Lösungen aus Wien. Vor seiner Tätigkeit bei Update unterstützte er Risikokapitalgeber und Investoren in strategischen Fragen ihrer Portfolio-Unternehmen.

erschließen. Menschen haben den Wert ihrer persönlichen Daten erkannt. Sie sind auch nicht grundsätzlich dagegen, dass Unternehmen ihre Daten nutzen, um ihren Service zu verbessern. Doch sie befürchten auch, dass die Daten zu ihrem Schaden genutzt werden. Deshalb ist es tatsächlich wichtig, darüber zu diskutieren, wie Informationen nachhaltig und verantwortungsvoll gebraucht werden.

Daten sind kein Selbstzweck: Sie sollen Menschen dienen.

Dass der Besitz und die Verfügbarkeit von Informationen wertvoll sind, wissen alle in der IT-Wirtschaft. Dass aber Informationen und ihre Vertraulichkeit auch einen Wert an sich darstellen, den es zu schützen und zu bewahren gilt, das erfahren wir seit der Diskussion um geheimdienstliche Datenzugriffe mehr denn je. Der Begriff Datability umfasst die technischen Möglichkeiten und die Werteorientierung gleichberechtigt.

Politik und Unternehmen sollten um das Vertrauen der Menschen werben. Sie müssen zeigen, dass Daten nicht

nur für Gewinne und Profite verwendet werden, sondern die Menschen selbst davon profitieren können. Gefordert ist eine intensive Debatte darüber, wie Unternehmen den Wert der Daten würdigen, mit den unzähligen Informationen nachhaltig umgehen können. Noch nie hatte das Wissen um den einzelnen Kunden, seine Vorlieben und Gewohnheiten, ein ähnliches Gewicht wie heute. Der Warenwert der Information ist gestiegen. Aber auch ihr wahrer Wert. Immer kritischer hinterfragen wir, wer welche Daten heute halten, nutzen und zu welchem Zweck verwerten darf. Das ist zwar richtig, doch zu kurz gehalten. Wenn Unternehmen und Politik sich nicht zugleich darum bemühen, das Vertrauen der Menschen zu gewinnen, wird die Skepsis der Menschen die Oberhand behalten. Ohne diese Vertrauensbildung werden wir es nicht schaffen, Menschen für die Möglichkeiten von Big Data zu begeistern.

Ich erhoffe mir, als Vertreter einer Branche, die den Kunden und seine Wünsche in den Mittelpunkt stellt, dass sich die Diskussion um Big Data dreht. Sie muss sich damit befassen, wie wir künftig gemeinsam Informationen nachhaltig und verantwortungsvoll verarbeiten werden. Denn Oliver Stone hatte recht: „Information ist die wertvollste Ware, die wir kennen.“

SCM-Studie

Grenzen von ERP-Systemen

Viele Unternehmen versuchen immer noch, den Austausch mit externen Handelspartnern mithilfe von Excel-Spreadsheets und EDI-Verbindungen zu managen. Zu diesem Schluss kommt eine Studie, die die Beratungsfirma Supply Chain Insights im Auftrag von GT Nexus durchgeführt hat.

Lieferkettenprozesse hängen verstärkt von Handelspartnern und Transaktionen in der erweiterten Supply Chain ab. Aber die derzeitigen IT-Kapazitäten verlassen sich weitgehend auf EDI-Verbindungen und Excel-Sheets, was vollkommen unzureichend ist, sagt Lora Cecere, CEO von Supply Chain Insights. Über 50 Prozent der Unternehmen sehen IT-Ausgaben vorwiegend als Investitionen in Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP), die zwar unternehmensinterne Prozesse automatisieren, nicht aber externe Netzwerke steuern können. Das stellt die Verantwortlichen im Lieferkettenmanagement vor große Probleme.

Wichtige Erkenntnisse der Studie:

97 Prozent der befragten Unternehmen erkennen die Notwendigkeit von Agilität in der Lieferkette. Doch nur 37 Prozent der Unternehmen gaben an, ihre selbst gesteckten Ziele diesbezüglich zu erreichen. Die durchschnittliche Bewertung der Wichtigkeit von Lieferkettentransparenz in Bezug auf externe Partner beläuft sich auf 82 Prozent. Das Vertrauen in ERP-Systeme zur Schaffung von Transparenz in Lieferkettenprozesse über die Grenzen des einzelnen Unternehmens hinaus ist jedoch niedrig. 60 Prozent der Befragten vertrauen darauf, dass ihr ERP-System Transparenz innerhalb des Unternehmens liefert. Nur 34 Prozent der Befragten hingegen sind zuversichtlich, dass ERP-Systeme die erforderliche Transparenz in der Einbindung von Lieferanten- und Kundenprozessen schaffen können. Diese Differenz von 26 Prozentpunkten entspricht einem Vertrauensverlust von 43 Prozent.

Die Transparenz der Lieferkette ist sehr begrenzt und das Sichtbarkeitsniveau in der erweiterten Lieferkette ist sogar nur etwa halb so hoch wie das innerhalb der Unternehmen. Die Lücke beträgt hier 54 Prozent. Dieser Bericht beruht auf den Ergebnissen einer quantitativen Untersuchung. 59 Prozent der Befragten haben leitende

Funktionen im Bereich Supply Chain Management bei internationalen Herstellerfirmen. Viele Unternehmen glauben, dass sie Systeme einführen, die lückenlose Lieferkettentransparenz ermöglichen. Diese Studie zeigt jedoch, dass das nicht zutrifft, erklärt Greg Johnsen, Gründer und Chief Marketing Officer von GT Nexus. Unternehmensleiter erkennen den Wert transparenter Lieferketten, aber der von vielen IT-Abteilungen verwendete Ansatz erweist sich als überholt. Die Lücken im aktuellen Lieferkettenmanagement sind riesig. ERP-Systeme sind firmenintern effektiv und der elektronische Datenaustausch (EDI) ist zum einfachen Übermitteln von Transaktionsdaten geeignet. Doch zur Koordinierung von Unternehmensnetzwerken werden neue Lösungen für Agilität und Lieferkettentransparenz benötigt. Die derzeitigen IT-Architekturen werden diesen Anforderungen derzeit nicht gerecht.

Die Studie führt aus, dass enorme Unterschiede in der Transparenz von Lieferketten vorhanden sind. Das Vertrauen der verantwortlichen Supply Chain Manager, dass die vorhandenen ERP-Systeme diese Lücke tatsächlich schließen können, ist niedrig. Inzwischen haben Unternehmen im Durchschnitt sieben ERP-Instanzen und 49 Prozent der Studienteilnehmer weisen darauf hin, dass ein bedeutender Anteil ihrer IT-Budgets für ERP-Systeme aufgewendet werden muss. Cecere weiter: Es gibt momentan keinen klaren Ansatz, um diese Lücke zu schließen und die Transparenz der Lieferkette zu verbessern. Es gibt Unstimmigkeiten zwischen den IT-Abteilungen und den verantwortlichen Leitern anderer Abteilungen. Fachbereichsleiter bemühen sich, Geldmittel für Initiativen zu bekommen, die auf eine verbesserte Transparenz der Lieferkette abzielen. Die IT-Abteilungen sind jedoch weiterhin davon überzeugt, dass die Transparenzlücke mithilfe von ERP-Lösungen geschlossen werden kann.

www.gtnexus.com
www.supplychaininsights.com



Drucken aus SAP? Ist bei uns optimal gelöst! Mit SEAL Systems.

Formulare/Druckprogramme

Geräteunabhängig drucken - 1 Formular für alle Geräte.

Drucker im SAP® Spool

Einfach zentral anlegen und optimal ansteuern - alle Geräteoptionen sofort verfügbar (z.B. Schächte).

Barcodes und Unicode drucken

Auf allen Geräten ohne Upgrades.

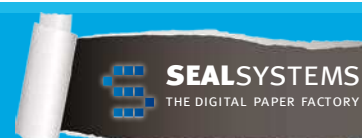
Prozesstransparenz beim Druck

Rückmeldung bis zum fertigen Druck für Anwender und Administratoren.

Zentrale Druckerverwaltung

Viele SAP®-Systeme? Alle Drucker zentral einrichten, verwalten und löschen mit wenigen Mausklicks.

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®



www.sealsystems.de



DIE GLOBALE PERSPEKTIVE

Bernd Leukert, Mitglied des Vorstandes der SAP AG, verantwortlich für Produkte und Innovation, schreibt monatlich für die SAP-Community im E-3 Magazin über seine Erfahrungen und Perspektiven: Es sind die Zeilen, die den Bestandskunden und Partnern einen Blick auf die IT-Mega-Trends geben.

Hana, eine Plattform für alle (Anwendungs-)Fälle

Hana ist und bleibt das Fundament der SAP-Produktstrategie. Der aktuelle Erfolg dieser zukunftsweisenden Technologieplattform lässt sich an Zahlen festmachen. In diesem Fall sprechen die Zahlen eine klare Sprache: Seit Markteinführung bis Ende des vergangenen Geschäftsjahres hat SAP mit der Hana-Technologie rund 1,2 Milliarden Euro Umsatz erwirtschaftet. Mit einem Zuwachs von 69 Prozent im Geschäftsjahr 2013 ist Hana zweifelsohne derzeit eines der wachstumsstärksten Produkte im Bereich Unternehmenssoftware. Knapp ein Jahr nach dem Launch nutzen bereits fast 1.000 Kunden die SAP Business Suite on Hana.

Unsere In-memory-Plattform ist eine Erfolgsgeschichte – und das nicht nur in Zahlen ausgedrückt. Aus meiner Sicht macht den Erfolg einer Plattform ihre Einsatzfähigkeit aus. Eine Plattform muss – ob im Automobilbau oder der IT-Industrie – das leistungsfähige Fundament für eine breite Palette ganz unterschiedlicher Anwendungsbereiche liefern. Eine Plattform, die das leistet, arbeitet effektiv, erhöht die Effizienz und führt damit zum Erfolg. Bereits heute gibt es eine Vielzahl unterschiedlicher Kundenanwendungen auf Hana – spannende Geschichten, die diesen Plattform-Anspruch beweisen. Eines dieser ungewöhnlichen Beispiele ist die Anwendung, die SAP gemeinsam mit dem Deutschen Fußball-Bund (DFB) entwickelt hat. Ich habe sie in meiner vergangenen E-3 Kolumne vorgestellt: Die Anwendung hilft Fußballspielern ebenso wie Trainerstab und Betreuer, Spiele und Spielzüge fundierter zu analysieren, um sowohl strategische als auch spieltaktische Entscheidungen besser vorzubereiten. Auch mit dieser Unterstützung, so hoffe ich, wird die deutsche Nationalmannschaft in Brasilien erfolgreich um den WM-Titel mitspielen.

Die Feuerwehr und Rettungsgesellschaft im australischen Bundesstaat New South Wales (Fire and Rescue NSW) kann mit Hana effizienter und gezielter planen – und schneller helfen. Die größte Feuerwehr auf dem fünften Kontinent – eine der größten Organisationen ihrer Art weltweit – verfügt über 337 Feuerwachen, eine Leitzentrale, ein Logistikcenter, vier Kommunikationszentren, 645 Fahrzeuge zur Feuerbekämpfung, einen Hubschrauber sowie 14.000 hauptamtliche und freiwillige Feuerwehr- und Rettungsspezialisten. Ihr klares Ziel: die Sicherheit für die rund 7,5 Millionen Einwohner des

Bundesstaates mit der Metropole Sydney zu erhöhen. Hier leisten moderne IT-Technologien unschätzbare Dienste: Dank Echtzeit-Verarbeitung sowie umfassender Analysewerkzeuge verfügt New South Wales über bessere Risikokontroll- und Frühwarnsysteme. Die SAP Business Suite leistet dabei wertvolle Unterstützung, um das richtige Rettungspersonal mit ihrem Werkzeug effizient zu verwalten und im Ernstfall schnell zum Einsatzort zu bringen. Gerade dieses Beispiel unterstreicht den Selbstanspruch der SAP, das Leben der Menschen besser zu machen. Oder, mit den Worten von Richard Host, CIO der Fire and Rescue NSW, ausgedrückt: „Bessere Systeme bedeuten mehr Sicherheit. Die Implementierung der SAP-Technologie hilft uns, Leben zu retten.“ In Kanada arbeitet das British Columbia Centre for Excellence mit Hochdruck an neuen Medikamenten und Therapien gegen die Krankheit Aids – auch um die Zahl der Neuinfektionen zu verringern. In einem Pilotprojekt setzt das Institut nun Hana sowie ein spezielles System zur Analyse von Patientendaten ein, um eine Vielzahl von Datensätzen effizient und schnell auszuwerten. So erhalten Wissenschaftler unmittelbaren Zugang zu wertvollen Informationen aus Therapie und Forschung.

Ein letztes Beispiel zeigt, wie untrennbar Sport und Business heute operieren. Was bei uns der Fußball, ist in Indien Cricket: Nationalsport. Die indische Cricket Premier League ist „Big Business“. In Auktionen sichern sich die Vereine die besten Spieler. Um Wettbewerbsvorteile zu erzielen, implementierte der Cricketverein aus Kalkutta – die Kolkata Knight Riders (KKR) – eine Hana-Pilotanwendung, die während einer Auktion schnell umfangreiche Analysen liefert und bessere Entscheidungen ermöglicht.

Nationalsport, medizinische Prävention oder Brandbekämpfung – die Einsatzgebiete könnten nicht unterschiedlicher sein – und doch gibt es einen gemeinsamen Nenner: Kunden und Anwender suchen die Unterstützung der SAP, um aus großen und oftmals heterogenen Datenvolumen schnell für sie wichtige Informationen zu gewinnen, Analysen einfacher zu erstellen und dann die besten Entscheidungen abzuleiten. Die Technologieplattform Hana liefert ihnen die Basis für ihren Erfolg.

Trend in Prozent

Hoher Bedarf an webbasierten Anwendungen

Die Unternehmen der digitalen Wirtschaft sehen einen hohen Bedarf an webbasierten Anwendungen und Businesslösungen und erwarten entsprechend hohe Investitionen in den nächsten drei Jahren.

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) führte im März und April eine Expertenbefragung unter dem Titel „Trend in Prozent“ (TiP) durch, an der 100 Digitalexperten teilgenommen haben. 80 Prozent der Befragten nutzen heute bereits webbasierte Anwendungen und Lösungen in ihren Unternehmen, fünf Prozent planen eine entsprechende Nutzung innerhalb der nächsten 24 Monate. Acht von zehn Befragten sehen einen hohen Bedarf an solchen Tools sowohl für sich beruflich als auch für das eigene Unternehmen generell (83 Prozent bzw. 77 Prozent). Überhaupt keinen Bedarf im geschäftlichen Bereich sieht so gut wie keiner der Experten. Den größten Bedarf verorten die Umfrageteilnehmer in den Bereichen Marketing & Sales (80 Prozent der Befragten), gefolgt von Enabling Technologies & IT (75 Prozent) sowie Operations und Supply Chain (73 Prozent). Die Hälfte (49 Prozent) bzw. 40 Prozent attestieren diesen den Bereichen HR & Collaboration und Finance & Controlling. Derzeit wird die Investitionsbereitschaft in entsprechende Tools von den Experten noch überwiegend als mittelmäßig beschrieben (53,2 Prozent). Allerdings wird sich der Anteil der Unternehmen mit hoher Investitionsbereitschaft in den nächsten drei Jahren vervierfachen (von derzeit rund 14 Prozent auf rund 69 Prozent). Entscheidend für den anstehenden Investitionsschub sind vor allem der leichtere Zugriff auf Daten, verbesserte Möglichkeiten der Zusammenarbeit sowie mehr Flexibilität.

Datensicherheit

Noch stehen viele Unternehmen selbst der Digitalen Wirtschaft webbasierten Businesslösungen zurückhaltend gegenüber. Größte Bedenken haben die Befragten bei Datensicherheit (25 Prozent der Nennungen) und Datenschutz (21 Prozent). Items wie Aufwand für die Integration, interne Restriktionen, Rechtsunsicherheit und fehlendes Anwendungs-Know-how erhalten lediglich zehn Prozent der Nennungen. Insgesamt zeigt die aktuelle TiP klar, dass webbasierten Businesslösungen seitens der Wirtschaft zwar eine hohe Rele-

vanz beigemessen wird, einer adäquaten Investitionsbereitschaft derzeit aber noch beachtliche Nutzungsbarrieren – insbesondere mangelndes Vertrauen in Datenschutz und -sicherheit – entgegenstehen. Hier sind sowohl die Anbieter gefragt, entsprechende integrierte Schutz- und Sicherheitsvorkehrungen mit in den Produktfokus zu stellen, als auch die Politik gefordert, digitale Daten als ökonomisch nutzbares geistiges Eigentum vor unbefugten staatlichen Zugriffen rechtlich zu schützen.

www.bvdw.org



Basis N=94 bzw. 93, Quelle: BVDW

VERKÜRZEN SIE „LOGISTIKPROZESSE“
AUF 6 BUCHSTABEN: *SPEEDI*



Mit dem SAP-basierten Add-on *SPEEDI* haben wir eine einzigartige Integrationsplattform geschaffen, die mehr als 1.000 clevere Lösungsbausteine enthält. Das Ergebnis: Individuelle Prozesssteuerung, höchste Effizienz und intuitive Bedienbarkeit. Und falls es doch einmal Fragen gibt, ist unser Team immer für Sie da.





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

Industrie 4.0 ohne Hana

Ich war auf einem Symposium an der ETH Zürich und erfuhr Innovatives über SCM und PLM – nur Hana wurde nicht erwähnt. Wenn in jedem Gerät ein Kommunikationschip steckt, wird das Internet der Dinge wahr. Die Datenflut bleibt dennoch aus und damit bleibt Hana arbeitslos.

Ich will in der aktuell schwierigen Zeit nun wirklich SAP nicht demoralisieren. Aber wenn es nicht bald allgemeingültige, betriebswirtschaftlich-fundierte Suite-on-Hana-Beispiele gibt, dann verpufft die In-memory-Computing-Euphorie und übrig bleibt eine desolante SAP-Datenbank-Strategie. Das Problem ist nicht Hana selbst. Die In-memory-Datenbank des Professor Plattner soll über jeden Zweifel erhaben sein. Die Kombination Intel, Suse, HPI (Hasso Plattner Institut) möge genial sein, aber ich und meine Kollegen befinden uns in einem betriebswirtschaftlichen Umfeld, das auf stringente Geschäftsprozesse angewiesen ist. Hana wird nur dann überleben, wenn ich meinem Vorstand eine überzeugende Roadmap vorlegen kann. Diese Roadmap muss die Geschäftsentwicklung im Sinn von Realtime Enterprise darstellen und darf keine Abfolge von immer schnelleren Intel-Prozessoren sein. Hasso Plattner selbst hat vor drei Jahren den Begriff Realtime Enterprise wieder in die Diskussion eingebracht, leider ohne konsequent daran weiterzuarbeiten. Technologie, Start-ups und ein Hana-Café im Silicon Valley scheinen ihm momentan mehr als Business-Prozesse zu interessieren.

Natürlich ist uns allen in der SAP-Community einsichtig, dass es am Ende des Tages die Geschäftsprozesse sind, die über Erfolg oder Misserfolg entscheiden. Dennoch kann die Technik nicht ausgeschlossen werden – glaubte ich: Vergangenen Herbst stand ein junger Mitarbeiter in meinem Büro und erzählte mir, dass er von einem Gartner-Analysten einen Vortrag über das Internet der Dinge und einen drohenden Digital Tsunami gehört hat. Voller Bewunderung sprach er in diesem Zusammenhang von dem hervorragenden Timing bei SAP. Mit dem Internet der Dinge werde das Datenvolumen explodieren und nur mit In-memory-Datenbanken wie Hana werde man diesen Tsunami wieder bändigen können, so meinte er. Die Schlussfolgerung ist so falsch nicht: Gartner prophezeit, dass ab 2016 jedes Konsumgut, das mehr als 100 US-Dollar kostet, einen internetfähigen Chip per Default eingebaut hat. Die Aktivierung und Kommunikation mit diesen Dingen macht nur dann Sinn, wenn ich auch die BI-Kapazitäten habe, diesen Digital Tsunami abzufackeln. Hana scheint im ersten Moment die richtige Antwort auf den Digital Tsunami zu sein. Und ein wenig habe ich mich für SAP gefreut. Das Symposium an der ETH Zürich hat mich wieder auf den Boden der Tatsachen zurückgeholt: Ja, es wird das Internet der Dinge geben. Ja, ein Digital Tsunami ist wahrscheinlich. Ja, SCM und PLM stehen erst am Beginn ihres Potenzials. In den kommenden Jahren wird unter dem Stichwort Industrie 4.0 eine massive Veränderung in Produktion, Logistik und Handel stattfinden. Und ja, man wird dafür Hana verwenden können.

Wer flächendeckend die Business Suite eingeführt hat und im BI-Bereich zahlreiche BWAs (Business Warehouse Acceleratoren) stehen hat – so wie wir –, für den ist eine Konsolidierung auf Hana wahrscheinlich der einzig richtige Weg. Wir versuchen momentan, 72 BWAs durch mehrerer Hana-Systeme zu eliminieren. Aber Hana ist noch keine Selbstverständlichkeit und wird es vielleicht auch nie werden. Suite on Hana und Datability mögen gute Gründe für die In-memory-Datenbank des Professor Plattner und meines Freundes Vishal Sikka sein – es gibt aber Alternativen. Und was ich in Zürich lernte: Durch geschickte Systemkonfiguration kann der Digital Tsunami des Internets der Dinge auch mit Intelligenz bezwungen werden. Zahlreiche Forscher sind sich einig, dass es nicht immer die brutale Gewalt unzähliger Intel Prozessoren und Terabytes des Hauptspeichers braucht. Durch Datenfilter, semantische Analyse und eine sehr gute Datenbank wie Sybase ASE und IQ lassen sich viele Probleme jetzt schon lösen. Auch aus Kostengründen und wegen des Stromverbrauchs werden wir für das „Internet der Dinge“ nicht nur TCP/IP-Kommunikation sehen. Das vom Mobiltelefon her bekannte GSM ist oft vollkommen ausreichend und verbraucht wesentlich weniger Energie. Mein Resümee aus Zürich: Die IT wird noch heterogener; durch offene Standards hingegen leichter zu verwalten sein. Eventuell sehen wir schon bald einen Relaunch von Best of Breed. Dieser Ansatz wird jedoch nicht unter der Einheitssoße SOA verschwinden, sondern durch adäquate Plattformen und Schnittstellen leben. Bei uns in der SAP-Community heißt das: NetWeaver Gateway, OData, Enterprise Duet und vielleicht Hana. Hana hat dieses Jahr sein Alleinstellungsmerkmal auf technischem Gebiet verloren. Selbst prophezeite Szenarien wie Industrie 4.0 mit einem wahrscheinlichen Daten-Tsunami sind keine Garantie mehr für Hana. Ein Hana-Alleinstellungsmerkmal kann nur im Betriebswirtschaftlichen gefunden werden. Die Intel-Linux-Technik-Show ist aus meiner Sichtweise kontraproduktiv. Ebenso die ewige Diskussion um on-premise und on-demand. Was zählt, ist und bleibt betriebswirtschaftliche Standardsoftware.

Noch eine Bemerkung zu meinem Freund Vishal Sikka, der kurz nach seinem – auch für mich – überraschenden Abgang seinen Geburtstag feierte. Alle fragen nach dem Grund, der ganz offensichtlich ist: Hasso Plattner hat ihm zu viel versprochen und er selbst war zu ungeduldig. Letztendlich waren Vishals Ambitionen, Denken und Handeln nicht mehr kompatibel mit einem globalen Dax-Konzern. Ich kenne diesen Umstand gut aus eigener Erfahrung.

noname@e-3.de

In einer Telefonkonferenz erklärte SAP-Vorstand Bernd Leukert die Zukunft von Hana

SAP muss Hana runderneuern

Zahlreiche Spekulationen und Gerüchte in der SAP-Community sprechen von einer instabilen und nicht mehr wartbaren Hana. Bernd Leukert, Nachfolger von Vishal Sikka, trat diesen Aussagen entschieden entgegen: „Es wird keinen Relaunch von Hana geben.“

Völlig überraschend trat SAP-Vorstand und Chief Technology Officer Vishal Sikka am Sonntagabend, 4. Mai dieses Jahres, zurück. Sofort ernannten Aufsichtsratsvorsitzender Hasso Plattner und Co-CEO Bill McDermott das Mitglied des SAP Global Managing Board, Bernd Leukert, zum Sikka-Nachfolger und neuen Vorstand für Produkte und Innovation. Offiziell erklärte SAP, dass Vishal Sikka aus sehr privaten Gründen den sehr plötzlichen Rückzug antrat. Er hätte sich bezüglich SAP keinen schlechteren Moment aussuchen können: Etwa zwei Wochen vor der jährlichen Hauptversammlung in Mannheim (21. Mai) und etwa vier Wochen vor der größten SAP-Hausmesse, der Sapphire in Orlando, USA, bringt der Abgang von Sikka nicht nur die SAP-Logistik ins Schleudern. Schnell machten Gerüchte in der Community die Runde, dass Hana in einer technologischen Sackgasse steckt und jemand aus dem SAP-Vorstand die Reißleine gezogen hat, weil die Plattform in der momentanen Verfassung nicht wartbar ist.

Tatsache ist: Hana ist ein Konglomerat an Technologien und Engines. Um diese Aussage zu verstehen, muss man einen

Blick auf die Entstehungsgeschichte von dieser In-memory-Datenbank werfen. Entstanden ist die neue Datenbank im Rahmen eines Design-Thinking-Prozesses am Hasso-Plattner-Institut (HPI) in Potsdam. Professor Plattner, SAP-Mitgründer und momentaner Aufsichtsratschef, motivierte seine Studenten, über ein zukünftiges ERP-System nachzudenken. Was könnten die Kriterien, Visionen und ein Alleinstellungsmerkmal eines zukünftigen R/3-Nachfolgers sein? Das wenig überraschende Ergebnis: Mit neuer Technik ein altes Versprechen einlösen! Bei R/1, R/2 und R/3 steht das „R“ für Realtime, also für ein System, das im umgangssprachlichen Sinn in Echtzeit reagiert. Aufgrund der gewachsenen ERP-Komplexität, Business Intelligence und Big Date entfernen sich klassische ERP-Systeme und die SAP Business Suite immer mehr von einem Echtzeit-Verhalten. Antwortzeiten bei einfachen Aufgaben von unter einer Sekunde gelten schon als sehr gut. SAP-Bestandskunden, bei denen etwa das HR-Modul mehr als 24 Stunden an der monatlichen Lohnberechnung arbeitet, sind mittlerweile nicht mehr die Ausnahme. Somit war es für die HPI-Studenten eine lohnenswerte Aufgabe, ein „Realtime Enterprise“-

System zu konstruieren, das dem alten Anspruch von Echtzeit wieder gerecht wird. Und so entstand in Potsdam eine In-memory-Datenbank mit dem Namen SanssouciDB.

Geburtsort: Potsdam

SanssouciDB war das Ergebnis eines Design-Thinking-Prozesses und naturgemäß am Anfang mehr ein Konzept als ein Produkt. Weil aus der Idee aber letztendlich auch eine funktionsfähige Datenbank werden sollte und man sich im akademischen Umfeld befand, war das Zusammenfügen aus Open-Source-Komponenten und existierender SAP-Software keine relevante Frage. In rekordverdächtiger Zeit entstand die erste weltweit existierende, universelle SQL-In-memory-Datenbank. Ein Kraftakt, der nur unter der visionären Führung von Hasso Plattner und seinem damaligen wissenschaftlichen Partner Alexander Zeier erfolgen konnte (nachzulesen in dem Buch „In-Memory Data Management. Ein Wendepunkt für Unternehmensanwendungen“ von Hasso Plattner und Alexander Zeier, Verlag Springer Gabler). Das Konzept des In-memory Computings gab es schon früher. Auch

sn@p consulting
Systemnahe Anwendungsentwicklung und Beratung GmbH

Donnerstag 12. Juni 2014, Holzhausen/OÖ
snap zipped 2014
natürlich informiert

SAP Oberflächen (UX-User Experience) Überblick wohin geht die Reise	SAP Business Workflow Freigabeprozesse u.v.m.	Klein aber Fein - Highlights Embedded Search, UID, Barcode Tool
SAP Web Dynpro / NWBC / FPM Erfahrungswerte und Demos	Mobility mit SAP (Fiori, SAPUI5 usw.) Grundlagen der Technologie	SAP HANA Richtig entwickeln!

snapconsult.com



die spezialisierte SAP-Datenbank für APO (Advanced Planner und Optimizer) ist ein In-memory-Konstrukt. Ebenso findet man bei BI-Anbietern öfter In-memory-Datenbankkomponenten. Eine universelle SQL-In-memory-Datenbank gelang aber erstmals Hasso Plattner, Alexander Zeier und den HPI-Studenten. Sehr schnell entstand danach der Plan, diese Idee in ein kommerzielles SAP-Produkt überzuführen. Mit der Ausführung wurde Vishal Sikka bedacht. Die Zeit drängte und Sikka passierte ein entscheidender Design-Fehler: Statt von Beginn an das revolutionäre Konzept neu zu programmieren, übernahm Sikka das Konglomerat aus mehreren Engines, darunter die SAP-Produkte Trex und MaxDB sowie die lizenzierte Datenbank-Engine p-times. Hinzu kamen auch Konzepte aus SAPs BWA (Business Warehouse Accelerator) sowie eigene Forschungsergebnisse, die unter anderem in Deutschland durch Franz Färber entstanden. Vom Start weg war also das bestimmende Design-Paradigma die Kombination mehrerer Engines zu einer In-memory-Datenbank, die bei SAP den Namen „HANA“ bekam. Bis heute ist nicht geklärt, ob es sich hier um „HAssos Neue Architektur“ oder um eine „High performance ANalytic Appliance“ handelt. Aus dem Akronym der Abkürzungen wurde der Produktname Hana und Vishal Sikka engagierte die Popgruppe The Beach Boys, um mit ihnen das Lied „Help Me, Hana“ basierend auf dem Welterfolg „Help Me, Rhonda“ einzuspielen. Franz Färber ist heute als SAP Executive Vice President für die Entwicklung der Hana-Datenbank in Walldorf verantwortlich und Mitglied des Teams rund um Bernd Leukert.

Der eingeschlagene – fast schon desaströse – Entwicklungsweg von SAP Hana ließ sich bis heute nicht korrigieren – mit entsprechend unschönen Ergebnissen. Erst etwa fünf Jahre nach der Geburt von SanssouciDB/HanaDB gelang eine operative Virtualisierung mit VMware (siehe Seite 96 dieser E-3 Ausgabe). Eine Virtualisierung von SAP-Systemen auf Basis von VMware gilt in der IT-Szene seit vielen Jahren als Standard. Somit fand Hana zu Beginn kaum „Einlass“ in die Rechenzentren der SAP-Bestandskunden. Man traute Hana nicht. Die Datenbank zeigte mitunter in einer testweisen Virtualisierung bessere Ergebnisse als native auf den Intel-Xeon-Prozessoren. Mit dieser Anomalie konnte SAP naturgemäß nicht zu den Bestandskunden gehen. Viele Schwachstellen konnten in den vergangenen Monaten behoben werden, es blieb aber beim Konglomerat aus mehreren Datenbank-Engines. Selbst mit dem öffentlich verfügbaren SAP-Hana-Studio kann man einen Blick auf den Speicherverbrauch der Hana-Engines für zeilenorientierte und spaltenorientierte Datenbankverarbeitung werfen. Es ist somit kein Geheimnis, wie es im Inneren von Hana aussieht.

Hana ist noch stabil

Mit hohem Aufwand konnte SAP bis jetzt alle Hana-Katastrophen abwenden. Im Herbst vergangenen Jahres gab es weltweit etwa 50 Bestandskunden mit Business Suite on Hana. Die Analysten von Gartner berichteten über Horrorzahlen bei den Manntagen für das Suite/Hana-Customizing – obwohl es sich technisch nur um einen simplen Datenbankwechsel handelt. Aber Hana ist eben mehr als eine traditionelle SQL-Datenbank. Damit ergeben sich auch neue Herausforderungen für den SAP-Support. Software-Pflege aus SAP-Sicht beschränkte sich traditionell auf die Applikationen. Man arbeitet eng mit den Datenbankherstellern wie IBM, Oracle und Microsoft zusammen, aber die Aufgabenfelder sind genau definiert und streng abgegrenzt. Mit der Zeit erwarb sich SAP entsprechendes Datenbankwissen, siehe APO, MaxDB und durch die Übernahme von Sybase mit den beiden Datenbanken ASE und IQ. Nur, SAP ist keine Datenbankfirma. Das Ergebnis dieser Entwicklung scheint eine technologische Sackgasse zu sein. Darauf angesprochen meinte der Sikka-Nachfolger Leukert, dass jede Software nach etwa fünf Jahren evaluiert und überarbeitet gehört. In einer Telefonkonferenz Mitte Mai kündigte Bernd Leukert, SAP-Vorstand für Produkte und Innovation, an, dass in den kommenden Monaten Hana runderneuert wird. Und in dem Gespräch betonte er, dass er das nicht als Relaunch sieht – dafür gebe es keine Gründe.

Die Runderneuerung

Hana wird runderneuert und somit sollten sich alle SAP-Bestandskunden einen jetzt schnellen Einstieg in diese innovative Technik sehr genau überlegen. Anzunehmen ist, dass Bernd Leukert mit seinem Team die Hana-Datenbank/Platt-



© Claudiu Schrorra, Shutterstock.com

form schnell und konsequent aus der technologischen Sackgasse führen wird. Wie das Endprodukt dann jedoch wirklich aussehen kann, ist aus heutiger Sicht nur schwer zu beantworten: Bei einem Reifen heißt Runderneuerung, dass alles bis auf die Karkasse wegmuss. Der gesamte Gummi des Reifens wird abgetragen und man untersucht den freigelegten Gewebe- und Stahlaufbau (Karkasse), ob dieser noch tragfähig ist. Somit kann man das Ergebnis einer Hana-Runderneuerung momentan unmöglich vorhersagen: Was, wenn die freigelegten Engines nicht mehr das zukünftige Gewicht einer SAP Business Suite tragen können? Ist die Karkasse jedoch für gut befunden, beginnt der Aufbau des Reifens. Es wird Kautschukmasse aufgetragen, die dann unter Druck und hoher Temperatur zu Gummi ausvulkanisiert wird. Anschließend wird in den neuen Gummi des runderneuertem Reifens ein Profil geschnitten. Runderneuerte Reifen unterliegen einer strengen Geschwindigkeitsbeschränkung, die weit unter der des Originalreifens liegt – es bleibt zu hoffen, dass ein runderneuerter Hana nicht ebenfalls wesentlich langsamer arbeitet.

Ausweg: Cloud Computing

Naturgemäß ist ein Hana-Relaunch aus aktueller Perspektive nicht mehr möglich, sodass eben als einziger Ausweg aus der technologischen Sackgasse der Prozess der Runderneuerung bleibt. Der Ausgang ist nicht ungewiss. SAP hat letztendlich jede technologische Hürde in den vergangenen Jahren gemeistert und mit der Übernahme von Sybase sind erfahrene Datenbankspezialisten ins Haus gekommen. Es wird somit eine Frage des Gesamtkonzepts sein: In welche Richtung führt Bernd Leukert sein Team? Mit den Datenbankprodukten Sybase ASE und Sybase IQ hat man erprobte und stabile Technik im Schrank liegen. Erweitert man die existierenden Hana-Engines um diese Komponenten? Ein Weg wird sich finden. Für die SAP-Bestandskunden heißt es nun: warten. Weil es unmöglich ist, das Profil eines runderneuertem Hana vorherzusagen, kann man auch keine seriöse Planung beginnen. Wer Hana aus betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Überlegungen jedoch unmittelbar einsetzen muss, sollte auf die Hana Enterprise Cloud (HEC) ausweichen. Hier bekommt man als Bestandskunde die volle Hana-Leistung, ohne sich Gedanken über Aufbau und Wartung machen zu müssen. Das E-3 Magazin befragte einen der ersten On-premise-Anwender der Suite on Hana nach seinen Befürchtungen. Der CIO war jedoch unbesorgt, weil sein Hana-System in der Verantwortung eines SAP-Partners liegt und angemietet ist. Von einem eigenverantwortlichen Betrieb der Hana-Datenbank/Plattform ist somit bis zur abgeschlossenen Runderneuerung dringend abzuraten. (pmf)

Beschleunigen Sie die Echtzeit-Analysen von SAP HANA für bessere Geschäftsergebnisse durch Hitachi UCP.

CONVERGED

Hitachi Unified Compute Platform
für SAP HANA.

Möglich wird dies durch die innovative In-Memory-Analyse von großen Datensätzen in Echtzeit. Die Hitachi Compute Platform (UCP) unterstützt diese neue Generation von SAP In-Memory-Computing mit einer integrierten, hochperformanten Plattform als zentrale Lösung für SAP HANA, Cloud, Enterprise Resource Planning (ERP) & Information Lifecycle Management (ILM).

**>>> INNOVATE
WITH INFORMATION™**

hds.com/go/sap



Ein Kommentar von Pierre Audoin Consultants (PAC)



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

Wachstum aktivieren

Der deutsche SAP-Services-Markt wächst – aber nicht genug! Bis 2018 erwartet PAC für SAP-bezogene Services ein durchschnittliches Umsatzwachstum von jährlich 4,5 Prozent bei IT-Serviceunternehmen. Eine komfortable Situation für SAP-Partner im Vergleich zur Servicenachfrage für Oracle-Business-Applikationen. Aber nicht genug, um sich vom Markt mitreißen zu lassen.

Trotz vergleichsweise guter Ausgangslage müssen auch SAP-Partner ihr Wachstum mittelfristig absichern. Sei es, um Wachstumsvorgaben der Shareholder zu erfüllen. Oder sei es, um neue Cashcows für das Unternehmen zu finden, die einen Rückgang in anderen Portfolioelementen auffangen. Das mittlerweile breite Portfolio von SAP bietet viele Nischen, in denen sich kleine und mittelständische Partner spezialisieren können, um Wachstum zu erreichen. Für die großen Partner bergen die vielen hiesigen SAP-Bestandskunden hohes Potenzial entlang der gesamten Service-Wertschöpfungskette, gerade weil auch viele Mittelständler international tätig sind.

Dies macht den Markt attraktiv für neue Anbieter, die den Wettbewerb weiter anheizen. Im Outsourcing-Markt drängen die indischen Anbieter nach Deutschland. Marketing-Agenturen wollen die Schnittstelle zwischen Unternehmen und deren Kunden im CRM-Umfeld bedienen. Hinzu kommt, dass C&SI-Projekte kleiner werden und die Budgets hierfür nicht mehr nur in der IT, sondern auch in den Fachbereichen liegen. Die Vertriebskosten werden durch beide Entwicklungen nicht geringer. Häufig ist gar das Gegenteil der Fall.

Man könnte die Liste der Chancen und Risiken im deutschen SAP-Dienstleistungsmarkt beliebig lang fortführen. Das Ergebnis für alle Beteiligten ist klar: Auch SAP-Partner müssen sich aktiv um die Ausschöpfung der Wachstumsmöglichkeiten kümmern.

PAC hat die sieben erfolgversprechendsten Wachstumshebel für IT-Dienstleister und deren Erfolgsfaktoren bei der Umsetzung identifiziert:

1. Märkte erweitern ...

... ist die Mutter aller Wachstumsgedanken. Beispielsweise um über Cross- und Up-Selling-Angebote den „Share of Wallet“ in der Bestandskundschaft zu erhöhen oder um neue Kundengruppen zu erschließen. Wichtigster Erfolgsfaktor hierbei ist die saubere Definition des eigenen Marktes bzw. zukünftiger Märkte und das Verständnis der Bedürfnisse der relevanten Stakeholder bei Kunden, um Wachstumschancen erkennen und Risiken beurteilen zu können. Ein guter Indikator zur Beurteilung der eigenen Wachstumskraft ist das Verhältnis zwischen intern und extern initiierten Wachstumsstrategien. Hierbei sollte das Verhältnis zugunsten der kundenzentrierten Initiativen überwiegen.

2. Wahrnehmung verbessern ...

... durch eine klare und differenzierende Positionierung, damit sich Kunden überhaupt an einen Dienstleister erinnern können. Wichtigster Erfolgsfaktor ist zu realisieren, dass man nicht alles für jeden sein kann. Beispiele wie MHP (Mieschke, Hofmann und Partner) und die glasklare Positionierung als „Pro-

zesslieferant“ in der Automobilbranche zeigen, wie erfolgreich dieser Weg sein kann. Das kontinuierliche Unternehmenswachstum von MHP gibt dieser Strategie recht. Auch SAP selbst hat in der Vergangenheit hart daran gearbeitet, dass SAP als Synonym für ERP steht, auch wenn es heute so nicht mehr gewünscht ist. Ein anderes Beispiel ist Salesforce, das mittlerweile als synonym für CRM steht.

3. Portfolio optimieren ...

... damit Kunden überhaupt verstehen, was ein Dienstleister anbietet. All zu häufig versuchen Anbieter von innen heraus Kunden von den eigenen Fähigkeiten mit internem Wortlaut zu überzeugen und nicht Kundenprobleme zu verstehen und zu lösen.

4. Aufmerksamkeit erhöhen ...

... ist in Zeiten neuer Entscheiderstrukturen und Multi-Channel-Ansprache wesentlicher Wachstumshebel. Durch die zunehmende Verlagerung von Entscheidungen in die Fachbereiche multipliziert sich die Anzahl an potenziellen Ansprechpartnern um ein Vielfaches. Was der Kunde nicht sieht, kann er auch



Cristian Wieland ist seit 2013 Mitglied in PACs Beraterteam. Als Vice President Consulting konzipiert und leitet er strategische Beratungsprojekte für globale und lokale Software- und IT-Services-Anbieter. Der frühere Geschäftsführer von Raad-Research verfügt über umfangreiches Fachwissen über SAP-Software und -Services. Seine Schwerpunkte liegen in der Beratung von ICT-Anbietern zu künftigen Kundenanforderungen, strategischer Positionierung und Marketinginitiativen sowie deren Unterstützung im Hinblick auf die Umsetzung von Maßnahmen.

nicht kaufen. Wichtigste Erfolgsfaktoren sind: Kundeninteresse in den Mittelpunkt stellen sowie in Kampagnen denken und nicht in Aktionen. IBMs „Smarter Planet“-Kampagne ist ein gutes Beispiel hierfür.

5. Vertrieb befähigen ...

... den Wandel im Einkaufsverhalten von Kunden mitzugehen. Zwei wichtige Erfolgsfaktoren: Ausbau des „Consultative Selling“ und gleichzeitige Industrialisierung des Vertriebs von produktisierten Dienstleistungen. Zumindest im zweiten Teil ist SAP mit RDS ein vorzeigbares Beispiel.

6. Ökosystem aktivieren ...

... um die eigene Reichweite zu erhöhen. Erfolgsfaktor Nummer eins ist die eigene Aktivität. Mittelständische Dienstleister sehen sich häufig nur als Teil eines Netzwerks – beispielsweise von SAP –, statt (aktiv) eigene Netzwerke zu bau-

en. Wachstum generiert, wer Ökosysteme aktiv denkt, wie beispielsweise All for One Steeb mit seinem United-VARs-Netzwerk.

7. Anorganisch wachsen ...

... ist unumgänglich bei aggressiven Wachstumszielen. Wichtigster Erfolgsfaktor ist, nichts dem Zufall zu überlassen. Zufällige Übernahmegelegenheiten haben sich in der Vergangenheit meist als Reifall herausgestellt. Bei einer Systematik kommen die guten Gelegenheiten automatisch.

Fazit

Dem SAP-Ökosystem bieten sich interessante Wachstumsmöglichkeiten, die aber aktiv ausgeschöpft werden müssen. Das setzt teilweise einen radikalen Wandel in den traditionellen „Go-to-Market“-Strategien der SAP-Partner voraus.

www.pac-online.de

Taifunhilfe

Katastrophensicheres SAP-Dorf



V.l.n.r.: Habitat-for-Humanity-Vorstand Marco Witzel, Botschafterin Maria Cleofe R. Natividad, SAP-Finanzvorstand Werner Brandt und die Schauspielerin Alexandra Neldel bei der Scheckübergabe.

Vier Millionen Menschen haben auf den Philippinen ihr Zuhause verloren, als am 8. November 2013 der verheerende Taifun „Haiyan“ den Inselstaat heimsuchte. Nach dem Unglück sammelten SAP-Mitarbeiter Gelder für die Opfer. Zusammen mit einer Spende des Unternehmens stehen nun 325.000 Euro zur Verfügung. Mit diesen Mitteln werden bis zu 70 Wohnhäuser sowie ein Gemeinde- und Gesundheitszentrum gebaut. Insgesamt steht für das neue Dorf – das den Namen „SAP Solidarity Fund Village“ tragen wird – ein vier Hektar großes Areal zur

Verfügung. Die geplanten rund 30 Quadratmeter großen Häuser wurden von der Hilfsorganisation Habitat for Humanity in enger Zusammenarbeit mit der philippinischen Regierung entwickelt und haben Modellcharakter für einen nachhaltigen Wiederaufbau. Sie sind erdbebensicher bis Stufe neun der Mercalli-Intensitätsskala und bieten Schutz vor Windstärken bis zu 275 km/h. Außerdem können diese Basishäuser zu einem späteren Zeitpunkt gut ausgebaut werden.

www.sap.de
www.hfhd.de

SAP Hosting Partner für den Mittelstand

– durchgängig zertifiziert seit 2002

Kümmern Sie sich ruhig um Ihr Business – wir betreiben Ihre SAP-Systeme.

Sycor Managed Business Cloud
Flexibel. Verfügbar. Sicher.



Mittelstandsgerechte
Cloud-Services
Transparent. Fair kalkuliert.

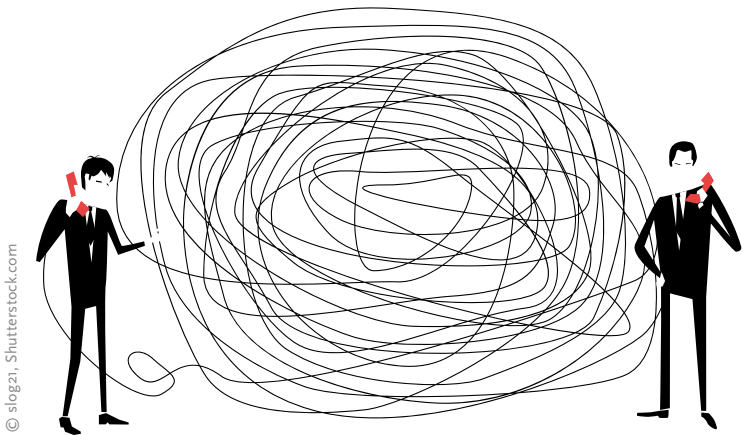
www.sycor.de/sap-hosting

SAP® Certified
in Hosting Services



Studie:

Verständigungs-schwierigkeiten

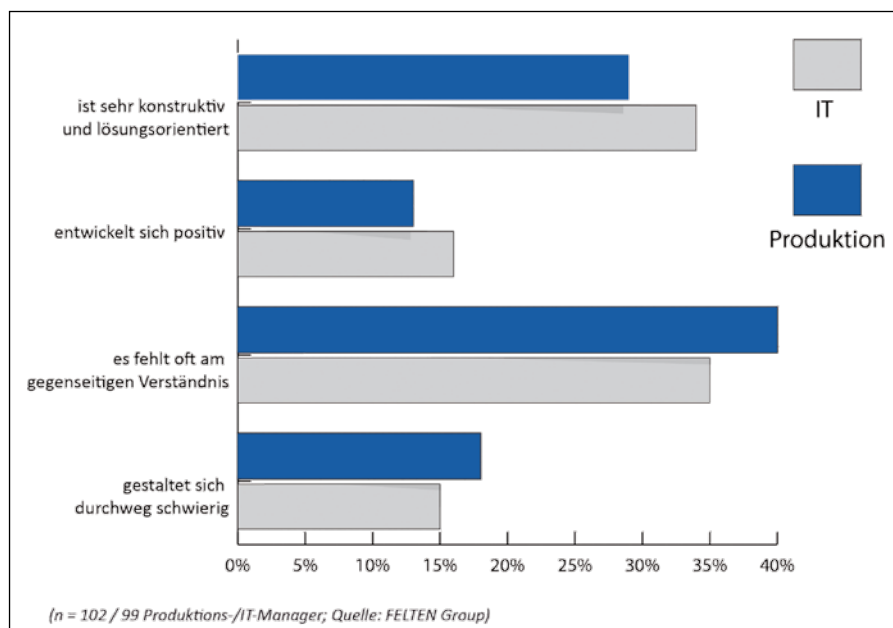


Die Produktions- und IT-Abteilungen der Unternehmen haben noch nicht immer zu einem ausreichenden Schulterschluss gefunden. Allerdings bewerten die Verantwortlichen beider Bereiche nach einer Studie der Felten Group die Ursachen teilweise unterschiedlich.

Deutlich mehr als die Hälfte der Produktionsmanager wünscht sich eine engere Kooperation mit den IT-Kollegen im eigenen Haus. Deren Einschätzung hierzu ist zwar etwas positiver, die Mehrheit von ihnen sieht aber ebenfalls Möglichkeiten der Optimierung. Als hauptsächliche Ursache haben die Produktionsmanager ausgemacht, dass sich die IT mit ihren Kernkompetenzen bisher stärker auf die Unterstützung der Geschäftsprozesse konzentriert habe und ihnen demzufolge etwas die Nähe zu den Produktionsprozessen fehle. Außer-

dem monieren sie mehrheitlich fehlende technische Impulse durch die Technikkollegen und dass die Produktionsbedürfnisse zu wenig in die generellen IT-Strategien des Unternehmens einbezogen werden. Deren Urteil fällt hingegen anders aus. Zwar bekundet jeder zweite befragte IT-Manager, dass er sich zuletzt nicht genug um die Belange der Produktion kümmern konnte. Dies resultiere nach mehrheitlicher Meinung jedoch nicht aus einer zu starken Fokussierung der Kompetenzen auf die Geschäftsprozesse. Stattdessen nennen sie als Ursache, in der Vergangen-

heit nicht genug in die Fachanforderungen der Produktion eingebunden worden zu sein. Einig sind sich beide Gruppen allerdings in einer Hinsicht: Sie sprechen noch nicht immer die gleiche Sprache. Auch beim Blick in die weitere Zukunft nehmen die Vertreter der IT und der Produktion tendenziell recht ähnliche Positionen ein. Denn jeweils drei von fünf der Befragten glauben an eine engere Verzahnung beider Bereiche. Alle anderen beziehen eine Position, die den jeweiligen Interessen entspricht: Während die Produktionsverantwortlichen eine größere informationstechnische Autonomie erwarten, glauben die IT-Verantwortlichen, dass sie in der Produktion immer mehr die computertechnische Verantwortung übernehmen werden. „Es wird aber deutlich sichtbar, dass zunehmend gemeinsam an der Lösung produktionsbezogener IT-Anforderungen gearbeitet wird und sie an einem Strang ziehen werden“, beobachtet Werner Felten, Geschäftsführer des Softwarehauses. „Lange Zeit wurde seitens der IT die Auffassung vertreten, über die betriebswirtschaftlichen ERP-Systeme wie SAP könnten auch alle Fragen der Produktionsprozesse bestmöglich beantwortet werden“, beschreibt er die historischen Hintergründe. Dies habe auch Einfluss auf das Verhältnis zwischen den IT- und Produktionsbereichen gehabt. „Aber zunehmend setzt sich die Einschätzung durch, dass über eine Koexistenz von ERP-Systemen und speziellen Softwarelösungen für die Fertigung ein größerer Produktivitäts- und wirtschaftlicher Nutzen zu erzielen ist. Somit müssen beide Systemwelten eine hohe Integration aufweisen.“



Wie gestaltet sich das Verhältnis zwischen Produktion und IT in der Praxis?
(n=102/99 Produktions-/IT-Manager, Quelle: Felten)

www.felten-group.com

SAP-SYSTEMKOPPIEN Kinderleicht kopieren und klonen.



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

Fragen?

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

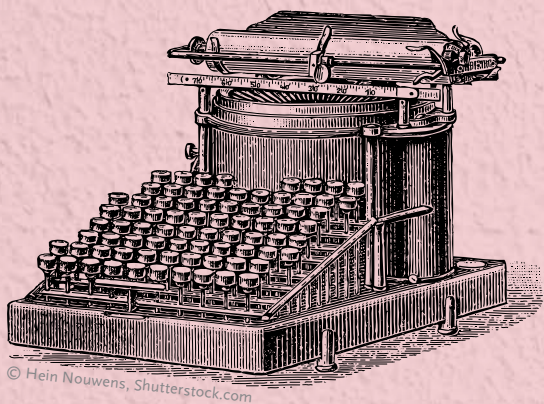
www.empirius.de

EMPIRIUS
The simple solution company



Buchtipps Juni

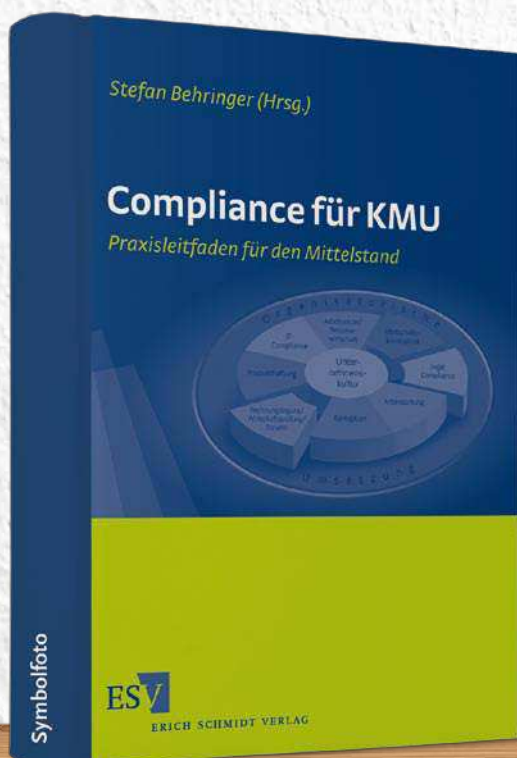
Gutes tun zu wollen ist zu wenig und auch in der Wirtschaft fällt es schwer, den falschen Weg zu meiden. Unternehmen sind heute mit einer Vielzahl von Regeln und Gesetzen konfrontiert. Die Anforderungen sind in den letzten Jahren gestiegen. Investoren fordern mehr Transparenz. Die Menschen sind sensibler für Diskriminierungen am Arbeitsplatz und viele Staaten haben strengere Gesetze zur Korruptionsbekämpfung beschlossen. Auch immer mehr Unternehmen haben freiwillige Verhaltenskodizes beschlossen, die z. B. die Grenzen der Geschenkkannahme sehr eng fassen können und verbieten, was über Kuli, Kalender und Kaffee hinausgeht. Corporate Compliance ist eine Managementdisziplin, die dabei helfen soll, regelkonformes Verhalten sicherzustellen. Wir möchten Ihnen diesmal Bücher vorstellen, die sich auch mit den Grenzen zur Korruption auseinandersetzen und sich humorvoll einer übertriebenen Political Correctness nähern.



» *Nichts fällt so sehr auf wie das, was man verbergen will.* «

Agnes Anna Jarosch, Leiterin des Deutschen Knigge-Rats und Chefredakteurin des „Großen Knigge“.

Compliance für KMU



Autor: Stefan Behringer, 272 Seiten, 2012, ISBN 978-3503138968

Inhalt: Die Verfolgung und Sanktionierung von Wirtschaftskriminalität bringt den Mittelstand unter Druck, ebenso wie neue Haftungsfragen für Geschäftsführer, Vorstandsmitglieder und Prokuristen. Viele Klein- und mittlere Unternehmen (KMU) glauben, dass ein Vorleben von Werten und Idealen ausreicht, um allen Mitarbeitern die Wichtigkeit legalen Handelns deutlich zu machen. Dabei wird übersehen, dass ein Unternehmen heutzutage etwa 11.000 Regeln und Dokumentationspflichten einhalten muss. Wie können KMU bei der zunehmenden Regelungsdichte den Überblick behalten? Zur Sicherung der Legalität des unternehmerischen Handelns hat sich in den letzten Jahren die Managementdisziplin „Compliance“ entwickelt. Wie werden Unternehmen vor Risiken und Schäden durch Non-Compliance geschützt? Sind sie darauf vorbereitet, im Verdachtsfall rechtssicher zu handeln? KMU, die nicht auf eigene Compliance-Abteilungen zurückgreifen können, müssen rechtzeitig ein systematisches Compliance-Management aufbauen. Das Buch möchte einen Einstieg in das Thema bieten. Dabei wird den Besonderheiten von KMU Rechnung getragen, da sich in Großkonzernen bewährte Erfahrungen und Strukturen nicht unmittelbar übertragen lassen. Ein Kapitel befasst sich auch mit den Herausforderungen für die Informationstechnologie, weitere Abschnitte setzen sich mit Fragen der Produkthaftung, dem Rechnungswesen sowie dem Verhalten bei Regelverstößen auseinander. Abschließend werden Möglichkeiten aufgezeigt, wie Unternehmen Compliance angemessen und effizient organisieren können.

www.esv.info



Corporate Compliance für KMU

Herausgeber: Georg Siedenbiedel, 292 Seiten, 2014, ISBN 978-3-482-65131-1

Inhalt: Corporate Compliance ist als Thema in aller Munde. Doch was genau ist die Intention von Corporate Compliance? Was sind Anforderungen und Merkmale? Und welche Kriterien müssen erfüllt werden? Leicht verständlich und mit Beispielen und Grafiken veranschaulicht das Buch die strukturelle Gestaltung von Compliance-Systemen in Unternehmen und anderen Organisationen. Dabei wird aufgezeigt, wie die vorliegenden wissenschaftlichen Erkenntnisse der Organisationstheorie in effektiver Weise für anstehende Managemententscheidungen über Corporate Compliance aufbereitet werden können.

www2.nwb.de

Korruption als wirtschaftliche Handlung

Autor: Christopher Redwitz, 133 Seiten, ISBN 978-3-658-04569-2

Inhalt: Korruption scheint heute ein Werkzeug geworden zu sein, das mit Marketing oder Wettbewerbsfähigkeit auf einer Stufe steht. Abseits von ethischen oder juristischen Perspektiven untersucht der Autor Christopher Redwitz die Ursachen der Korruption aus einer ökonomisch-rationalen Perspektive und zeigt, wie Bestechung als Mittel zur Erreichung wirtschaftlicher Ziele zur Anwendung kommt. Eine rationale Abwägung der Risiken und der Auswirkungen bzw. der Schäden fehlt jedoch bei den beteiligten Akteuren. Der Autor diskutiert Ziele und Auswirkungen von Korruption und gibt einen Überblick über eine aktuelle Einschätzung von Experten zur Korruptionslage.

www.springer.de



Diversität und Diversitätsmanagement

Autoren: Regine Bendl, Edeltraud Hanappi-Egger, Roswitha Hofmann, 176 Seiten, 2014
ISBN 978-3-707604832

Inhalt: Die Auseinandersetzung mit Diversität und Diversitätsmanagement hat in den letzten Jahren, nicht zuletzt aufgrund zahlreicher gesellschaftspolitischer Treiberfaktoren (demografische Veränderungen, Antidiskriminierungspolitik der EU-Staaten, gesetzliche Bestimmungen etc.) stark an Bedeutung gewonnen. Entscheidungsträger erkennen dadurch zunehmend die Notwendigkeit, sich mit Diversitätsphänomenen auseinanderzusetzen, um im konkreten organisationalen Kontext einen entsprechenden professionellen Umgang zu entwickeln.

www.utb.de

Vegetarier essen meinem Essen das Essen weg

Autor: Dominic Boer, Samira El Ouassil, 366 Seiten, 2012, ISBN: 978-3-8252-3519-2

Inhalt: Fast Food essen, faulenzten, Trash-Fernsehen gucken – alle tun es, aber keiner gibt es gerne zu. Denn irgendwo steht immer ein Empörungsbbeauftragter, der uns ein schlechtes Gewissen macht, weil wir am Wochenende schon wieder kein Tierheim gerettet, nebenbei einen Dreitausender bestiegen und eine Vernissage mit Benefizaktion besucht haben. Auch der gekaufte Geburtstagskuchen wird von ihnen missbilligend betrachtet und die Urlaubspläne sowieso. Statt auf Tugendwächter zu hören, veraten die Autoren in 55 unkorrekten Geschichten, wie man anständig unanständig ist. Eine humorvolle Kampfansage an alle Heuchler.

www.piper.de



Nochmals erweiterte Partnerschaft zwischen Microsoft und SAP verbessert Interoperabilität

Duet versus Gateway

Microsoft und SAP haben ihre globale Partnerschaft erweitert. Gemeinsam wollen sie neue Lösungen bereitstellen, die die Produktivität hinsichtlich MS Office und SAP Business Suite steigern. Aussagen über den Tod von Duet konnte oder wollte SAP nicht machen.

Eine Analyse von Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin

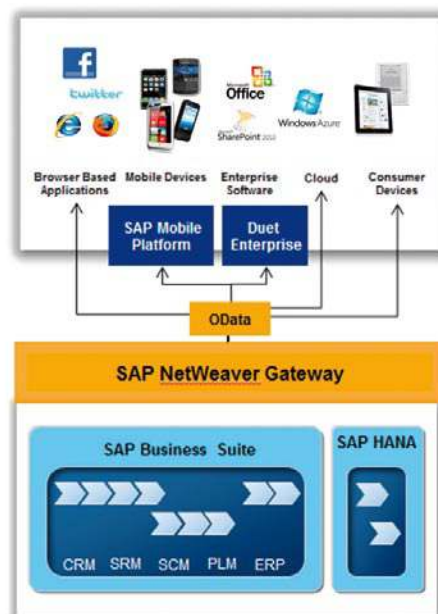
Mit einer verwirrenden Ankündigung von Mitte Mai dieses Jahres soll die langjährige Partnerschaft von Microsoft und SAP in drei zentralen Bereichen ausgebaut werden: Mobile, Cloud und Interoperabilität. Bei genauem Studium der „Neuigkeit“ findet sich nichts Erwähnenswertes – außer der Tatsache, dass das Produkt Duet Enterprise nicht namentlich erwähnt wird. „Microsoft und SAP verbindet eine großartige Geschichte. Gemeinsam wollen wir die vielfältigen Anforderungen unserer Firmenkunden erfüllen“, sagt Scott Guthrie, Executive Vice President, Cloud und Enterprise bei Microsoft. „Die erweiterte Partnerschaft mit SAP unterstreicht unser langfristiges Engagement, wenn es darum geht, passende Anwendungen und Services für unsere Kunden bereitzustellen – in ihren eigenen Clouds, Clouds von Dienstleistern, Microsoft Azure und Microsoft Office.“

Die über ein Jahr alte SAP-Grafik auf dieser Seite zeigt, dass die jetzt aufgewärmten gemeinsamen Pläne lediglich ein Marketing-Gag sein können, der kurz vor der Sapphire in Orlando hervorgeholt wird. Gemeinsam will man Cloud Computing für Unternehmen mit der Zertifizierung von Microsoft Azure für geschäftskritische SAP-Anwendungen anbieten. Diese Funktion ist aufgrund von NetWeaver Gateway inklusive der Funktion OData bereits realisiert. Die Interoperabilität zwischen Daten aus SAP-Anwendungen und Microsoft Office wird seit Langem basierend auf NW Gateway mit Duet Enterprise zur Verfügung gestellt – einschließlich allgemein verfügbarer Konnektivität zwischen BI-Lösungen aus dem BusinessObjects-Portfolio und der Lösung Power BI von Microsoft (siehe DigiPlus-Bildergalerie auf iOS und An-

droid). Auch die mobile Produktivität mit Entwicklung und Support für Windows und Windows Phone präsentierte Ex-Co-CEO Jim Snabe bereits auf der Sapphire Madrid 2012.

Was überrascht und eventuell als Neuigkeit durchgehen könnte, ist die Hinwendung und intensive Unterstützung von Microsofts Cloud-Lösung Azure – ganz so als ob es bei SAP keine eigene Cloud-Plattform gebe: Was ist mit der Hana Enterprise Cloud? Voraussichtlich bis zum Ende des zweiten Quartals dieses Jahres werden Microsoft und SAP die Business-Suite, Business-All-In-One, die SAP Mobile Platform, SAP Adaptive Server Enterprise (Sybase ASE) und die Entwickler-Edition der Hana-Plattform auf Azure unterstützen. Darüber hinaus sollen Kunden und Entwickler mithilfe der Cloud Appliance Library (SAP CAL) eine Reihe vorkonfigurierter Lösungen innerhalb von Minuten direkt in Azure implementieren und bereitstellen können. Neue und bestehende SAP-Kunden werden das „Pay per use“-Modell von Azure nutzen können, um Infrastruktur- und Gesamtbetriebskosten zu senken. Zudem werden Kunden auf die Rechenleistung von Azure zugreifen können, um SAP-Lösungen zu unterstützen und Rechenkapazitäten entsprechend ihren aktuellen Anforderungen skalieren zu können. Dabei zahlen sie nur für die tatsächlich genutzten Ressourcen. Ein Wettstreit zwischen HEC und Azure?

Die Konnektivität von Excel zu den BI-Lösungen aus dem BusinessObjects-Portfolio durch die Lösung Power BI von Microsoft ist ab sofort allgemein verfügbar. Außerdem planen Microsoft und SAP, die Interoperabilität zwischen Anwendungen und Plattformen mit einer neuen Version von Gateway for Microsoft zu vertiefen.



NW Gateway und OData: Verbindung von Business Suite und Hana zur offenen IT-Welt.

Damit sollen Kunden in der Lage sein, Geschäftsprozesse zu automatisieren und über MS Office 365 und Azure auf SAP-Anwendungen und -Daten zuzugreifen. Kunden können bereits heute mit der aktuellen Version von Gateway for Microsoft starten und auf die neue Version upgraden, sobald sie verfügbar ist. Der versierte SAP-Bestandskunde sollte sich an dieser Stelle fragen, ob es lediglich um neue (teure) Lizenzen geht oder ob über Gateway und OData ein echter Mehrwert geliefert wird. Die Verbindung zwischen SAP-Anwendungen, wie z. B. Hana Studio, und MS Excel war auch schon bisher vorbildhaft.

www.E3date.info

Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	<p>Corporate Risk Minds 2014 Operatives & Strategisches Risikomanagement Analytics, Monitoring, KPIs & Reporting Integrierte Chancen- und Risikobetrachtung & Corporate Governance</p> <p>16. – 17. Juni 2014 RAMADA Hotel Berlin-Alexanderplatz Karl-Liebknecht-Straße 32 10178 Berlin</p>	Risikobetrachtung & Ableitung einer wertorientierten Risikostrategie, Instrumente der Risikoentwicklung, Operative Schnittstellenverknüpfung von Risikomanagement, IKS & Controlling, Nachhaltige Integration des Risikomanagements	<p>we.CONECT Global Leaders GmbH Gertraudenstr. 10-12 10178 Berlin</p> <p>Kontakt: Alexander Sladczyk Sales Director Tel.: +49 (0)30 52 10 70 3 - 55 alexander.sladczyk@we-conect.com</p>
	<p>Smart Variant.con 2014 Effizientes Handling der Variantenvielfalt und Produktkomplexität mit einem durchgängigen und integrierten Produktentwicklungs- und Engineeringprozess</p> <p>23. – 24. Juni 2014 Meliá Berlin Friedrichstraße 103 10117 Berlin</p>	Handling von Variantenvielfalt und Produktkomplexität, Etablierung eines integrierten Variantenmanagement-Konzepts, Variabilität als Komplexitätstreiber in der vernetzten Produkt-/Systementwicklung und Fertigung	<p>we.CONECT Global Leaders GmbH Gertraudenstr. 10-12 10178 Berlin</p> <p>Kontakt: Alexander Sladczyk Sales Director Tel.: +49 (0)30 52 10 70 3 - 55 alexander.sladczyk@we-conect.com</p>
	<p>Enterprise App & MDM Evolution 2014 Identifying needs Developing Business and Use Cases Programing and Integrating Apps Providing Data Security Solving Real Problems</p> <p>23. – 24. Juni 2014 Kempinski Hotel Bristol Berlin Kurfürstendamm 27 10719 Berlin</p>	Effektive App-Strategie für „Mobile Enterprise“, Prozessabwicklung für die App-Entwicklung, den (globalen) Roll-Out und die Umsetzung eines effektiven Mobile Device Management (MDM) sowie Sicherheit und Datenschutz.	<p>we.CONECT Global Leaders GmbH Gertraudenstr. 10-12 10178 Berlin</p> <p>Kontakt: Alexander Sladczyk Sales Director Tel.: +49 (0)30 52 10 70 3 - 55 alexander.sladczyk@we-conect.com</p>
	<p>SicherheitsExpo München 2014</p> <p>02. – 03. Juli 2014 MOC München, Halle 4 Lilienthalallee 40 • 80939 München</p>	<p>Schwerpunkte des Messeangebotes liegen bei den neuesten technischen Entwicklungen der Sicherheitstechnik:</p> <ul style="list-style-type: none"> Nahfeldkommunikation (NFC), RFID, Biometrie und Identity-Management Zutrittskontrolle, Videoüberwachung, Brandschutz Freilandsicherung, Leitstellen und Mobilfunk <p>140 Aussteller präsentieren diese und weitere Neuheiten in der Halle 4.0 des MOC in München-Freimann.</p>	<p>NETCOMM GmbH Wiesentfeller Str. 1 81249 München</p> <p>Kontakt: Dipl.-Kfm. Walter Richter Geschäftsführer Tel.: 089/ 88 94 93 - 70 Tax: 089/ 88 94 93 - 79 www.netcomm-gmbh.de</p>

SAP CRUISE DAYS CONFERENCE 2014

Das TOP Event in Hamburg 2014

Vom 1. bis 3. August 2014 finden wieder die „Hamburger Cruise Days“ statt. Anlässlich dieses eindrucksvollen Events trifft sich die SAP Community am 31. Juli und 1. August zur „SAP Cruise Days Conference 2014“ in Hamburg.

Mit über 20 Referenten – die alle langjährige SAP-Erfahrung aus der Praxis mitbringen – erwartet Sie eine vielschichtige und interessante Veranstaltung.

Am Donnerstag, 31. Juli, spricht E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger über: „Schleudersessel SAP-Vorstand – worauf müssen sich Kunden, Partner und Mitarbeiter einstellen?“ Hamburg freut sich auf Sie!

31. Juli und 1. August 2014
anlässlich der Hamburger Cruise Days im Hotel Hafen Hamburg

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

Sinnvoller Umgang mit Kundendaten

Alba Group standardisiert Workflowprozesse

Nach sechs Jahren war der Recyclingspezialist Alba mit seiner automatisierten Eingangsrechnungsverarbeitung an Grenzen gestoßen. Mit einem neuen, SAP-basierten System wollte das Unternehmen die permanent steigenden Datenvolumina und Zugriffszahlen bewältigen.

Die Alba Group ist mit rund 200 Tochter- und Beteiligungsunternehmen in Deutschland, Europa sowie in Asien und den USA aktiv. Das bisherige System zur Eingangsrechnungsverarbeitung der Unternehmensgruppe erwies sich als nicht mehr ausreichend und zukunftsfähig für die im modernen Management weiter wachsenden Anforderungen. „Unser oberstes Ziel war deshalb die Entwicklung eines standardisierten, gleichzeitig aber dynamisch anpassbaren Workflowprozesses für die gesamte Unternehmensgruppe“, erklärt Jan Flemming, Projektleiter Projekte, Prozesse, Systeme (PPS) bei Alba. Dieser Workflow sollte die noch papiergebundenen Vorgänge für alle Buchungskreise der Marken Alba und Interseroh digital abbilden und standortübergreifend einsetzbar sein. Das bestehende Rechnungseingangsbuch sollte dabei abgelöst und eine stabile, effiziente Gesamtlösung eingesetzt werden, die sich künftig zudem standardisiert ausrollen lassen sollte.

KPI-Reporting zum Workflowprozess

Zum Einsatz kam die Lösung xSuite für SAP von WMD. Generisch aufgebaut, bildet sie dokumentenbasierte Prozesse automatisiert innerhalb von SAP ab. Abzugrenzen ist das Reporting von zentralen SAP-Reporting-Themen wie z. B. dem Liquiditätsmanagement im Bereich Treasury. Besondere Herausforderung im Projekt war es, unterschiedliche Vorkontrollsysteme in die SAP-Gesamtlösung einzubinden. Hintergrund ist, dass kreditrisikorechnungen in einigen Gesellschaften der Alba Group nach dem Scannen und Archivieren nicht in SAP bearbeitet, sondern führend an ein logistisches Vorkontrollsystem übergeben werden, das an SAP angebunden ist. Erst nach ihrer Bearbeitung werden diese Belege in die SAP-Buchhaltung überführt. Zu diesem Zeitpunkt hat die Freigabe der Belege bereits stattgefunden. Daher musste das Freigabe-Interface nicht nur die in SAP erfassten Rechnungen, sondern auch die der anderen Systeme unterstützen. Gelöst wurde diese Thematik durch die Einbindung und Anpas-

sung der Workflowkomponente xFlow Interface. Sie steuert die Vorprüfung und Freigabe dieser Rechnungen und führt im Nachhinein Workflowdaten und die aus dem Vorkontrollsystem stammenden SAP-Buchhaltungsbelege wieder zusammen. Bei Bedarf kann auch noch ein weiterer Workflow zur Zahlungsfreigabe angestoßen werden.

Über 1.000 Anwender insgesamt geplant

In der Alba Group werden nach Projektabschluss über 1.000 Anwender auf den Rechnungsworkflow zugreifen können. Ein Web-Interface sowie ein Modul für mobilen Zugriff sorgen für einen einfachen Zugang und die Einbindung der Nutzer auch außerhalb von SAP. Perspektivisch sollen rund 800.000 Rechnungen jährlich mit xFlow Invoice bearbeitet werden.



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



www.alba.info



» Unser Ziel war die Entwicklung eines standardisierten, gleichzeitig aber dynamisch anpassbaren Workflowprozesses für die gesamte Unternehmensgruppe. «

Jan Flemming, Projektleiter bei Alba.



In Alba-Sortierungsanlagen werden u. a. Leichtverpackungen aus den Sammlungen der dualen Systeme getrennt.

Personal Swiss 2014

Mit einem Lächeln zur Arbeit

Die Veranstalter des Fachmesse-Duos Personal Swiss und Swiss Professional Learning zogen eine zufriedene Bilanz: 4.467 Fachbesucher, 252 Aussteller und rund 180 Programmpunkte – so lautet das Fazit der HR-Veranstaltung, die am 8. und 9. April in Zürich stattgefunden hat.

Wir haben es auch dieses Jahr wieder geschafft, uns inhaltlich weiterzuentwickeln und den Puls des Personalmanagements zu erspüren und abzubilden“, resümiert Kamila Slowacka, Projektleiterin der Personal Swiss und der Swiss Professional Learning. Premiere im Messeschehen feierte der RIDE – Recruiting Innovation Day Europe, mit dem Ziel, auf der einen Seite die Unterschiede und Gemeinsamkeiten des Recruitings in Europa aufzuzeigen, aber auch an konkreten Praxisbeispielen mögliche Handlungsoptionen sichtbar zu machen. Die Fachmesse informierte über HR-Software und Personaldienstleistungen, über die neuesten Trainings- und E-Learning-Methoden und Personalentwicklungstools bis hin zu Rekrutierungs- und Führungstrends sowie

gelungene Mitarbeitermotivation in Form von Betriebsverpflegungslösungen.

Glanzpunkte des Rahmenprogramms

Höhepunkte waren die neun Keynote Speaker: Die Vortragenden gaben einen Rundumblick über die aktuellen Trends und Entwicklungen in der Personalarbeit, der Personalentwicklung und Weiterbildung. Prof. Daniela Eberhardt, Leiterin des Instituts für Angewandte Psychologie (IAP) an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW), zeichnete ein Bild der Führungskraft der Zukunft. Der Managementberater Axel Liebetrau rief dazu auf, neue Spielregeln zu finden. Seiner Meinung nach sei es Aufgabe der Personalverantwortlichen,

dass die Mitarbeitenden gerne zur Arbeit gehen. „Ich glaube, Ihre Herausforderung ist es, dass die Menschen öfter mit einem Lächeln als mit einem grimmigen Gesicht in die Arbeit kommen“, wandte er sich an die anwesenden Personaler. „Wir brauchen Freiräume für Fehler und Denkräume“, lautete eine seiner Forderungen.

Save the date

Die Personal Swiss und die Swiss Professional Learning gehen von 14. bis 15. April 2015 in die nächste Runde. Die Personal Swiss im nächsten Jahr nimmt einen Teil der Halle 4 noch mit ein, um dem Thema „New Workspace“ einen Rahmen zu bieten.

www.personal-swiss.ch

Advertorial



Stammdatenqualität setzt an der Quelle an

Die meisten Unternehmen legen ihre Stammdaten „auf Zuruf“ im ERP-System an. Ihre Pflege obliegt dann einem zentralen Stammdatenverantwortlichen, der die Informationen umständlich und ohne klar festgelegten Prozess zusammensuchen muss. Dies führt zu Fehlern und Frustration und ist ein wesentlicher Grund für niedrige Datenqualität in vielen Unternehmen. Unmittelbare Folge ist eine sinkende Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit.

Aus diesem Umstand heraus hat die FIS GmbH einen Beratungsansatz für das Stammdatenmanagement entwickelt. Er stellt die Geschäftsprozesse und deren Optimierung in den Mittelpunkt, unter Einsatz des Produktes FIS/mppm®. Der Grundgedanke dabei: Die Benutzer werden in einen definierten Pflegeprozess eingebunden, auch wenn sie nicht über die Berechtigung zur Stammdatenpflege oder ausreichendes Wissen über die Struktur eines Datensatzes verfügen. Dies berücksichtigen heute noch zu wenige Unternehmen. Oft verfügt bei der Datenverwaltung nur die IT-Abteilung über Werkzeuge für Massenänderungen, die betroffenen Fachabteilungen aber bleiben außen vor.

Der Schlüssel liegt in einer Datenbearbeitung im geschützten Bereich, wie sie mit FIS/mppm® möglich ist. Auf diese

Weise lassen sich SAP-Datensätze nach frei wählbaren Kriterien extrahieren und für die Bearbeitung in eigenen Tabellen im FIS-Namensraum in SAP bereitstellen. Die bearbeiteten Daten überträgt die Software anschließend wieder zurück in die Standard-SAP-Tabellen. Die Fachbereiche können die Verwaltung ihrer Daten eigenständig durchführen, da hier eine automatisierte oder Workflow-gestützte Anreicherung möglich ist und keine Daten ohne Freigabe in SAP gelangen.

Datenqualität setzt also an der Quelle an, wo das größte Wissen über die Daten vorhanden ist. An dieser Stelle müssen auch Qualitätskontrollen implementiert werden. Diesem Ansatz folgend, bezieht FIS/mppm® alle Beteiligten im Unternehmen ein, zum Beispiel durch eine WebDynpro-Erfassungsmaske. Über sie können auch Personen die Formulare zur Bearbeitung von Stammdaten ausfüllen, die kein gesondertes Wissen über Organisationsstrukturen oder Stammdatenklassen haben. Es genügt, bekannte Daten einzugeben, der Rest wird automatisiert ergänzt oder durch einen Workflow bei anderen Beteiligten abgefragt.

www.fis-gmbh.de

Kommentar

Vishal und wie er die Welt sieht

Ein Kommentar des E-3 Cartoonisten Robert Platzgummer.



Robert Platzgummer

Vishal Sikka ist überraschend zurückgetreten. Die Gründe sind unklar, jedoch wurden Andeutungen gemacht, dass die „rücksichtslose“ und „böswillige“ Berichterstattung des E-3 Magazins den Ausschlag gegeben habe (siehe: www.vishalsikka.blogspot.com). In einem wenige Tage vor dem Rücktritt geposteten Beitrag (1. Mai 2014) auf Sikkas privatem

Blog wurde Peter Färbinger ohne konkrete Namensnennung als „Klatschmaul“ (gossip-monger) bezeichnet, dessen E-3 Coverstory im Mai dieses Jahres allein seiner „blühenden Fantasie“ (fanciful imagination) entspränge. Nach dem „Karikaturenstreit“ (siehe E-3 Hausmitteilung Februar 2014, Seite 4) sind dies erneut schwere Vorwürfe, die aus der SAP gegen das E-3 Magazin erhoben werden. Konkret gemeint war offenbar (Sikka macht keine näheren Angaben) der E-3 Text „Meinungsvielfalt eines Monopolisten“, in dem zusammengefasst wurde, was sich in den vergangenen Monaten in der SAP-Community an Vorbehalten angehäuft hatte.

Das mag an Shai Agassi, den glücklosen anderen „Ziehsohn“ von Hasso Plattner, erinnern. Anders als Agassi konnte Sikka jedoch seine Stellung in den vergangenen Monaten stetig ausbauen. Jim Snabe wurde demontiert und in den Aufsichtsrat abgeschoben, dessen Kompetenzen auf Sikka übertragen. Hana gilt als das Projekt, das SAP den Schritt in eine neue Zukunft ermöglichen sollte. Palo Alto schien somit das neue Kraftzentrum von SAP und Vishal Sikka nach Ansicht aller Experten die kommende Nummer zwei im Vorstand zu werden. Und nicht einmal in besagtem E-3 Artikel wurde in Abrede gestellt, dass Sikka ein brillanter Mathematiker sei und SAP wohl auch unter der neuen Führung erfolgreich sein werde. Bezweifelt wurde nur, dass die Interessen der Anwender auf der anderen Seite des Atlantiks noch ausreichend Gehör finden würden.

Nun will sich Vishal Sikka durch jenen Artikel so verletzt fühlen, dass er keine andere Wahl mehr gesehen haben will, als seinen sofortigen Rücktritt einzureichen! Ist Vishal Sikka wirklich so empfindlich, dass er sich im Augenblick seines bisher größten Erfolgs von „substanzlosen“ Gerüchten einschüchtern lässt? Obwohl angeblich alle seine Freunde und Kollegen bei SAP mit ihm einer Meinung seien? Das soll man einfach so glauben? Was auch immer die Beweggründe für den Rücktritt waren: Vorerst muss man sich wohl oder übel mit den Äußerungen Sikkas auseinandersetzen. Kernstück seines Blogposts ist ein Zitat aus Hermann Hesses Siddhartha: „Wissen kann man mitteilen, Weisheit

aber nicht. Man kann sie finden, man kann sie leben, man kann von ihr getragen werden, man kann mit ihr Wunder tun, aber sagen und lehren kann man nicht. [...] eine Wahrheit lässt sich immer nur aussprechen und in Worte hüllen, wenn sie einseitig ist. Einseitig ist alles, was mit Gedanken gedacht und mit Worten gesagt werden kann, alles einseitig, alles halb, alles entbehrt der Ganzheit, des Runden, der Einheit.“

Mit dem geschickt gewählten Zitat eines deutschen Schriftstellers, der sich in seinen Werken mit der indischen Kultur auseinandergesetzt hat und in den Sechzigern zum Idol der amerikanischen Hippies („Steppenwolf“) geworden ist, versucht Sikka dem Leser zu beweisen, dass er sehr wohl ein „Gespür für Europa“ habe. Mehr noch: Dass er gleich drei Kulturen in sich vereine, und darum mehr Ahnung von Amerika, Europa und Indien habe als jeder andere. Die inhaltliche Ebene des Zitats, wonach es einen Unterschied zwischen Worten und „Weisheit“ gebe, zielt dagegen direkt auf das E-3 Magazin, das „einseitig“ sei und bestenfalls nur „Halbwahrheiten“, aber eigentlich sogar nicht einmal das verbreite. Wir nehmen Vishal Sikkas einseitige Worte dankend zur Kenntnis und erlauben uns, die andere Hälfte der Wahrheit hinzuzufügen. Nachdem ich mein Abitur im Fach Deutsch machen durfte, sind mir die Werke Hermann Hesses nicht völlig unbekannt. Hesse hat starke und interessante Bücher geschrieben. „Stark und interessant“ bedeutet aber noch nicht unbedingt „ausnahmslos richtig“. Hesses Bücher gefallen durch sprachliche Schönheit; wenn man sie jedoch aufmerksam durchliest, dann fallen einem immer wieder logische Widersprüche und elitär-esoterisches Geschwurbel auf. Wenn angeblich „alles einseitig ist, was mit Worten gesagt werden kann“ – wie können dann Siddharthas/Hesses Worte eine „profunde“, also „nicht einseitige“ Wahrheit vermitteln?

Wenn man Weisheit „finden“ kann, dann kann man sie auch in Worten finden! Und wenn man sie in Worten finden kann, kann man sie auch lehren und vermitteln! Was also Hermann Hesse in diesem Zusammenhang angeht: „Das Klappern der Mühle höre ich wohl, aber das Mehl sehe ich nicht!“ Besonders erheiternd ist, dass Sikka diesen logischen Widerspruch sogar noch selber zugibt („Our words, including mine here, are at best half-truths to you the reader.“). Leider hindert es ihn nicht daran, gleich darauf zu unterstellen, das E-3 Magazin würde ja noch nicht einmal Halbwahrheiten, sondern ausschließlich „Gerüchte“ in die Welt setzen und „Erfindungen“ – im Klartext: Lügen – verbreiten. Vishal Sikka erwartet augenzwinkernd vom Leser, dass er dies als die tatsächliche und wirkliche reine Wahrheit akzeptiert. Woher will Vishal Sikka eigentlich so genau wissen, dass das E-3 Magazin wissentlich lügt und nicht einfach nur schlecht informiert ist?

So seltsam das klingt: Bei Sikka ist tatsächlich jedes Wort die reine Wahrheit – und zwar seine Wahrheit, so wie er sie gerne hätte. „The fanciful imagination of a blogger.“ Im Grunde hat Sikka nichts gegen „einseitige Wahrheiten“. Er ist nur der Meinung, dass er aufgrund einer von ihm selbst postulierten größeren „Weisheit“ und „Einsicht“ auch das größere Recht habe, gezielte Halb- und Unwahrheiten in die Welt zu setzen. Eigentlich eine erschreckende Ansicht. Aber nachvollziehbar, nachdem es in Managerkreisen als gute Sitte gilt, nach beendetem Machtkampf vor die Presse zu treten und lächelnd zu behaupten, man trenne sich „in beiderseitigem Einvernehmen“, man „freue sich auf ein neues Betätigungsfeld“, wolle „sich mehr um die Familie kümmern“ etc. pp. Es wäre zu begrüßen, wenn Vishal Sikka einmal ebenso nachvollziehen könnte, dass genau diese bei jedem Hinauswurf eines Vorstandsmitglieds von Neuem aufgeführte Komödie dazu führt, dass Redaktion und Community den Treueschwüren auf dem Walldorfer Rütli keinen Glauben schenken. Erst wegen solcher Theateraufführungen kommen unliebsame Artikel wie „Meinungsvielfalt eines Monopolisten“ zustande.

Sikkas Blogpost sagt also nur sehr wenig über das E-3 Magazin aus. Dafür aber sehr viel über sein Weltbild. Hierzu gibt es in dem Buch „Power Politics“ der indischen Bürgerrechtlerin Arundhati Roy ein hübsches Zitat, das auch ein erhellendes Licht auf Herkunft und Denken der berühmten „Computer-Inder“ wirft: „I have no professional stakes to protect. I am prepared to be persuaded. I am prepared to change my mind. But instead of an argument, or an explanation, or a disputing of facts, one gets insults, invective, legal threats, and the Expert’s Anthem: ‚You’re too emotional.‘

‘You don’t understand, and it’s too complicated to explain.’ The subtext, of course, is: Do not worry your little head about it. Go and play with your toys. Leave the real world to us. It is the old Brahminical instinct. Colonize knowledge, build four walls around it, and use it to your advantage. [...] It is not a coincidence that while India is poised to take its place at the forefront of the Information Revolution, three hundred million of its citizens are illiterate. (It would be interesting, as an exercise, to find out how many ‚experts‘ – scholars, professionals, consultants – in India are actually Brahmins and upper castes.)“

Es wäre jedoch viel zu billig und auch rassistisch, Sikkas elitäres Gebaren auf seine indische Herkunft zu schieben. Man muss kein Inder (und als Inder auch kein Brahmane) sein, um so zu denken. Denn jede geistige und finanzielle Elite in den meisten Kulturen weltweit neigt dazu, eine eigene Kaste zu bilden und sich nach unten abzuschotten. Das ist hier in Europa nicht anders als in Amerika oder Indien. Das wiederum legt einen anderen Verdacht nahe: Nämlich dass Vishal Sikka weniger von drei Kulturen geformt wurde, als er glaubt. Sondern eher, dass im Zeitalter der Globalisierung das Klassendenken der indischen Oberschicht problemlos kompatibel geworden ist mit dem Klassendenken der europäischen und amerikanischen Oberschicht. Und dass Sikka bei Hermann Hesse lediglich das elitäre Weltbild vorgefunden hat, das er schon längst gewohnt war. Ist dies der wahre Charakter von Vishal Sikka? Oder ist er erst in Palo Alto so geworden? Vor allem aber: Warum sollte jemand im Moment seines größten Erfolgs wegen eines unangenehmen Artikels alles hinwerfen? Man muss abwarten, ob nicht vielleicht mehr dahintersteckt. Oder etwas ganz anderes.



Peace, Love and Vishal: Im E-3 Magazin Februar 2013 stellte Robert Platzgummer mithilfe seiner „fanciful imagination“ Vishal Sikka als kalifornischen Hippie-Guru dar. Nun zitierte Sikka auf seinem Blog Hermann Hesse, das Idol der amerikanischen Hippie-Bewegung, und erklärte, von Hesse stark beeinflusst worden zu sein – ein klarer Beweis, dass die Behauptungen über Vishal Sikka, die das E-3 Magazin bekanntlich frei erfindet, immer zu einhundert Prozent der Wahrheit entsprechen!



Carlo Velten*

Talent Management 3.0

Firmenkultur schlägt Kennzahlen

Schon seit über zehn Jahren nutzen große und mittelständische Unternehmen Talent-Management-Lösungen über das Internet. Sie sind Speerspitze bei den cloud-basierten Lösungen im Unternehmenseinsatz. Doch welche Anbieter und Lösungen sind gut gerüstet für das Talent Management 3.0?

Von Carlo Velten, Crisp Research

In den letzten zwei Jahren hat sich der Markt sehr dynamisch entwickelt. Nach einer Vielzahl an Übernahmen und Finanzierungen in den vergangenen zwei Jahren werden die Marktanteile neu verteilt. Beispiele dafür sind die Übernahme von SuccessFactors durch SAP um 3,4 Milliarden Euro oder jene von Taleo durch Oracle um 1,4 Milliarden Euro. Auch Technologieanbieter und ihre Partner versprechen sich starke Wachstumsraten für ihre cloud-basierten Dienste. Zu Recht, denn der Markt für cloud-basierte Talent-Management-Lösungen wächst deutlich stärker (+18 Prozent) als das Segment für traditionelle Personalverwaltungssoftware (+3 Prozent) und auch als der IT-Gesamtmarkt (+2,5 Prozent). Nach Einschätzungen von Crisp Research werden große und mittelständische Unternehmen im Jahr 2014 weltweit rund 3,2 Milliarden Euro für Talent-Management-Software ausgeben. Bei der Auswahl einer cloud-basierten Talent-Management-Lösung sind aus Perspektive von Crisp Research vor allem folgende Faktoren entscheidend:

- Funktionsspektrum / Features
- Integrationsmöglichkeiten / Schnittstellen
- Performance / Skalierbarkeit / Quality of Service / SLAs
- Administrations- und Anpassungsmöglichkeiten
- Verfügbarkeit von Partnern und Premium-Support vor Ort

Die meisten der Top-10-Lösungen erfüllen diese Anforderungen heute schon recht gut. Aus Perspektive von Crisp Research sollten CIOs und HR-Verantwortliche bei der Auswahl von cloud-basierten Talent-Management-Lösungen zukünftig insbesondere auf folgende Faktoren achten:

- Ease of Use (Prozesskomplexität reduzieren)
- User Experience (Unterstützung mobiler Endgeräte)
- Insights & Analytics (Predictive Analytics)
- Plattform-Ansatz
- Collaborative Produktdesign

Social Enterprise

Der 1997 von McKinsey ausgerufene „War of Talents“ wütet auch heute noch in vielen europäischen Unternehmen quer durch alle Branchen. Die Stärkung von unternehmerischer Verantwortung auf Ebene jedes einzelnen Mitarbeiters sollte sich daher auch in den HR-Systemen und Organisationsmodellen abbilden. „High Potentials“ können nur in einem guten Arbeitsklima und im Zusammenspiel mit ihren Kollegen ihr volles Potenzial und ihre volle Kreativität entfalten. Dem Aspekt des kollaborativen Arbeitens und gemeinsamen Entscheidens kommt unter dem Begriff des „Social Enterprise“ eine große Rolle zu. Die Ausgestaltung und der Einsatz von Talent-Management-Lösungen werden sich zukünftig stärker an den Beiträgen zur Unternehmenskultur orientieren. Und deutlich weniger stark an der reinen Leistungsmessung der einzelnen Mitarbeiter. Denn in einer Wissensgesellschaft ist der Management-Stil eines „Command & Control“ weitaus weniger erfolgreich als Team- bzw. Collaboration-basierte Ansätze. Demnach sieht Crisp Research all diejenigen Anbieter in einer guten Ausgangsposition für die kommenden Jahre, deren Produkt- bzw. Firmen-DNA schon heute diese Anforderungen erfüllen. Hierzu zählen vor allem die europäischen Anbieter wie z. B. Haufe-Umantis oder SAP-SuccessFactors. Wenn Konzernlenker mit der Strategie eines „Social Enterprise“ ernst machen wollen, um Talent, Eigenverantwortung und Kreativität bestmöglich zu fördern und nutzbar zu machen, sind zwei Dinge vonnöten. Einerseits muss die Digitalisierung aller mitarbeiterrelevanten Prozesse nicht nur einfach und intelligent, sondern auch wertorientiert und demokratisch verfasst sein. Talent-Management-Lösungen der neuen Generation sind hier eine elementare Grundlage. Andererseits muss klar sein, dass Firmenkultur nicht allein eine Frage der Software ist. Sondern immer beim Vorleben durch das Management und die Führungspersonen beginnt.

Dr. Carlo Velten ist Managing Director des IT-Research- und Beratungsunternehmens Crisp Research. Seit über 15 Jahren berät Carlo Velten als IT-Analyst namhafte Technologieunternehmen in Marketing- und Strategiefragen. Seine Schwerpunktthemen sind Cloud Strategy und Economics, Data Center Innovation sowie Digital Business Transformation. Zuvor leitete er acht Jahre lang gemeinsam mit Steve Janata bei der Experton Group die Cloud Computing & Innovation Practice.

United VARs Jahreskonferenz in Walldorf



© Ivan Kruk, Shutterstock.com

SAP to Non-SAP Kopplung via SAP XI/PI

- ✓ Nur eine zentrale Schnittstelle
- ✓ Einfache Wartung
- ✓ Umfassendes Monitoring

Follow the Sun

Im Rahmen ihrer 9. Jahreskonferenz am 9. und 10. April 2014 bei SAP in Walldorf hat die weltgrößte Allianz von SAP-Mittelstandspartnern, United VARs, Pläne für einen deutlichen Ausbau ihres Leistungsangebots vorgestellt.

Zusätzlich zu SAP-Implementierungsprojekten – etwa bei internationalen Roll-outs – sollen zukünftig entlang dem „Follow the Sun Modell“ zunehmend auch Dauerbetreuungsleistungen, etwa SAP Application Management Services, weltweit gemeinsam angeboten werden. Die Voraussetzungen dafür sind gut. Bei den großen globalen IT-Providern, die ihre Betreuungsressourcen in Offshore-Centern konzentrieren, wird zunehmend fehlende Kundennähe bemängelt. Das beeinträchtigt auch die Servicequalität. Anders bei den United-VARs-Partnern. Sie bieten in allen Zeitzonen hochwertigen und gut eingespielten lokalen Kundensupport in Landessprache. Zudem bestimmen gemeinsame Qualitätsstandards und die genaue Kenntnis der lokalen Geschäftsregeln, Verordnungen und Gesetze die Leitidee der 2006 von der All for One Steeb zusammen mit der Sedor, Barcelona, gegründeten Allianz. „Kernpunkt unserer zukünftigen globalen Application Management Services bildet der starke lokale Kundenbezug der United-VARs-Partner. Darauf bauen wir auf und wollen unser Angebot schrittweise in Richtung weltweiter 24/7/365-Dauerbetreuungsleistungen mit gleichfalls sehr hoher Servicequalität erweitern“, bekräftigt Detlef Mehlmann, Direktor (Sprecher) United VARs und Leiter Business Development International bei All for One Steeb.

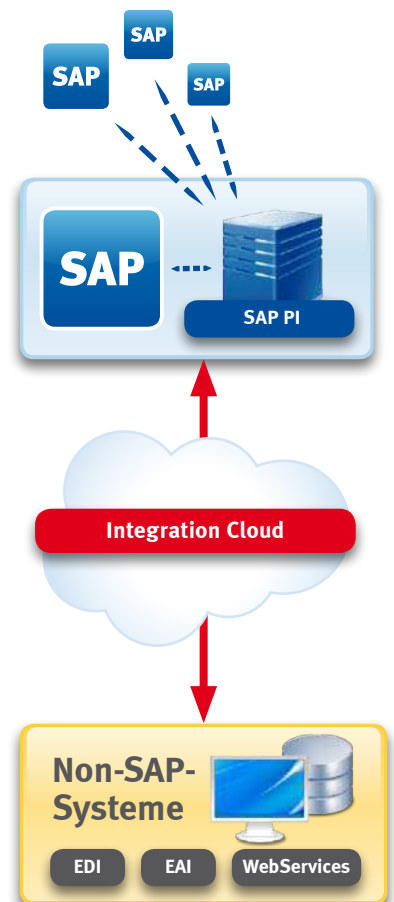
SAP-Neukundenprojekte und Roll-outs dürften dabei jedoch keinesfalls in den Hintergrund treten. Vielmehr wächst das Geschäft stark. Über 300 internationale SAP-Projekte hat die Allianz bisher gemeinsam realisiert. Über 5.000 SAP-Berater beschäftigen die derzeit 25 Partner zusammen. Das mit SAP erzielte Geschäftsvolumen der Partner liegt bei jährlich über 1,6 Mrd. US-Dollar. Insgesamt werden über 8.000 SAP-Kunden betreut. Weitere Verstärkung verzeichnet die weltweit größte SAP-Beratungsorganisation für den Mittelstand zudem mit den neuen Partnern illumiti (Kanada), IBA (Weißrussland), SOA People (Luxemburg) und Westrocon (Südafrika). Für SAP selbst gilt die Allianz als wichtiges Sounding Board. Für die 9. United VARs Jahreskonferenz bot sich damit eine Gesamtchau innerhalb des SAP-Ökosystems auf neue SAP-Lösungen und ihre Impulse für weltweite Mittelstandskunden.



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



www.united-vars.com





SAP ehrt führende Partner

Pinnacle Award 2014

Die SAP Pinnacle Awards 2014 stehen fest. Die Awards werden jährlich an führende SAP-Partner vergeben, die mit Innovationen den Erfolg von Kunden vorantreiben und in der Entwicklung und im Wachstum ihrer Partnerschaft mit SAP herausragen.

Die Finalisten und Gewinner der 21 verschiedenen Kategorien wurden anhand von Kundenfeedback, Empfehlungen des SAP-Vertriebs und Performance-Indikatoren wie Co-Innovation, Markterweiterung, Bereitstellung von Services und Nachhaltigkeit ausgewählt. Die Gewinner werden im Rahmen der internationalen Kundenmesse Sapphire Now, die von 3. bis 5. Juni 2014 in Orlando, Florida, stattfindet, geehrt.

Solution Extension Partner of the Year: OpenText



Roger Illing, Vice President Sales DACH, OpenText:

„Mit der Auszeichnung würdigt SAP OpenText als langjährigen Partner, der durch innovative

Enterprise-Information-Management-Lösungen den Funktionsumfang von SAP-Produkten erweitert. Gemeinsame Innovationen reichern die SAP-Lösungen an und stiften dadurch hohen Kundennutzen. Durch die Zusammenarbeit führen SAP und OpenText die Kunden von der visionären Idee zur praktischen Anwendung. Der vierte Gewinn des Solution Extension Partner of the Year in Folge ist Ausdruck der kontinuierlichen Wertschöpfung, die wir dem Markt liefern. Diese beispiellose Würdigung bestätigt unsere Strategie ‚Run Better Together‘ mit SAP. Unsere Kunden konnten über weite Bereiche deutliche Verbesserungen realisieren, die sich positiv auf die Beziehungen zu Kunden, Mitarbeitern, Partnern, Lieferanten und Regulierungsbehörden auswirken. Dies rührt daher, dass unsere Lösungen keine zusammengehefteten Applikationen darstellen, sondern von vornherein integriert sind – entwickelt und erstellt für die partnerschaftliche Zusammenarbeit.“

www.opentext.de

New Value-Added Reseller of the Year: ConVista Consulting

Katrin Hochstetter ist Director of Operations bei ConVista für die USA:



„Die Auszeichnung als New Value Added Reseller of the Year unterstreicht unsere Leistungen als Partner und Multiplikator der SAP und unsere Fähigkeit, Kunden auf der ganzen Welt mit hervorragenden Softwarelösungen zu versorgen. Unsere fachliche und technische Expertise als IT- und Prozessberatung, unter anderem im Bereich Hana, in Kombination mit schlankeren Prozessen, einem höheren Automatisierungsgrad und kürzeren Projektlaufzeiten unterstützt Unternehmen unterschiedlichster Größen, Branchen und Regionen dabei, ihre Gesamtleistung deutlich zu verbessern und die für sie wesentlichen Leistungsindikatoren zu optimieren. ConVista entwickelt und implementiert gemeinsam mit SAP bereits seit vielen Jahren maßgeschneiderte Softwarelösungen für Unternehmen auf der ganzen Welt. Die Auszeichnung bestärkt Kunden und Interessenten darin, dass die Kombination unseres Know-hows in den Bereichen Prozess, Technologie und Methodik nicht nur entscheidend zum Projekterfolg beiträgt, sondern auch den ausschlaggebenden Mehrwert am Markt liefern kann.“

www.convista.com/de

Cloud Services Provider und System Integrator Market Impact Award: Accenture

Tristan Werner, Geschäftsführer Technologie bei Accenture:

„SAP und Accenture arbeiten seit über 30 Jahren zusammen. Noch einmal vertieft haben wir die Zusammenarbeit mit der Gründung der Business Solutions Group im März.

Mit dieser wollen wir branchenspezifische Cloud-Lösungen schneller auf den Markt bringen. Für Kunden wird es einfacher, Produkte von SAP und Accenture zu kombinieren.

Diese Gründung zeigt exemplarisch, warum Accenture seit 2002 insgesamt 27 Mal mit einem Pinnacle Award ausgezeichnet wurde. Denn die Awards werden an SAP-Partner vergeben, die mit Innovationen den Erfolg von Kunden vorantreiben sowie in der Entwicklung und im Wachstum ihrer Partnerschaft mit SAP herausragen.

Die Auszeichnung durch SAP zeigt, dass wir erfolgreich für unsere Kunden arbeiten – darauf sind wir natürlich stolz. Für uns sind die Pinnacle Awards auch ein Ansporn, uns stetig weiter zu verbessern.

Die Auszeichnung Cloud Services Provider of the Year haben wir bereits zum zweiten Mal in Folge gewonnen.“

www.accenture.com

Hana Adoption Partner of the Year: Capgemini

Detlev Sandel, Leiter SAP Hana Services bei Capgemini in Deutschland:



„Capgemini konnte in vielen Kundenprojekten weltweit zeigen, wie sich das enorme Potenzial der noch jungen Technologie in messbaren Geschäftserfolg überführen lässt. Als Hana-Partner der ersten Stunde bieten wir heute Lösungen in unterschiedlichen Branchen an, die bis vor wenigen Jahren technisch nicht realisierbar waren. Für unsere Kunden eröffnet das faszinierende neue Geschäftschancen. Der Gewinn des Pinnacle Awards bestärkt uns darin, den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzuverfolgen, nämlich den Einsatz von Hana strikt am Geschäftsnutzen auszurichten. Wir unterstützen unsere Kunden aus der Perspektive des Business bei Planung, Implementierung wie auch dem Betrieb – Ende-zu-Ende.“

www.de.capgemini.com

Quality Partner und Global Value-Added Reseller of the Year: IBM



Andreas Busch, Senior Manager Solution Sales, Global Alliances DACH bei IBM:

„Es ist meiner Einschätzung nach der unermüdliche Fokus, gemeinsam mit SAP optimale Lösungen für unsere Kunden zu finden, wofür IBM die Auszeichnungen erhalten hat. Hohe Qualität und Kundenzufriedenheit stellen wir insbesondere im SAP-Dienstleistungsbereich mit sehr innovativen Ansätzen und ausgefeilten Methoden sicher. Das hat sich für unsere Kunden bestens bewährt – und IBM bisher 30 Pinnacle Awards eingebracht. Kein anderer Anbieter kann mehr Awards vorweisen! Die Umsetzung unseres Service- und Infrastruktur-Know-hows auf die spezifischen Kundenanforderungen liefert messbaren Mehrwert und effiziente Projektumsetzungen – das heißt Erfolg für unsere Kunden. Hunderte Referenzen von SAP-Kunden, die das auf unserer Website dokumentiert haben, bestätigen diesen Erfolg.“

www.ibm.de

OEM Partner of the Year: Rolta

Kamal K. Singh, Vorstandsvorsitzender und CEO von Rolta:

„Wir sind überaus zufrieden, dass Rolta sich als OEM-Partner des Jahres gegen mehr als 11.500 weltweite SAP-Partner durchsetzen konnte und als eines von wenigen Unternehmen den prestigeträchtigen SAP Pinnacle Award erhalten hat. Rolta erhält diese Auszeichnung aufgrund der erfolgreichen Bemühungen zur Co-Innovation mit SAP. Diese Bemühungen dienen der Entwicklung von modernsten Lösungen auf Basis von Big Data sowie Mobility- und Cloud-Technologien und bieten unseren gemeinsamen Kunden daher einen noch größeren Mehrwert.“

www.rolta.com

Run SAP Partner of the Year und Customer Award: Tata

Akhilesh Tiwari, Global Head der SAP Practice bei Tata Consultancy Services (TCS):

„Die SAP Pinnacle Awards bestätigen unsere vertrauensvolle Partnerschaft mit SAP.“

Dabei verfügen wir nicht nur über die notwendige Expertise, was die Entwicklung und Implementierung von SAP-Lösungen anbelangt, sondern wir lassen in die Beratung unserer Kunden auch unsere Erfahrungen und unser strategisches Wissen einfließen, das sie für gewinnbringende technologische Investitionen in ihr Geschäft benötigen.“

www.tcs.com

Value-Added Reseller of the Year: All for One Steeb



Lars Landwehrkamp, Vorstandssprecher All for One Steeb:

„Der Award unterstreicht die herausragende Entwicklung bei unseren Kunden im Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie, im Projektdienstleistungsumfeld, im Technischen Großhandel und in der Konsumgüterindustrie genauso wie die Bedeutung unserer weltweiten United-VARS-Allianz. Obwohl bereits zum zweiten Mal in Folge ausgezeichnet, bleiben wir bodenständig und wollen die Innovationen von SAP weiter konsequent für den Mittelstand aufbereiten.“

www.all-for-one.com

Weitere Gewinner

Run Together

- Application Development Partner of the Year: Arteria Technologies
- Run Together Rapid-Deployment Partner of the Year: HP
- Run Together Platform Co-Innovation Partner of the Year: HP

Run Further

- SME Value-Added Reseller of the Year: Sonata IT
- Distributor of the Year: Synnex
- Cloud Value-Added Reseller of the Year: Seidor Crystalis
- New Cloud Value-Added Reseller of the Year: ROC Group
- Marketing Momentum Award: Deloitte

Run Clever

- Services Transformation Award: EY
- Sustainability Partner of the Year: ERM





© Julien Tromeur, Shutterstock.com

Community Short Facts

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

Brandt wird Qiagen-Aufsichtsratschef

SAP-Finanzvorstand Werner Brandt wird neuer Aufsichtsratschef des Hildener Biotech-Unternehmens Qiagen. Der Unternehmensgründer und langjährige Aufsichtsratschef Detlev Riesner will auf der Hauptversammlung im Juni nicht mehr antreten und den Weg für Brandt freimachen, wie die in Düsseldorf erscheinende „Rheinische Post“ berichtete. Brandt soll auch den Wandel von Qiagen zu einem Bioinformatik-Unternehmen begleiten.

www.sap.de



Werner Brandt vom SAP-Vorstand in den Qiagen-Aufsichtsrat.

Zertifiziert: Circle Unlimited

Die Lösung cuSmarText 8.0 hat erneut die SAP-Zertifizierung Certified – Powered by NetWeaver erhalten. Die SAP bestätigt damit die Integration in NetWeaver. Die aktuelle Version 8.0



V. l. n. r.: Hartmut Thomsen, SAP Deutschland, Hessens Finanzminister Thomas Schäfer und Martina Geißler, Leiterin des Hessischen Competence Centers. Quelle: HMdF

der Dokumentenmanagement-Lösungen cuSmarText erfüllt alle technischen Zertifizierungskriterien eines Abap-Add-ons. Die Zertifizierung ist für zwei Jahre, bis einschließlich 2016, gültig. Anwender aus allen Fachbereichen managen damit sämtliche Dokumente über ihren gesamten Lebenszyklus hinweg: von der Entstehung, Ablage und Bearbeitung bis hin zur Vernichtung. cuSmarText lässt sich dabei aus SAP-Anwendungen heraus aufrufen. Die Lösung ist vollständig in MS Office und SharePoint integrierbar. Der Anwender kann sowohl mit einer webbasierten Benutzeroberfläche als auch mit der klassischen SAP Gui

arbeiten. Zudem ist eine digitale Akte in das Dokumentenmanagement-System integriert. Dokumente lassen sich dort per Drag&Drop ablegen und revisionssicher archivieren.

cuag.de

Auszeichnung für das Hessische Competence Center (HCC)

Das Customer Center of Expertise (CCOE) im HCC, die zentrale Anlaufstelle für alle Herausforderungen im Rahmen des SAP-Anwendungsbetriebes in der hessischen Landesverwaltung, hat im Wettbewerb „SAP-CCOE of the Year 2013“ den zweiten Platz belegt. Im Rahmen einer Feierstunde Anfang Mai bekam der Finanz-

minister des Landes Hessen, Thomas Schäfer, die Urkunde aus den Händen von Hartmut Thomsen, Geschäftsführer von SAP Deutschland, überreicht.

„Diese Auszeichnung unterstreicht einmal mehr: Das HCC gehört zu den besten SAP-Zentren weltweit“, befand Thomas Schäfer in seiner Rede. „Ich gratuliere allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des CCOE zu dieser besonderen Auszeichnung. Durch Ihre tagtägliche Arbeit leisten Sie einen unverzichtbaren Beitrag dazu, dass die rund 12.300 aktiven SAP-Anwender in unseren mehr als 800 Landesdienststellen kompetente Beratung und Informationen zu Fragen

rund um die SAP-Systeme finden.“

hmdf.hessen.de

On the Road und auf der See

ITML, das siebtgrößte SAP-Haus in Deutschland, bietet an drei außergewöhnlichen Orten in Deutschland Fachkonferenzen zu aktuellen Themen, Softwarelösungen und Prozessoptimierungen. Am 3. Juni startet die Roadshow in Hamburg auf der Cap San Diego, am 5. Juni geht sie auf die Südtibüne des Hockenheimrings und sie endet am 25. Juni in der Arena in Düsseldorf. Parallel werden pro Location fünf verschiedene Themengebiete für die Teilnehmer beleuchtet. Die Hana Alliance zeigt den IT-Leitern unterschiedliche



Ja, auf der See da ist was los: ITML startet seine Roadshow auf der Cap San Diego im Hamburger Hafen.

IT-Strategien auf, zeigt das Spannungsfeld Technologie und Wirtschaftlichkeit auf und verdeutlicht die Chancen mit Hana. In einem der weiteren Bereiche stellt das Unternehmen den teilnehmenden Geschäftsführern und IT-Leitern vor, wie ein smarterer ERP-Umstieg gelingt. „Wir haben uns gefragt, was muss ein Tag bringen, damit ein Geschäftsführer oder Fachbereichsleiter einen Tag investiert“, erläutert Vertriebs- und Marketingleiter Robert Geppert die Motivation für die Roadshow. Das Ergebnis waren Fachthemen, die einen im eigenen Geschäft weiterbringen, die Möglichkeit zum Dialog mit Experten aus seinem Bereich sowie ansprechende Locations in der Nähe und attraktives Infotainment.

itml.de

SAP-Fachbücher online

Mit der digitalen SAP-Bibliothek bietet der Verlag Espresso Tutorials ab sofort einen

Schnellzugriff auf seine kompakten Lernbücher und -videos rund um die viel genutzte SAP- Unternehmenssoftware. Hier geht Espresso Tutorials ganz neue Wege: „Wir wollten kurz gefasste und praxisnahe E-Books, in denen wir SAP-Themen kompetent auf den Punkt bringen. Dieses Konzept ist aufgrund unserer Erfahrungen in langjähriger Beratertätigkeit entstanden“, erläutert Martin Munzel und Jörg Siebert, die Gründer des Verlags. Immer wieder werde von Teilnehmern eine übersichtliche Anleitung nachgefragt, um die Arbeit mit bestimmten SAP-Modulen nachvollziehen zu können. Auch für die eigene Beraterqualität ist ein permanentes Nachschulen aktueller Neuerungen extrem wichtig. Dazu sei vielfach kein umfassendes Standardwerk, sondern ein gezielter Zugriff auf das Wesentliche entscheidend.

onleihe.espresso-tutorials.de

SAP-Spezialist nutzt Webinare für Know-how-Transfer

Für viele, insbesondere kleine und mittelständische, Unternehmen bedeuten abwesende Mitarbeiter auch die Abwesenheit von barem Geld und notwendiger Kompetenz. IT-Verantwortliche können ein Lied davon singen. Cormeta ist sich dieses Problems bei den KMU bewusst und setzt daher parallel zu Kunden- und Branchenevents verstärkt auf Wissensvermittlung via Internet. Diese Möglichkeit des Know-how-Transfers stellt eine Win-win-Situation für beide Seiten dar. Denn sowohl der Webinar-Leiter als auch der Rezipient bleiben in der gewohnten Umgebung. Doch es gibt noch weitaus mehr Vorteile. „Unsere Zielgruppe sind hauptsächlich mittelständische Unternehmen. Wir haben uns überlegt, wie wir unseren Kunden und künftigen potenziellen Auftraggebern entgegenkommen und sie am besten und für sie am bequemsten informieren können. Zu Infoveranstaltungen müssen Interessenten ja erst anreisen, das verursacht Kosten und

kostet Zeit. Zudem steht die Frage im Raum: Wer darf die Veranstaltung besuchen? Mehr als eine Person aus einer Fachabteilung kann ein mittelständisches Unternehmen selten entbehren.“ Daher sei es einfacher und zeitsparender, ein Webinar zu verfolgen – bequem vom Büro aus, erläutert Holger Behrens, Vorstand von Cormeta. Themen und Termine: SAP BusinessObjects am 13. Juni, Hana am 25. Juni, Fiori am 27. Juni 2014.

cormeta.de

Neue Experience Suite

OpenText, Spezialist für Enterprise Information Management (EIM), bringt seine neue Experience Suite auf den Markt. Sie ist ein Paket von integrierten Anwendungen, die über eine gemeinsame Plattform bereitgestellt werden. Damit können Unternehmen sehr effizient ansprechende Online-Auftritte entwickeln, digitale Inhalte verwalten, diese über unterschiedlichste Ausgabekanäle bereitstellen und dabei alle relevanten Governance- und Compliance-Anforderungen einhalten.

Kunden, Partner und Mitarbeiter profitieren von einem konsistenten und überzeugenden Nutzererlebnis beispielsweise auf einer Webseite, in einem Webshop oder im Unternehmensportal, egal mit welchem Endgerät sie auf die Inhalte zugreifen. Die neue Experience Suite ist ab sofort verfügbar.

opentext.de

Elumatec erhält SAP-Lösung von ITML

Zwei Unternehmen aus der Region Mülacker-Pforzheim setzen Maßstäbe im Geschäftsprozess-Management. Auf der einen Seite Elumatec als Hersteller von Maschinen für die Bearbeitung von Aluminium-, Kunststoff- und Stahlprofilen und andererseits ITML, SAP-Softwarepartner aus der Region. Gemeinsam wird ein ERP-System eingeführt, welches Elumatec deutlich wettbewerbsfähiger und transparenter macht. „Wir werden dann mit allen unseren Niederlassungen weltweit auf Basis einer Systemlösung zusammenarbeiten. Von der Angebotserstellung über die Produktion bis zum Kundenservice haben wir somit volle Transparenz über alle Stufen der Wertschöpfung. Das sichert uns im Wettbewerb einen Vorsprung, weil wir schneller agieren und auf neue Kundenanforderungen flexibler reagieren können“, betont der für den Vertriebs- und Marketingbereich zuständige Elumatec-Vorstand Ralf Haspel.

itml.de
elumatec.de

Neues Vertriebspflegetool

Für Auftragssachbearbeiter, die mit SAP arbeiten, hat FIS ein neues Software-



Cormeta-Vorstand Holger Behrens: „Es ist einfacher und zeitsparender, ein Webinar bequem vom Büro aus zu verfolgen.“



»» *Es zeigt sich immer wieder der Bedarf an einer einfachen Anlage und Pflege von Konditionssätzen für Cross Selling, Materialfindung und Listung/Ausschluss.* ««

Christian Hüsing, Experte für Stammdatenmanagement bei FIS.

modul entwickelt. Das Vertriebspflegetool ermöglicht die einfache Anlage und Pflege von Konditionssätzen für Cross Selling, Materialfindung sowie Listung/Ausschluss. Es stellt ein Modul der Software FIS/mpm für die Stammdatenpflege in ERP oder SAP Retail dar. Mit FIS/mpm lassen sich SAP-Stammdaten schnell und einfach anlegen, pflegen und dezentral verwalten. Dies steigert die Qualität der Stammdaten und Prozesse für Ein- und Verkauf. Die Software bildet nahezu alle Stammdatenklassen ab und wurde mit dem Vertriebspflegetool nun um eine weitere Klasse ergänzt. Für das Cross Selling erhält der Kunde mit dem Vertriebspflegetool bei Bestellung eines Artikels Vorschläge zu weiteren Artikeln, die seine bisherige Bestellung ergänzen könnten. Die Funktion „Listung/Ausschluss“ bildet alle Materialien ab, die ein Kunde beziehen bzw. nicht beziehen darf.

fis-gmbh.de

Mobil auf SAP zugreifen

Auf Basis von SAPUI5 und SAP Fiori liefert Inconso jetzt vielseitige Warehouse Apps zum mobilen Zugriff auf SAP-Prozesse in der Logistik. Diese können von Mobile Devices sowie von Desktop-PCs aufgerufen werden und liefern aktuelle Daten und Informationen aus dem gewünschten Logistikprozess. Mit SAPUI5, der modernen User-Interface-(UI-)Technologie auf Basis von HTML5, stellt SAP erstmals eine UI-Technologie zur Verfügung, die unabhängig von SAP-Releaseständen ausgerollt bzw. aktualisiert werden kann. SAP Fiori liefert zudem eine Infrastruktur, die den Zugriff auf häufig genutzte SAP-Anwendungen über mobile Endgeräte ermöglicht. Basierend auf der HTML5-Technologie sind die Apps mit einem einheitlichen User Interface auf Desktop, Tablet und Smartphone gleichermaßen einsetzbar.

inconso.de

APM-Marktführer

CA Technologies ist im Report „Ovum Decision Matrix: Selecting an Application Performance Management Solution, 2014–15“ als Marktführer ausgezeichnet worden. Das Unternehmen erreicht in neun Kategorien die Höchstpunktzahl. Der Report bewertet APM-Lösungen von zehn Anbietern anhand von Technologie, Marktausführung und Markteinfluss. CA Technologies wurde für die Breite und Tiefe der Produktkapazitäten, die Fähigkeit nachhaltiger Umsetzung in einem hart umkämpften Markt und einen ausgezeichneten Markteinfluss ausgezeichnet. Das Unternehmen erreichte die höchste Punktzahl in Kategorien wie Lösungsumfang, Entwicklung und QA-Orientierung, Betriebsorientierung, Cloud-Services und Performance Analytik.

ca.com/ovum.com

Schnittstellenanbindung für E-Recruiting

Projekto708 bringt eine neue Lösung für den optimierten Recruiting-Prozess auf den Markt. Mit dem Add-on Application Dashboard wird es möglich sein, SAP E-Recruiting um Jobbörsen- und E-Mail-Schnittstellen für den automatisierten Bewerbungseingang zu ergänzen und den Bewerbungsprozess für qualifizierte Kandidaten somit noch einfacher zu gestalten. Das Application Dashboard unterstützt die Automatisierung des Bewerbungseingangs, beispielsweise über Jobbörsen oder per Mail. Hat ein Unternehmen das Tool im Einsatz, können geeignete Kandidaten ihre Daten, die sie in einem angebundenen Karriereportal

wie z. B. Xing, LinkedIn oder auch internationalen Portal wie 51jobs.com oder indeed.com hinterlegt haben, mit einem Klick an das Wunschunternehmen weiterleiten oder aber ihre Unterlagen als E-Mail-Anhang verschicken, die im Anschluss mit wenigen Mausklicks in SAP E-Recruiting erfasst und gespeichert werden. „In Zeiten des Fachkräftemangels ist ein solches Tool extrem attraktiv“, erklärt Christian Korte, Geschäftsführer von Projekto708. „Viele qualifizierte Kandidaten scheuen die Karriereportale der Unternehmen, da sich der Bewerbungsprozess durch komplexe Eingabemasken für die Interessenten meist sehr zeitaufwendig gestaltet.“

projekto708.de

EMC-Tools für Data Protection as a Service

Die EMC Corporation bringt neue Produkte und Technologien, die Datenschutz als Service verfügbar machen, auf den Markt. Dazu gehören ein Update der Data Protection Suite, ein neues Betriebssystem für Data Domain

sowie neue Softwareversionen für VPLEX und RecoverPoint. Die integrierten Lösungen decken das gesamte Kontinuum an Datenschutzanforderungen ab – von der Archivierung bis zur Verfügbarkeit physischer, virtueller und Cloud-Umgebungen. Das hilft Unternehmen und Behörden bei der Transformation zu softwaredefinierten Rechenzentren. Alle neuen Produkte werden im zweiten Quartal 2014 verfügbar sein.

emc.com

Vertrauliche Dokumente schützen

Brainloop bietet mit Dox ein neues Produkt an, das auf den unternehmensweiten Schutz ausgerichtet ist. Die Lösung ermöglicht das Management und den Austausch von vertraulichen Dokumenten intern sowie mit externen Projektpartnern, Kunden und Lieferanten. „In jedem Unternehmen besteht die Gefahr, dass Daten gestohlen werden, verloren gehen oder missbräuchlich verwendet werden. Ein Grund dafür ist häufig, dass Mitarbeiter man-



Brainloop-CEO Bernhard Wöbker: „In jedem Unternehmen besteht die Gefahr, dass Daten gestohlen werden.“

gels Alternativen für den Datenaustausch ihre privaten File-sharing-Plattformen nutzen, die nicht den Sicherheitsanforderungen des Unternehmens entsprechen. Sichere Online-Plattformen in der Cloud, wie Brainloop Dox, waren bis heute nur schwer zu finden. Brainloop schafft nun endlich Abhilfe“, erläutert Bernhard Wöbker, CEO von Brainloop. Prianto wird erster Distributor für Brainloop Dox.

brainloop.com
prianto.com

Suse: Neues SLES-Administratorentaining

Suse bietet ab sofort Trainingskurse zum Thema „Administration des Suse Linux Enterprise Servers (SLES) 11 for SAP Applications“ für Administratoren und Berater von SAP-Infrastrukturtechnologien an. Der viertägige Kurs vermittelt vertiefte Kenntnisse in der Administration von SLES for SAP Applications, dem Suse-Betriebssystem, das für den Betrieb geschäftskritischer Anwendungen auf den Plattformen SAP NetWeaver und Hana optimiert wurde. „Kunden und Partner werden von diesem Training außerordentlich profitieren können“, sagt Michael Jores, Regional Director Central Europe bei Suse. „Das Training zeigt außerdem, wie sich auf Kundenseite Kosten und Zeit sparen sowie die vorhandenen Investitionen in Suse- und SAP-Lösungen bestmöglich ausschöpfen lassen.“ Die Kursteilnehmer lernen unter anderem, wie sie den Suse Linux Enterprise Server schneller ausrollen und konfigurieren können. Zudem erhalten sie Zugriff auf Support-Optionen von Suse und

SAP sowie eine Reihe an technischen Tipps und Tricks.
suse.de

SCM-Projekt auf Hana

Der Lufttechnikspezialist Al-Ko Therm hat Camelot ITLab mit einem SAP-Supply-Chain-Management-(SAP SCM)-Projekt auf Basis von Hana beauftragt. Das Unternehmen führt gemeinsam mit Camelot ITLab an seinen beiden Standorten in Deutschland SAP Advanced Planning & Optimizer PP/DS (SAP APO PP/DS) ein, um die Produktionsplanung zu beschleunigen und zu optimieren. Durch Nutzung der schnellen In-memory-Datenbanktechnologie von SAP soll dieser Effekt noch gesteigert werden. „Wir sind überzeugt, dass wir dieses SAP-SCM-Projekt auf Hana mit Unterstützung von Camelot ITLab erfolgreich durchführen werden“, betont Alfred Grimm, CIO bei Al-Ko Kober. „Denn wir haben mit Camelot ITLab einen Beratungspartner zur Seite, der umfassende SAP-SCM-Projekterfahrungen mit fundierten Hana-Kenntnissen kombiniert.“

camelot-itlab.com
al-ko.com

SAP-Zertifizierung erfolgreich bestanden

Gisa und die ICS Adminservice sind jetzt als gemeinsame SAP-BPO-Partner (Business Process Outsourcing) zertifiziert. Deutschlandweit gibt es nur vier SAP-BPO-Partner, weltweit 16. SAP-BPO-Partner bieten den vollen Umfang von Geschäftsprozess-Outsourcing-Dienstleistungen auf Basis von SAP-Business-Anwendungen. Im Rahmen der bisherigen Zusammenarbeit mit der ICS wurde der Ent-



Michael Krüger, Geschäftsführer der Gisa, sagte: „Wir sind sehr stolz, dass die Gisa gemeinsam mit der ICS, als eines von wenigen Unternehmen weltweit, die BPO-Zertifizierung der SAP erreicht hat. Als SAP-BPO-Partner bietet die Gisa ihren Kunden den vollen Umfang von Geschäftsprozess-Outsourcing-Dienstleistungen auf Basis von SAP-Business-Anwendungen.“

schluss gefasst, eine gemeinsame Zertifizierung vornehmen zu lassen. ICS durchlief die BPO-Zertifizierung, welche auf den bestehenden technischen Zertifizierungen der Gisa beruht (Hosting, AMS (Application Management Services) und Cloud). ICS, eine Tochter von Gisa, ist spezialisierter Dienstleister für Business Process Outsourcing (BPO) mit 20 Jahren Erfahrung.

gisa.de

SAP MaxDB unabhängig

7P Infolytics und SAP schließen einen Original-Equipment-Manufacturer-(OEM)-Vertrag. Im Rahmen des OEM-Abkommens ist Infolytics autorisiert, die SAP-eigene Datenbank MaxDB als OEM-Produkt außerhalb der SAP-Welt zu vermarkten. Neben dem Lizenzverkauf bietet das Unternehmen auch begleitende Services wie Softwarewartung, Helpdesk-Support, Schulungen und Migrationsunterstützung. „Wir freuen uns, mit der 7P Infolytics einen kompetenten OEM-Partner gefunden zu

haben, der SAP MaxDB auch im Nicht-SAP-Anwendungsbereich vermarktet und professionellen Support dafür anbietet“, sagt Frank Bunte, Vice President und Leiter des OEM-Vertriebs für die Region Middle and Eastern Europe (MEE) bei SAP. „Mit der 7P Infolytics verbindet uns bereits eine langjährige Zusammenarbeit im Bereich der Datenbanktechnologie, die wir nun zum Nutzen unserer Kunden ausweiten konnten.“

infolytics.com
sap.de

Einheitliche Datenhaltung

Endress+Hauser, ein internationaler Anbieter von Messgeräten, Dienstleistungen und Lösungen für die industrielle Verfahrenstechnik, setzt bei der Neuklassifizierung seiner Materialstämme auf die Klassifizierungssoftware Simus Classmate. Die SAP-kompatible Lösung bildet die Basis einer einheitlichen Kommunikations-, Beschaffungs- und Konstruktionsstrategie. In einem Mapping-Verfahren wurden die alten Merkmalsausprägungen gesichtet, bewertet und in ein sinnvolles neues Raster, gemäß den vorher definierten Klassen und Sachmerkmalen, überführt. Die Mapping-Berechnung wurde von simus systems so flexibel aufgebaut, dass Strukturänderungen sogar im Nachhinein möglich sind. Nach der Klassifikation der Daten wurden diese dann über die SAP-Schnittstelle von simus classmate zurück in das zentrale ERP-System gespielt. „Durch den Einsatz von simus classmate können wir unsere Materialstämme schnell und

unkompliziert in ein neues Klassifikationsraster überführen“, so Thomas Klähn, Group Leader Purchasing bei Endress+Hauser.

simus-systems.com
de.endress.com

Rechnungseingang

Sto aus Stühlingen hat mit der Lösung FIS/edc einen Accounts-Payable-Prozess für die komplett zentralisierte Rechnungsbearbeitung implementiert. Nach dem Anschluss von knapp 100 deutschen Standorten weitet der Spezialist für Wärmedämmung den Einsatz des SAP-integrierten Rechnungsworkflows jetzt auf seine europa- und weltweiten Landesgesellschaften aus. Das Electronic Document Center von FIS ist eine vollständig in ERP-integrierte und modular aufgebaute Anwendung zur automatisierten Verarbeitung von Papierdokumenten und digitalen Daten. Sto beendet mit ihr den unwirtschaftlichen Papiertourismus zwischen Konzernzentrale und ihren knapp 100 deutschlandweiten Standorten bei der Rechnungsbearbeitung. Eingangsberechnungen werden direkt an die Firmenzentrale geschickt, gescannt, ausgelesen und anschließend über den SAP-integrierten Rechnungsworkflow FIS/edc den zuständigen Genehmigern übermittelt. Bis zu 2000 Rechnungen pro Tag können es zu Hochzeiten sein. Thomas Geiger, Abteilungsleiter SAP Finance & BI bei der Sto: „Bei der FIS überzeugt uns die hohe Abdeckung internationaler Anforderungen und die Tatsache, dass mit Rechnungserkennung und Workflow alle wesentlichen Lösungskomponenten aus einer Hand kommen.“

fis-gmbh.de
sto.de



Halocore for SAP Net-Weaver 1.3

Die vorgestellte Version der Secude-Software für sichere SAP-Daten bietet den Benutzern verschiedene Einsatzmöglichkeiten von On-premise bis zu Full-Cloud. Dadurch können Unternehmen die Sicherheitslösung in der Technologie nutzen, die ihren Geschäftsbedürfnissen am besten entspricht. Die Lösung speichert die Sicherheitsrichtlinien eines Unternehmens in jeder Datei, die aus SAP heruntergeladen wird. Auf diese Weise schützt Halocore die Daten aus den SAP-Anwendungen und sichert den Datenfluss innerhalb und außerhalb des IT-Perimeters eines Unternehmens. „Wir unterstützen und fördern Partner bei der Entwicklung von Lösungen, die unser Microsoft Rights Management System ausweiten“, sagt Dan Plastina, Group Manager Rights Management Services bei Microsoft. „Die Integration des RMS-Ökosystems in die Sicherheitssoftware Halocore ist so effektiv, weil sie bewirkt, dass die SAP-Benutzer die Kontrolle über kritische Daten zurückgewinnen.“

secude.com/de

Neues Archivsystem

Der Heidelberger Softwarehersteller



„Information ist das schätzenswerteste Gut eines Unternehmens.“ Michael Kummer, Präsident von Secude.

Tangro stellt ein eigenes Archivsystem vor. TBac ermöglicht die revisions sichere Ablage von beliebigen Dokumenten über die SAP-Standardschnittstelle ArchiveLink. Unternehmen sind verpflichtet, geschäftskritische Dokumente und Informationen entsprechend dem geltenden Handels- und Steuerrecht langfristig und sicher aufzubewahren. Das vorgestellte Archivsystem gewährleistet, dass die elektronischen Inhalte unveränderbar und fälschungssicher in SAP abgespeichert werden können. Die Kommunikation erfolgt über die Standardschnittstelle ArchiveLink, durch die archivierte Inhalte direkt abgelegt und jederzeit aus SAP heraus wieder recherchiert und eingesehen werden können. Aktionen im Archiv sind durchgängig nachvollziehbar. TBac bedient sich ausschließlich der SAP-Standards, sodass die Lösung schlank gehalten ist. Das vorhandene SAP-Berechtigungskonzept kann vollständig übernommen werden. Die Sichtung abgelegter Daten erfolgt über den SAP-Standard-Viewer.

tangro.de

Business Suite powered by Hana

Uniorg hat seine produktiven ERP-Systeme erfolgreich auf die Hana-Datenbank migriert.



Uniorg-Geschäftsführer Thomas Weber ist mit der Gesamtperformance von Hana zufrieden.

Seit Anfang Dezember arbeiten die etwa 200 User flächendeckend mit der Business Suite powered by Hana, angefangen von der Projektzeiterfassung über die Kundenauftragsbearbeitung bis zur Finanzbuchhaltung und zum Controlling laufen alle Prozesse reibungslos. Gerade im Bereich des Reportings haben sich darüber hinaus signifikante Performance-Vorteile ergeben, die eine neue „User Experience“ einleiten. „Wir sind mit dem Migrationsprojekt und der Gesamtperformance des jetzigen Hana-Systems sehr zufrieden“, so Geschäftsführer Thomas Weber. „Wir sehen in der Plattform die integrierte Basis für die betriebswirtschaftlichen Echtzeit-Anwendungen der Zukunft.“

uniorg.de

Automatische Kontoauszugsverarbeitung

Mit der Lösung zur automatisierten Kontoauszugsverarbeitung erweitert der Erfstädter SAP-Partner Bob Systemlösungen sein Software-Portfolio um ein weiteres Angebot. Das Add-on nutzt die SAP-Fähigkeit zur Verarbeitung von MT940-Auszügen und erweitert diese um ein selbstlernendes System, das zwei Methoden zur automatisierten

Zuordnung der Kapitaleingänge bietet. Für die regelbasierte Verarbeitung sind nur die Kontonummer des Geschäftspartners und die Transaktionskategorie des ERP-Systems notwendig. Im Rahmen der zweiten Methode verarbeitet das Tool die Daten anhand von festgelegten Suchkriterien. Dabei wird nach einer Übereinstimmung der Vorgaben gesucht und eine entsprechende Zuweisung vorgenommen. Ob Iban/Bic zu Kontonummer des Geschäftspartners oder der Verwendungszweck als Kriterium dienen: der Definition von Suchkriterien sind keine Grenzen gesetzt.

bobsys.com

Ciber verwaltet SAP von Tally Weijl

Das Modelabel Tally Weijl vertraut bei der Verwaltung seiner SAP-Landschaft und Applikationen auf die Ciber Managed Services. Neben SAP Financial Accounting and Controlling (FiCo), Process Integration (PI), Sales and Distribution (SD) und Business Information Warehouse (BW) wird Ciber im Rahmen der Vereinbarung viele weitere SAP-Anwendungen betreuen. „Dank der bislang eingesetzten Lösungen konnten wir die Produktivität im Unternehmen bereits erhöhen“, erklärt Sylvain Coquio, CIO von Tally Weijl. „Von der Zusammenarbeit mit Ciber erwarten wir uns noch mehr Kontrolle über die Betriebskosten der Systeme und gleichzeitig schnellere Antworten auf eventuell auftauchende Probleme.“ Die Modekette hat bislang alle Applikationen inhouse betrieben und will jetzt durch den Wechsel auf ein Managed Services Model

ihre Kosten für Arbeit, Betrieb und Wartung effizienter gestalten und den End-User-Support gleichzeitig noch weiter verbessern.

ciber.com
tally-weijl.com

Entwicklungspartnerschaft

Soplex, ein Fachanbieter für SAP-integrierte Kredit- und Forstellungsmanagementlösungen aus Berlin, schließt eine Entwicklungspartnerschaft mit SAP. Das Unternehmen ist bereits seit Jahren ein Extended Business Partner, nun wurde das Geschäftsverhältnis zwischen den beiden Systemhäusern noch einmal intensiviert. Mit der neuen Entwicklungspartnerschaft nimmt die Soplex Kurs auf Hana. „Für uns als Systemhaus im SAP-Umfeld ist der frühzeitige Einstieg in Innovationstechnologien ein strategisches Kernanliegen. Daher freuen wir uns über die erweiterte Partnerschaft mit der SAP und die Bandbreite an Möglichkeiten, die sich daraus ergeben werden“, sagt Wolfgang Donko, Soplex-Geschäftsführer. „Mit unserem Engagement für Hana garantieren wir unseren Kunden und Partnern sowohl auf der Produkt- als auch der Service-Ebene die vollumfängliche Unterstützung der technologischen Erneuerungen von SAP.“

soplex.de

21. Aachener ERP-Tage

Das Forschungsinstitut für Rationalisierung (FIR) an der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen veranstaltet vom 3. bis zum 5. Juni die 21. Aachener ERP-Tage. Die Veranstaltung zum Thema



Die drei Geschäftsführer Matthias Lemenkühler, Andreas Karge und Albrecht Lüdemann (v. l. n. r.) feiern dieses Jahr das 20-Jahr-Firmenjubiläum von WMD.

Enterprise-Resource-Planning setzt sich aus einem Praxistag mit Workshops, einer Fachtagung mit Vorträgen und einer Fachmesse zusammen. Passend zum Motto der ERPTage „ERP-Potenziale demonstrieren“ findet die Veranstaltung erstmals im neuen Gebäude des FIR im Cluster Logistik auf dem Campus statt. „Das Cluster Logistik ist eine deutschlandweit einzigartige Forschungs- und Demonstrationsumgebung, in der komplexe Zusammenhänge in der Logistik, wie zum Beispiel zwischen unterschiedlichen ERP-Systemen, visualisiert und nachvollzogen werden können“, erklärt der Geschäftsführer des FIR und Gastgeber der Veranstaltung, Professor Volker Stich. Unter den Referenten der Fachtagung befinden sich Vertreter von Firmen und Forschungseinrichtungen wie beispielsweise Professor Uwe Kubach von SAP.

fir.rwth-aachen.de

WMD feiert Jubiläum

Das Software- und Systemhaus im Bereich ECM und SAP wird 20 Jahre alt. WMD startete 1994 mit reiner Dokumentenarchivierung. Nach Akquise der ersten Kunden wuchs das Unternehmen rasch.

Zehn Jahre nach Gründung zählte das Unternehmen bereits 55 Beschäftigte, rund 400 Kundenprojekte sowie erste Dependancen. Heute hat WMD Sitze in Europa und Asien, 130 Beschäftigte und erwirtschaftete 2013 einen Umsatz von über 22,5 Mio. Euro – mit eigenen High-End-Softwarelösungen und einem breit gefächerten Dienstleistungsportfolio. Sein organisches Wachstum konnte das bis heute inhabergeführte Unternehmen in den letzten zwanzig Jahren ohne jede Fremdbeteiligung realisieren. WMD hat sich weiterentwickelt zu einem heute etablierten ECM-Lösungshaus, Softwarehersteller und SAP Software Solution Partner mit internationaler Kundschaft.

wmd.de

Infotag zur SAP HCM-Optimierung

Centric lädt Kunden und Interessenten am 24. Juni 2014 zum Infotag SAP HCM Add Ons im Le Méridien Parkhotel Frankfurt am Main ein. Centric Anwenderunternehmen wie KPMG, Uniklinik Mainz und Theodor Böhm, ehemaliger Leiter Personalverwaltung Flughafen Düsseldorf, gewähren einen Blick in ihre Unternehmenspraxis und zeigen, wie sie mit den Add Ons von Centric ihre täg-

liche Arbeit rund um SAP HCM schneller und umfassender erledigen. Die Teilnehmer erhalten Einblicke in neueste Verfahren, um die Entgeltabrechnung und Personaladministration effizienter zu gestalten und damit mehr Freiraum für andere Tätigkeiten zu schaffen. Anhand von praxisorientierten Kurzpräsentationen werden die Einsatzmöglichkeiten von vielen der 22 Add Ons für HCM-Referenten vorgestellt. Schwerpunktthemen des Kundenforums sind unter anderem die Einführung eines revisionssicheren Internen Kontrollsystems (IKS) für die Lohn- und Gehaltsabrechnung sowie die Vereinfachung von komplexen und arbeitsintensiven Prozessen in (PA) SAP® Personal-Administration und -Abrechnung.

centric.eu

YouCon Cube „Best of 2014“

Die Initiative Mittelstand verleiht der CTI-Middleware YouCon Cube das Prädikat „Best of 2014“ für Unified Communications. Damit erhält die Lösung, die vor Kurzem für die Integration mit SAP-Anwendungen zertifiziert wurde, eine weitere wichtige Auszeichnung. Die CTI-Middleware von YouCon kann nahtlos mit CRM-Lösungen

wie SAP Customer Relationship Management verknüpft werden und ermöglicht so die reibungslose Integration von Kommunikation und Daten über Telefonkanäle. „Die Idee für den YouCon Cube entstand, als wir untersucht haben, wo und wie die Effizienz im telefonischen Kundenservice noch gesteigert werden kann“, so YouCon-Geschäftsführer Peter Kugler.

youcon.com

Ausgezeichnet: Imtech ICT Austria

Das österreichische Systemhaus wurde im April 2014 mit dem Gold Status als „Value Added Reseller“ der SAP ausgezeichnet. Seit der strategischen Neuausrichtung von Imtech im Jahr 2013 ist dies bereits die dritte Auszeichnung in Folge. Durch die Neuausrichtung zum IT-Dienstleister konnte sich Imtech als Treiber der IT-Transformation etablieren. Das Systemhaus sicherte sich zusätzlich zur Auszeichnung als SAP Gold Partner den Titel „Database & Technology Partner of the Year 2013“ von SAP sowie „Erfolgreichster Managed Service Provider 2013“ von IBM. „Wir freuen uns über die Bestätigung unserer Leistungen

und Markterfolge durch unsere Partner. Diese Auszeichnungen bestätigen unsere Ausrichtung auf innovative Technologien sowie alternative Bezugsmodelle“, so Robert Pöll, CEO Imtech ICT Austria.

imtech-ict.at

Drei Consenso-Produkte „Best of“

Die Produkte wurden von der Initiative Mittelstand mit dem „Innovationspreis IT“ und dem Prädikat „Best of 2014“ ausgezeichnet. Die Initiative Mittelstand zeichnet jedes Jahr Unternehmen aus, die mit innovativen Lösungen einen hohen Nutzwert für mittelständische Unternehmen erzielen. Die Produkte wurden von einer Expertenjury aus über 5000 Bewerbungen ausgewählt. Gerhard Berger, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens, freut sich über die Auszeichnung: „Es ist für uns eine große Ehre, den ‚Innovationspreis IT‘ entgegennehmen zu können. Das ‚Best of‘-Prädikat ist eine ganz besondere Auszeichnung. Wir freuen uns, dass wir mit unseren Produkten die Jury von unserer Innovationskraft überzeugen konnten.“

consenso-consulting.de



Robert Pöll, CEO von Imtech, fühlt sich durch seine Partner bestätigt.

Richtig konsolidieren

Komplexe Altlasten

Viele länderübergreifend agierende Retail-Unternehmen, wie die Handelsgruppe Dansk Supermarked, stehen vor der Herausforderung, über die Jahre unübersichtlicher gewordene IT-Landschaften zu konsolidieren. Diese lassen sich oft nicht mehr ausbauen oder in neue Technologien wie etwa mobile Strategien einbinden.

Von Rebecca Vlassakidis

Es sind nicht nur die Kosten, die oftmals Unternehmen davon abhalten, in eine ganzheitliche IT-Lösung für ihre Geschäftsprozesse zu investieren. Ein weiterer Grund ist die Komplexität solcher Projekte. Das gaben immerhin zwei Drittel der befragten CIOs aus Europa und dem Nahen Osten im Rahmen einer Capgemini-Studie von 2013 an, die sich deshalb gegen eine Investition entschieden haben. Gleichzeitig steigen laut der Studie „IT-Trends 2014“ die Anforderungen an die CIOs, Kosten zu reduzieren, Geschäftsprozesse zu optimieren und IT-Services bereitzustellen. Aufgrund ineffizienter Prozesse können Unternehmen Wettbewerbsvorteile verlieren oder nicht rechtzeitig auf Marktveränderungen und neue Entwicklungen reagieren. Das war für die dänische Handelsgruppe Dansk Supermarked, zu der unter anderem die Discounterkette Netto gehört, ausschlaggebend, ihre heterogene IT-Landschaft großflächig auf ein zentrales System umzustellen.

„Unser altes System war eine Eigenentwicklung, die über die letzten 20 bis 30 Jahre entstanden und nicht mehr ausbaufähig war. Darum benötigten wir eine moderne IT-Landschaft und Infrastruktur, die auch den Einsatz von Mobilgeräten und die Integration von Datenpools unterstützt“, so Alan Jensen, CIO bei Dansk Supermarked. Hierfür wurde ein Partner gesucht, der über die nötigen Erfahrungen in der Handhabung agiler Transformationsprozesse verfügt und die Handelsbranche kennt. Die Wahl fiel auf die Unternehmensberatung KPS Consulting. Es galt 43.000 Mitarbeiter und 18 Vertriebsstandorte sowie bestehende SAP-Module in ein zentrales System zu integrieren. Hierbei wurde die Branchenlösung SAP for Retail ausgewählt, das alle Filialen, Vertriebszentren und Endanwender verbinden sollte. In der Regel wird eine SAP-Implementierung Vertriebslinie nach Vertriebslinie umgestellt. „Auch bei Dansk Supermarked bestand die größte Herausforderung des Projek-



» Unser altes System war eine Eigenentwicklung, die über die letzten 20 bis 30 Jahre entstanden und nicht mehr ausbaufähig war. «

Alan Jensen, CIO bei Dansk Supermarked.

tes darin, die Komplexität der Prozesse in einer zentralen Lösung abzubilden – und das in möglichst kurzer Zeit“, so Josef Richter, Vice President und Managing Partner bei KPS.

Pilotprojekt: Netto in Schweden

Rund 100 Projektmitarbeiter mussten bei dem gigantischen Projekt koordiniert werden. Durch eine spezielle Vorgehensweise des Beratungsunternehmens arbeitete das multinationale Team dabei sehr gut und schnell zusammen: „Die KPS-Rapid-Transformation-Methode unterscheidet sich von unseren bisherigen Methoden. Komplexe Transformationsprojekte sollten zügig, ganzheitlich und erfolgreich umgesetzt werden,

sodass es zu keinen Einschränkungen im Tagesgeschäft kommt. Das definierte Ziel haben wir gemeinsam erreicht. Nach nur dreizehn Monaten sind wir mit dem Pilot ‚Netto‘ in Schweden live gegangen“, so Alan Jensen, CIO bei Dansk Supermarked.

Rapid Transformation statt Wasserfall

Anders als bei der traditionellen Asap-Methode (Wasserfallmethode), wonach die nächste Phase erst bei Abschluss der vorangegangenen Phase erfolgt, lassen sich mit der Rapid-Transformation-Methode sämtliche Projektebenen und Abschnitte abdecken und zusammenfassen. Hierbei wird eine prototypische Vorgehensweise, der „Simultaneous-Engineering-Ansatz“, herangezogen. Das heißt, dass die langwierige Blueprint-Phase, also die Analyse des alten Systems und das Beschreiben von Konzepten, entfällt, da Prozesse im SAP-System unmittelbar abgebildet sind. Dadurch lässt sich schneller zum Kern des Systemaufbaus vordringen. Durch den kontinuierlichen Dialog mit Endanwendern und Fachabteilungen über die End-to-End-Prozesse ließ sich die Test- und Implementierungsphase bei Dansk Supermarked schneller als geplant einleiten. Dies verkürzte die Projektlaufzeit. Somit ließen sich die Geschäftsprozesse aller Vertriebslinien mit dem Lösungspaket SAP for Retail angleichen. Demnach ist der Erfolg für die Realisierung dieses IT-Projektes vor allem auf die Methode zurückzuführen, die einerseits eine schnellere Implementierungsstrategie als zur herkömmlichen „Wasserfallmethode“ vorweist und andererseits das Business sowie Endanwender früher und besser einbindet. Ziel ist es nun, bis September die Roll-in-Phase in den Produktkategorien für alle Vertriebslinien umzusetzen und eine Multi-Channel-Initiative einzubinden.

www.kps-consulting.com
www.dsg.dk

SAP-SECURITY

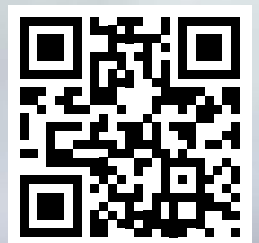


Aktuelle Benchmarks zeigen: Pro 1.000 Zeilen ABAP-Code findet sich bei Eigenentwicklungen in SAP-Systemen im Durchschnitt mindestens ein schwerwiegendes Problem, das die Sicherheit der SAP-Systeme gefährdet. Ein weiterer Seiteneffekt unsauberer Programmierung: Performance-Verluste im SAP-System.

Wie kann Abhilfe geschaffen werden? Systematisches Code Profiling als integraler Bestandteil im SAP Change- und Transport-Management ermöglicht es, dass Sicherheit und Qualität von SAP-Anwendungen nachhaltig steigen, die Kosten dafür aber sinken. Das Ganze funktioniert natürlich nur durch Automatisierung, also mit Tool-Unterstützung. Manuelle Prüfungen sind in der Regel viel zu fehleranfällig sowie zeit-, kosten- und ressourcenaufwendig.

Lesen Sie die neue IT Research Note:

<http://it-daily.net/studien/white-paper-zum-download/8670-sap-change-security-management-it-research-note>



Menschen

im Juni 2014



Die IT-Branche ist in ständiger Bewegung und mit ihr die Führungskräfte der Unternehmen. Wir stellen Ihnen hier jeden Monat Personen vor, die sich einer neuen beruflichen Herausforderung stellen.

(Personalmeldungen senden Sie bitte direkt an Herrn Robert Korec, E-3 Redaktion, Tel. +49(0)89/210284-20 & robert.korec@b4bmedia.net)

Gabriel C. Gabriel leitet Brainloop Schweiz



Gabriel C. Gabriel soll von Zürich aus das Wachstum von Brainloop in der Schweiz beschleunigen.

Der 32-jährige **Gabriel C. Gabriel** wurde zum Managing Director von Brainloop Switzerland befördert. Gabriel stieß 2011 zu dem deutschen Software-Unternehmen. Seither entwickelte er Brainloop zur Schweizer Marktführerin für den sicheren Dokumentenaustausch in der Unternehmensführung. Die angebotene Lösung unterstützt Verwaltungsräte, ihre Mandate via Web oder iPad auf aktuellstem Informationsstand und revisionskonform wahrzunehmen. Damit trägt Gabriel dazu bei, die ansteigenden Compliance-Risiken in Großunternehmen zu reduzieren. Der Betriebsökonom und Executive Master of Business Administration war vor seiner Anstellung in verschiedenen Marketing- und Verkaufsfunktionen tätig, darunter: der britische IT- und Telekommunikationsdienstleister Colt, Orange und die Personalberatungs- und Personalvermittlungsgesellschaft Michael Page. Der

sportbegeisterte Vater einer Tochter hat die Aufgabe, das weitere Wachstum in der Schweiz zu beschleunigen. Dazu verdoppelt er sein Team in diesem Jahr. Brainloop ist ein Lösungsanbieter für die bereichsübergreifende Online-Zusammenarbeit an vertraulichen Informationen und Dokumenten im Unternehmen sowie mit externen Dienstleistern. Mit der Security Plattform bietet das Unternehmen eine webbasierte Lösung, die mit ihrer Logik die revisions sichere Einhaltung von gesetzlichen Vorgaben sowie Compliance-Richtlinien unterstützt. Dadurch sind die Informationsprozesse zum Beispiel in Gremien, Projekten, Personalabteilungen sowie im Finanz- und Vertragsmanagement vollkommen sicher und gleichzeitig effektiv und flexibel. Die Schweizer Niederlassung des Münchner IT-Unternehmens wurde 2012 in Zürich eröffnet.

www.brainloop.com

Ex-SAP-Schweiz-Chef wechselt zu Unit4



Der ehemalige Schweizer SAP-Geschäftsführer Stephan Sieber geht zum niederländischen Softwarehaus Unit4.

Stephan Sieber (39) wird Executive Vice President Strategy & Operations beim niederländischen SAP-Konkurrenten Unit4. Von Juli 2012 bis April 2014 leitete Sieber als Managing Director die Geschicke der SAP Schweiz. Er berichtete an Michael Kleinemeier, der als Regional President DACH für die Schweiz verantwortlich zeichnet. Sieber hatte damals die Nachfolge von Stefan Höchbauer angetreten. Über dreizehn Jahre war er bei SAP beschäftigt und hatte während dieser Zeit unterschiedliche Führungspositionen inne. Unter anderem war er als Head of Sales von SAP Schweiz verantwortlich für den gesamten Vertrieb über alle Industrien, Produkte und Channels hinweg sowie Mitglied des Managementteams der Schweiz. Zuvor war er COO der Region DACH und Mitglied der Geschäftsleitung von SAP Deutschland. Er ist bereits der achte Chef innerhalb von

15 Jahren, der die Schweizer SAP verlässt. Sieber hat ein MBA-Studium an der Universität Toronto, Kanada, mit Auszeichnung absolviert. Er ist verheiratet und lebt mit seiner Frau und seinen Kindern in der Nähe von Basel. In seiner Freizeit ist er begeisterter Alpinist, fährt Mountainbike, spielt gelegentlich Golf und genießt die Zeit mit seiner Familie. Neben Jörg Jung und José Duarte ist Sieber der dritte prominente Neuzugang von SAP zu Unit4 seit Jahresbeginn 2014. Unit4 ist ein internationales Softwareunternehmen mit Hauptsitz in der niederländischen Stadt Siedrecht. Es entwickelt, verkauft und implementiert betriebswirtschaftliche Unternehmenslösungen. Zu dem Produktportfolio zählen Lösungen für Business Intelligence, Enterprise Resource Planning (ERP) sowie Finanz- und Rechnungswesen.

www.unit4software.de

Tableau Software: Henrik Jorgensen DACH-Manager



Tableau Software ernennt **Henrik Jorgensen** zum Country Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Damit unterstreicht das Unternehmen seine Absicht, die

Präsenz in der DACH-Region auszubauen. Jorgensen hat den Auftrag, das Wachstum von Tableau im deutschsprachigen Markt voranzutreiben und den Erfolg der Kunden sicherzustellen. Er wird sich da-

rauf fokussieren, dass die Unternehmen durch die Investition in die Datenanalyse bessere Ergebnisse erzielen. Jorgensen hat über 26 Jahre Berufserfahrung. Er war früher bei BlueCat Networks, einem führenden Anbieter von IP-Adressen, Mobilität und Automatisierungslösungen, wo er als Vice President und Managing Director EMEA arbeitete. Eine weitere wichtige Karriere-Station waren mehr als zehn Jahre bei Quest Software, inzwischen Dell Software, wo er Vice President und General Manager Zentral EMEA und Emerging Markets war.

www.tableausoftware.com

Der Beirat ProAlpha wird um **Peter Prestele** als Vorsitzender ergänzt. Der studierte Maschinenbauingenieur bringt mehr als 20 Jahre Erfahrung in der internationalen Softwareindustrie mit. In der jüngeren Vergangenheit hat er mit SuccessFactors eines der erfolgreichsten Cloud-Unternehmen in Europa bis zum Verkauf an SAP aufgebaut. www.proalpha.de

Oliver Bendig wird CTO von Matrix42



Der Matrix42-Vorstand hat den bisherigen Vice President Product Management, **Oliver Bendig**, zum Chief Technology Officer (CTO) befördert und führt gleichzeitig die Bereiche Produktentwicklung und Produktmanagement zusammen. Damit will sich das Unternehmen auf die Mobile- und Cloud-Ära ausrichten. „Mit der Ernennung von Oliver Bendig zum CTO ver-

leihen wir sowohl dem Produktmanagement als auch der Produktentwicklung noch mehr Wirksamkeit und Dynamik“, sagt Jochen Jaser, CEO Matrix42. Bendig leitet seit über vier Jahren das Product Management bei Matrix42. Zuvor war er für das Product Management bei Enteo, Centennial Software und Frontrange Solutions verantwortlich. Mit seinem knapp 80-köpfigen Team aus Entwicklern, Produktmanagern, Architekten und Qualitätsingenieuren will Bendig die Kundenanforderungen schnell und mit hoher Qualität in die Tat umsetzen.

leihen wir sowohl dem Produktmanagement als auch der Produktentwicklung noch mehr Wirksamkeit und Dynamik“, sagt Jochen Jaser, CEO Matrix42. Bendig leitet seit über vier Jahren das Product Management bei Matrix42. Zuvor war er für das Product Management bei Enteo, Centennial Software und Frontrange Solutions verantwortlich. Mit seinem knapp 80-köpfigen Team aus Entwicklern, Produktmanagern, Architekten und Qualitätsingenieuren will Bendig die Kundenanforderungen schnell und mit hoher Qualität in die Tat umsetzen.

www.matrix42.com

Nils Jensen wurde in den Vorstand von Intense berufen. Er betreut die Bereiche New Business mit den Schwerpunkten auf das Versicherungsgeschäft sowie Java und Add-ons. „Wir freuen uns sehr, einen so qualifizierten und engagierten Vorstand in unserer Vorstandsriege begrüßen zu dürfen“, so Unternehmensgründer Fridtjof Trayser. www.intense.ag

Kai Schnoor verstärkt die Unternehmensgruppe Ikor und übernimmt die Vertriebsleitung. Der 51-jährige wirkt seit mehr als 20 Jahren in der Finanzwirtschaft. Nach langjährigen Tätigkeiten als Leiter des IT-Vertriebs, u. a. bei der HSH Nordbank, spezialisierte er sich zuletzt in Eigenregie auf die bundesweite Kundenbetreuung und -gewinnung. www.ikor-engram.de

Marek Hammer in WMD-Geschäftsführung berufen



Marek Hammer, Leiter Professional Services, ist neues Mitglied der Geschäftsführung von WMD. Der 46-Jährige verantwortet die Bereiche „Professional Services“ und „Ent-

wicklung“ des SAP- und ECM-Spezialisten aus Ahrensburg. Bereits 2009 erhielt der gebürtige Hamburger die Prokura. Er startete seine Karriere bei der WMD im Jahr 2004 als Projektleiter SAP/DMS. Drei Jah-

re später wurde ihm die Verantwortung für die Bereiche „Professional Services“ und „Entwicklung“ übertragen, darüber hinaus wurde er Vertreter des technischen Leiters Matthias Lemenkühler. Die Führungsspitze setzt sich außerdem zusammen aus den Geschäftsführern Andreas Karge, verantwortlich für Marketing, Vertrieb und Personal, Albrecht Lüdemann als Leiter Finanzen, Matthias Lemenkühler, zuständig für Projekte/Technologie, sowie Thomas Radestock (Entwicklung), der in dieser Funktion seit 2012 den WMD-Vertrieb verantwortet.

www.wmd.de

Christian Viermann ist seit dem 1. März 2014 neuer Public Relations Manager bei EMC in Frankfurt am Main. In dieser Position verantwortet und koordiniert Viermann die Pressearbeit von EMC in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Er berichtet an Matthew Buckley, PR & Communications Director, EMEA. www.emc.de

Mike Cosse wechselt von E-Plus zu SAP. Er übernimmt die Position des Vice President Governmental Relations Middle and Eastern Europe bei SAP. Er war zuvor Leiter der Unternehmenskommunikation & Politik der E-Plus Gruppe und in dieser Funktion Mitglied der Geschäftsleitung. Davor war er bei Microsoft Deutschland Leiter Politik. www.sap.de

EC4U erweitert Vorstand mit Mario Pufahl



Mario Pufahl wird in den deutschen EC4U-Vorstand berufen. Er wird dort den nationalen Vertrieb des gesamten Portfolios sowie die internationale Geschäftsentwicklung und Markterweiterung verantworten. Pufahl ist die zweite Vorstandserweiterung, nachdem Anfang des Jahres Peer Stehling als Vor-

stand für nationale und internationale Projekte im Oracle- und Strategieberatungsumfeld berufen wurde. Pufahl studierte BWL in Münster. Nach dem Studium verantwortete er nationale und internationale Projekte zur Optimierung von Marketing und Vertrieb in unterschiedlichen Branchen. Er verfügt über mehrjährige praktische Erfahrung bei Großunternehmen in der Planung und Durchführung von CRM-Projekten. Zuletzt war er Sales-Leiter im Beratungsunternehmen Horváth & Partners.

stand für nationale und internationale Projekte im Oracle- und Strategieberatungsumfeld berufen wurde. Pufahl studierte BWL in Münster. Nach dem Studium verantwortete er nationale und internationale Projekte zur Optimierung von Marketing und Vertrieb in unterschiedlichen Branchen. Er verfügt über mehrjährige praktische Erfahrung bei Großunternehmen in der Planung und Durchführung von CRM-Projekten. Zuletzt war er Sales-Leiter im Beratungsunternehmen Horváth & Partners.

www.ec4u.de

Carsten Müller ist ab sofort Mitglied der Geschäftsführung von Convenis. Er verantwortet die Leitung der Bereiche Vertrieb und Business Development. Der 45-Jährige war zuletzt für Itelligence tätig, verfügt über langjähriges Vertriebs-Know-how im IT-Umfeld und ist im SAP-Umfeld bestens vernetzt. www.convenis.de

Gehaltsumfrage

Heiß begehrt: SAP-Fach- und -Führungskräfte

Etwa ein Viertel aller SAP-Professionals arbeitet als Freelancer. Unternehmen müssen mit zunehmenden Gehaltserhöhungen reagieren, um Mitarbeiter zu halten.

Red Commerce, Marktführer für SAP Staffing und SAP-Beratung, hat eine detaillierte unabhängige Gehaltsstudie unter deutschen SAP-Professionals veröffentlicht. Insgesamt haben sich mehr als 1.000 SAP-Fach- und -Führungskräfte beteiligt. Die Analyse der Ergebnisse erfolgte durch die Hamburger Marktforschungsagentur Dr. Grieger & Cie. Knapp drei Viertel sind fest angestellt, gut ein Viertel sind Freelancer. Wie in anderen Bereichen der IT-Branche ist auch die SAP-Welt eine männliche Domäne. Nur etwa jeder achte SAP-Professional ist eine Frau.

Fundiertes Wissen zahlt sich aus

Knapp zwei Drittel der Befragten SAP-Professionals haben neun oder mehr Jahre SAP-Erfahrung. Vergleicht man Freelancer mit Festangestellten, so zeigt sich, dass Freelancer auf einen weitaus größeren Erfahrungsschatz zurückblicken können: Fast 85 Prozent der Freelancer haben über neun Jahre Erfahrung im SAP-Umfeld, während nur knapp 60 Prozent der Festangestellten diese Erfahrung vorweisen können. Vergleicht man die verschiedenen SAP-Module, dann erkennt man, dass die größte Expertise in den Bereichen MM, Abap und SD vorhanden ist. Drei Viertel der Befragten geben dabei an, in mehr als einem Modul spezialisiert zu sein. Fast 18 Prozent sind

sogar auf vier oder mehr Module spezialisiert. Neue SAP-Technologien wie Hana und Mobile sind noch deutlich unterrepräsentiert. Dazu Bernhard Pfenninger, Business Development Director bei Red Commerce: „Es gibt zurzeit nur relativ wenige Hana-Spezialisten, aber deren Einkommen liegt am oberen Ende der Einkommensskala.“ Ein Vergleich zwischen Festangestellten und Freelancern bringt zwei interessante Aspekte zutage. Freelancer haben nicht nur ein größeres Spektrum an Wissen (Kenntnisse in mehr Modulen) als Festangestellte, sie haben auch einen besseren Zertifizierungsstand.

Ein Drittel der Befragten ist SAP-zertifiziert, davon deutlich mehr als die Hälfte auf dem Professional Level. Aber es fällt auf, dass die SAP-Freelancer häufiger und auch auf einem höheren SAP-Level zertifiziert sind als die festangestellten SAP-Experten.

Einkommen von SAP-Freelancern

Etwa ein Viertel der Befragten arbeitet als SAP-Freelancer und wird auf der Basis von Tagessätzen bezahlt. Die Tagessatzklassen der SAP-Experten liegen hauptsächlich zwischen 600 und 1000 Euro. Dabei stellt sich eine deutliche Abhängigkeit von der Erfahrung der Spezialisten heraus. Spezialisten mit relativ wenig

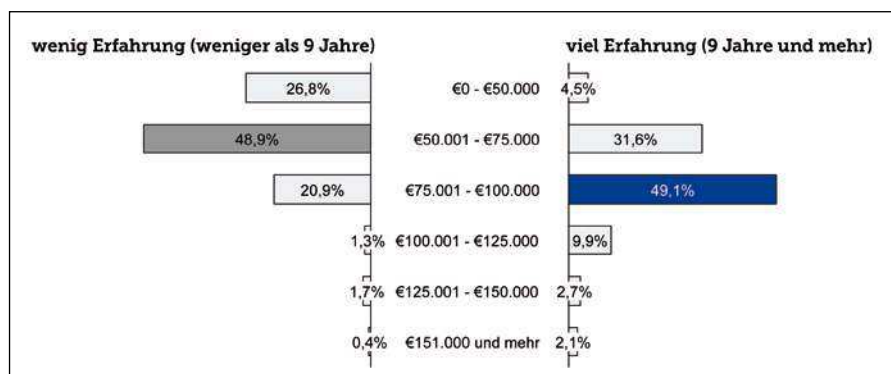
Erfahrung liegen eher in den unteren Einkommensklassen. Solche, die viel Erfahrung mitbringen, liegen eher bei oberen Tagessätzen bis zu 1000 Euro und teilweise auch deutlich darüber hinaus.

Bei der geografischen Verteilung der Tagessätze fällt auf, dass diese – wie vielleicht zu erwarten war – insbesondere in Bayern, Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen über dem Bundesdurchschnitt liegen. Aber auch in Berlin und Brandenburg liegen die Sätze überraschend hoch. Die Tagessätze variieren deutlich zwischen den Bundesländern: Während zum Beispiel Tagessätze von über 900 Euro in Berlin und Brandenburg dominieren, haben Bundesländer wie Baden-Württemberg oder Nordrhein-Westfalen große Bandbreiten von unter 600 Euro bis zu 1000 Euro.

Insgesamt ist bemerkenswert, dass das Einkommensspektrum der Freelancer deutlich weiter ist als das der Festangestellten. Dazu Bernhard Pfenninger: „Erfahrene Spezialisten gehen häufig den Weg in die Selbstständigkeit, da sie die Grenzen als Festangestellte erreicht haben und bei entsprechender Qualifikation auch durchaus Tagessätze weit jenseits von 1000 Euro verlangen können – und auch bekommen.“

Einkommen von SAP-Fach- und -Führungskräften in Festanstellung

Die auf der Basis eines Jahresgehalts bezahlten SAP-Spezialisten machen insgesamt drei Viertel der Befragten aus. Jeweils knapp 40 Prozent der Befragten geben ein Jahresgehalt von 50.000 bis 75.000 Euro beziehungsweise 75.000 bis 100.000 Euro an. Auch hier gilt, dass die oberen Gehaltsklassen hauptsächlich von Spezialisten mit langjähriger Erfahrung besetzt sind. Im Verhältnis zu Freelancern fällt das relativ enge Fenster auf, in dem sich die Gehälter bewegen, das heißt, der Spielraum für Gehaltserhöhungen ist sehr begrenzt. Andererseits geben mehr als 60 Prozent der Befragten an, dass sich ihr Gehalt in den letzten zwölf Monaten (typischerweise um etwa



Höhe des Jahresgehalts (Unterscheidung nach Erfahrung). Die Hälfte aller fest angestellten SAP-Fach- und -Führungskräfte mit mehr als neun Jahren Erfahrung verdient zwischen 75.001 und 100.000 Euro.

ein bis vier Prozent) erhöht hat. Damit ist das Wachstum deutlich höher als bei Freelancern. Pfenninger meint, dass Unternehmen mit zunehmenden Gehaltserhöhungen dem Trend entgegenwirken, dass Mitarbeiter eine wachsende Bereitschaft zeigen, ihren Arbeitsplatz zu wechseln. Knapp jeder vierte der befragten SAP-Festangestellten ist in einem Unternehmen beschäftigt, das sich der Beratungsdienstleistungsbranche zuordnen lässt. Danach folgen die Branchen Hightech und IT (14,2 Prozent), Maschinenbau/Baugewerbe (8,3 Prozent), Automobil (6,7 Prozent) und Chemieindustrie (4,4 Prozent).

Der Weg zum Job

Über ein Drittel der Befragten gibt an, dass Recruitment-, Personalagenturen und Headhunter am hilfreichsten bei der Suche nach einer (neuen) Position sind. Damit bewerten sie diese höher als ihr eigenes persönliches Netzwerk, welches nur von 27,2 Prozent der Befragten favorisiert wird. Online-Jobbörsen und Jobwebseiten (20,9 Prozent) und professionelle soziale Online-Netzwerke wie Xing oder LinkedIn (14,3 Prozent) rangieren dahinter. Bernhard Pfenninger nimmt die Entwicklung erfreut zur Kenntnis: „Für Red Commerce ist die positive Bewertung von Personalberatungen in Deutschland Motivation, SAP-Fach- und -Führungskräfte auch weiterhin effektiv bei der Suche nach einer neuen Position zu unterstützen.“

Hohe Wechselbereitschaft

Fast jeder dritte Festangestellte will sich in den nächsten sechs bis zwölf Monaten nach einer neuen SAP-Position umschauen. Die Gehaltsverbesserung steht dabei wieder mehr im Vordergrund. SAP-Professionals sind sehr mobil. Es fällt auf, dass nur etwa ein Drittel der Befragten angibt, in ihrem Heimat-Bundesland tätig zu sein. Die übrigen haben ihren Arbeitsort entweder in einem anderen Bundesland oder sogar im Ausland. Bei ihrer Suche nach einer neuen Arbeitsstelle ist mehr als ein Viertel aller SAP-Fach- und -Führungskräfte bereit, auch in ein anderes westeuropäisches Land zu ziehen.

Die Umfrage zeigt deutlich, dass die Dynamik unter den SAP-Fach- und -Führungskräften zugenommen hat. Es ist nicht nur eine gestiegene Wechselbereitschaft unter den SAP-Spezialisten zu erkennen. Es wird auch deutlich, dass sie ihren Marktwert durch eine Erweiterung ihrer Kenntnisse und durch entsprechende Zertifizierungen kontinuierlich steigern. Firmen wie Red Commerce profitieren von dieser Entwicklung, denn sie können nicht nur ihren Kunden erfahrene und hoch qualifizierte SAP-Fach- und -Führungskräfte vermitteln, sondern auch Unternehmen und Kandidaten beraten.

www.redcommerce.de
www.grieger-cie.de



» Erfahrene Spezialisten können bei entsprechender Qualifikation auch Tagessätze weit jenseits von 1000 Euro verlangen – und auch bekommen. «

Bernhard Pfenninger, Business Development Director Germany bei SAP Red Commerce.

Assessment-Center-Software

Zeit fürs Wesentliche

Der Einsatz einer Assessment-Center-Software entlastet Personaler und verschafft ihnen mehr Zeit für die eigentliche Bewerberauswahl. Angebotene Lösungen unterstützen HR-Verantwortliche bei der Planung, Durchführung und Auswertung.

Von Christine König, Ingentis

Für Personaler ist die Organisation von externen und internen Assessment-Centern (AC) meist aufwändig. Bereits im Vorfeld sind Übungen, Tagespläne und Beurteilungsbögen zu erstellen. Der Zeitplan ist oft straff kalkuliert und im Nachgang müssen die Ergebnisse professionell ausgewertet werden. Mit Software-Lösungen wie Ingentis Easy.Pes können Personaler ein übersichtliches Bewerberprofil erstellen. Die Ergebnisse dienen als Diskussionsgrundlage für Beobachterkonferenzen, in denen Assessoren ihre Einschätzun-

gen diskutieren. Der Aufwand beginnt bereits beim Einladen der Kandidaten. Mehrere Hundert Bewerbung können in den Personalabteilungen eingehen. Egal ob Zu- oder Absage, es muss eine Nachricht an die Bewerber versendet werden. Das passende Informationsmaterial, beispielsweise der zeitliche Ablauf oder die Anfahrtsbeschreibung, kann dabei softwareunterstützt erstellt und als E-Mail-Anhang mitgeschickt werden. Außerdem lassen sich Adress- und Kontaktdaten sowie Fotos der auserwählten Kandidaten schnell und einfach im

Tool verwalten. Bestimmte Daten, die für alle Assessment-Center gleich sind, müssen nur einmal eingegeben werden. Ein Beispiel hierfür sind Übungen – beliebt sind Postkorbübungen, Rollen- und Planspiele. Doch wie viele Teilnehmer, Beobachter und Rollenspieler nehmen gleichzeitig an den Übungen teil? Gibt es ein bestimmtes Zeitfenster, in dem die Übungen stattfinden sollen? Müssen Vor- und Nachbearbeitungszeiten eingeplant werden? All diese Einstellungen können Personaler in Ingentis Easy.Pes erfassen. Darüber hinaus können zu den

Zeitplanerstellung

- Übungen, Beobachter und Räume auswählen
- Beobachtererfahrung berücksichtigen
- Übungsanordnungen verändern
- Übungen verschieben
- Pausen einfügen
- Inkonsistenzen durch Warnhinweise erkennen



© isak55, Shutterstock.com

Übungen Anweisungen für die Bewerber und Beobachter hinterlegt werden.

Kompetenzen festlegen

Ein elementarer Bestandteil eines Assessment-Centers ist das zur Anwendung kommende Kompetenzmodell. Ein Kompetenzfeld lässt sich dabei in beliebig viele Kriterien wie zum Beispiel Fachwissen, Erfahrung und Motivation unterteilen. Zu jedem Kriterium können anschließend Umsetzungen beziehungsweise Verhaltensanker hinterlegt werden. Diese werden den Beobachtern automatisiert auf den Beurteilungsbögen pro Übung zur Verfügung gestellt.

Bewertet werden die Kriterien anhand eines individuell gestaltbaren Bewertungssystems. Die Anzahl der verschiedenen Ausprägungen kann der Organisator selbst einstellen. Beispielsweise kann er eine Skala von 1 bis 4 festlegen. Auch ein rein textuelles Bewertungssystem ist einstellbar. Schließlich lassen sich für jedes Kriterium passende Textbausteine hinterlegen. Im Nachgang kann der Text – abhängig von der erreichten Ausprägung – für ein Gutachten herangezogen werden.

Zeitpläne erstellen

Um dem straffen Assessment-Programm gerecht zu werden, ist ein übersichtlicher Zeitplan zu erstellen. Bei Ingentis Easy.Pes beispielsweise müssen Organisatoren dabei lediglich einige Basisinformationen liefern. Dazu zählen unter anderem die Zahl der Teilnehmer und Beobachter, die verfügbaren Räume und die zu absolvierenden Übungen. Auf Knopfdruck erscheint schließlich ein Zeitplan für das komplette Assessment-Center (siehe Infokasten). Dieser lässt sich auf Wunsch individuell anpassen. Übungsanordnungen können angepasst, Übungen verschoben, Pausen eingefügt oder Zuordnungen von Beobachtern verändert werden. Durch Warn- und Fehlerhinweise wird der Benutzer auf Inkonsistenzen im Zeitplan aufmerksam gemacht. Damit soll beispielsweise sichergestellt werden, dass ein Beobachter durch manuelle Änderungen nicht gleichzeitig in mehreren Räumen verplant wird. Auch sollte gewährleistet werden, dass Pflichtübungen von allen Bewerbern ausgeführt werden.

AC durchführen und auswerten

Nicht selten kommt es vor, dass bis zu 1000 und mehr Beurteilungen erfasst werden müssen. Hinzu kommt meist der Zeitdruck – müssen die Ergebnisse doch spätestens in der Beobachterkonferenz abrufbar sein. Bei Easy.Pes können Beurteilungen komfortabel erfasst und ausgewertet werden. Welcher Bewerber erfüllt die Anforderungen am besten? Ein Blick in die Statistiken soll zu einer fairen Einschätzung des Bewerbers verhelfen und ist wichtige Grundlage für Beobachterkonferenzen. Die Stärken und Schwächen einzelner Bewerber sollen erkennbar und vergleichbar gemacht werden. Dabei sind die Bewerber sowohl einzeln als auch im Gesamtschnitt zu betrachten.

Statistiken einsehen und Gutachten erstellen

Easy.Pes liefert umfangreiche Statistiken und Auswertungen, die exportiert werden können. In Einzelstatistiken werden die Bewertungen eines Bewerbers aufgeschlüsselt. Hierbei sind die einzelnen Übungsergebnisse und bewerteten Kriterien klar voneinander getrennt. Die wichtigsten Kennzahlen werden abschließend noch einmal zusammengefasst dargestellt. Bei den Gesamtstatistiken werden die Beurteilungen aller Bewerber übersichtlich dargestellt, um eine möglichst einfache Vergleichbarkeit zu gewährleisten. Höchste und niedrigste Beurteilungen, Durchschnitt und Standardabweichung pro Übung und Kriterium stehen als Kennzahlen zur Verfügung. Die verschiedenen Auswertungen liefern für jede Anforderung eine umfassende, meist grafische Darstellung.

Eine weitere Vergleichsmöglichkeit bietet das Teilnehmerprofil (siehe Abbildung). Hier werden die Beurteilungen eines Bewerbers grafisch aufbereitet. Stärken und Schwächen können mit einem Blick erkannt und in der Beobachterkonferenz diskutiert werden. Auch ist ein Vergleich zu anderen Bewerbern sowie zu Sollprofilen oder vorab abgefragten Selbsteinschätzungen innerhalb dieser Auswertung möglich. Vor allem der Ver-

gleich zur eigenen Selbsteinschätzung ist ein beliebtes Instrument, um ein qualifiziertes Feedback an den Teilnehmer zu geben. Vorhandene Stärken und Entwicklungsfelder können so besser kommuniziert und dargestellt werden. Für alle Teilnehmer lässt sich automatisch ein Gutachten erstellen, das jederzeit individuell angepasst werden kann. Im Gutachten stehen die bewerteten Kriterien wie Fach- und Verhaltenskompetenz sowie persönliche Charakteristika noch einmal zusammengefasst.

Fazit

Die Bewerbungsflut wird auch zukünftig vor den Unternehmen nicht Halt machen. Ein Instrument zur systematischen Vorbereitung, Durchführung und Auswertung von Assessment-Centern verschafft Personalern mehr Zeit für das Wesentliche: Sie können sich auf die Beurteilung der Bewerber konzentrieren. Ein großer Teil des Organisatorischen läuft automatisiert über die Assessment-Center-Software ab.

www.ingentis.de

Systemvoraussetzungen

- 1 GB Hauptspeicher, 500 MB freie Festplattenkapazität
- Windows XP, Vista, 7 oder 8

Features

- Einladungen und Infomaterial an Bewerber versenden
- Zeitpläne erstellen und individuell anpassen
- Beurteilungsbögen für Beobachter generieren
- Kompetenzen der Bewerber verwalten
- Beurteilungen erfassen
- Einzel- und Gesamtstatistiken erstellen
- Teilnehmerprofile grafisch aufbereiten und vergleichen
- Datenexport als CSV-Datei
- CI-konforme Gutachten ausstellen
- Stammdatenpflege

Internes Kontrollsystem für SAP HCM

Routine statt Risiko

Ohne systematische und umfangreiche Qualitätskontrollen sind die Risiken in der Personalabrechnung heute auch in mittelständischen und kleineren Unternehmen kaum noch zu beherrschen. Wirtschaftsprüfer halten die Einführung eines internen Kontrollsystems (IKS) im Personalbereich, das die permanente Regelkontrolle durch automatisierte Routinen sicherstellt, für notwendig.

Von Wali Nasir, Centric IT Solutions



Wali Nasir ist Business-Unit-Leiter SAP HCM Software von Centric IT Solutions.

Als zentraler Bestandteil der betriebswirtschaftlichen SAP-Landschaft werden in den SAP-HCM-Modulen personenbezogene Daten verarbeitet. Durch die zahlreichen Compliance-Anforderungen, besonders im Umfeld der Entgeltabrechnung mit ihrer hohen Zahlungsrelevanz, besteht ein enormer Anspruch an die Validität von HCM-Daten. Eine besondere Herausforderung liegt dabei darin, dass es sich bei der Entgeltabrechnung nicht um einen statischen Prozess handelt, sondern immer wieder wechselnde Bedingungen beachtet werden müssen. Die unterschiedlichen Regelungen zur Entgeltabrechnung stehen unter anderem in Abhängigkeit zu komplexen Stammdaten und prozessualen organisatorischen Änderungen, in Verbindung mit steuerlichen Vorschriften und wechselnden betrieb-

lichen Vorgaben. Einzelne Versäumnisse können dabei schwerwiegende finanzielle und sogar haftungsrechtliche Folgen haben, beispielsweise durch fehlerhafte Abrechnungen bei einer größeren Anzahl von Mitarbeitern oder durch Nachfolgefehler bei Steuern, Sozialbeiträgen oder Pfändungen.

Vereinfachtes Lohnsteuerabzugsverfahren

Ein Beispiel für einen Teilprozess, in dem eine kontinuierliche Abgleichung mit externen Instanzen erforderlich ist, ist die „elektronische Lohnsteuerkarte“, die seit Januar 2013 die Lohnsteuerkarte auf Papier ersetzt. Im Rahmen des Datenaustauschverfahrens ELStAM findet der Abgleich der Steuerabzugsmerkmale aller Mitarbeiter zwischen den Finanzbehörden und Arbeitgebern ausschließlich elektronisch statt. Ziel ist es, das Lohnsteuerabzugsverfahren in den Unternehmen zu vereinfachen. Tatsächlich können die komplett elektronisch vorliegenden Daten nun mit höherem Automatisierungsgrad geprüft und bearbeitet werden, womit die effiziente, fehlerfreie und zeitnahe Umsetzung von Änderungen in der Gehaltsabrechnung unterstützt – aber zunehmend auch erwartet wird.

Centric bietet mit dem Add-on VBT ein einfach zu bedienendes Tool, mit dem Mitarbeiter aus der Personalabrechnung sowie -verwaltung komplett ohne Programmierung tagesaktuelle Auswertungen und Berichte aus allen HCM-Daten

verschiedenster Herkunft erzeugen können, statt umständlich Werkzeuge wie Query, Reports und Excel zu verwenden. Eine von vielen Anwendungsmöglichkeiten aus der Praxis ist der Einsatz im ELStAM-Verfahren: Das Tool unterstützt die Ermittlung und Darstellung der Änderungen von Steuerdaten nach ELStAM-Änderungsliste sowie die Darstellung und Überprüfung der nicht relevanten ELStAM-Fälle. Damit haben die zuständigen Sachbearbeiter alle Änderungen von Steuerabzugsmerkmalen jederzeit im Überblick und können sicher sein, dass die steuerrelevanten Daten in der Gehaltsabrechnung korrekt ausgewiesen werden. Durch die systemtechnische Unterstützung wird zudem erheblicher Zeitaufwand für die Zusammenstellung von Änderungsfällen eingespart.

Sicherheit und Zeitgewinn für Sachbearbeiter

Mit VBT können HCM-Referenten eigenständig kombinierte Auswertungen aus Stamm- und Zeitwirtschaftsdaten sowie Abrechnungsergebnissen erstellen und dabei auch Berechnungen durchführen. Das Tool ersetzt die üblichen Auswertungen via Query, Lohnarten-Reporter und Excel und spart durch den hohen Automatisierungsgrad bis zu 80 Prozent des Aufwands bei der Erstellung tagesaktueller Auswertungen ein, während gleichzeitig das Fehlerrisiko deutlich gesenkt wird.

„Der IT-Fachkräftemangel ist hausgemacht!“

Acht Stellhebel gegen die Personalknappheit

Aktuelle Arbeitsmarktstudien belegen: Der IT-Fachkräftemangel bereitet Unternehmen aller Branchen und Größen zunehmend Kopfzerbrechen. Dabei ließe sich das Problem einfach beseitigen, meint der Inhaber der SAP-Personalberatung Hype.

SAP-Personalberater Frank Rechsteiner nennt die wichtigsten Stellhebel gegen die Personalknappheit:

1. IT-Unternehmen und -Abteilungen müssen sich stärker um den eigenen IT-Nachwuchs kümmern. Gerade mittlere und kleine Betriebe scheuen notwendige Investitionen in die Entwicklung neuer Mitarbeiter. Zwar wurden nach Angaben des Bitkom-Branchenverbands 2012 in Deutschland mehr als 15.000 neue Ausbildungsverträge im IT-Sektor abgeschlossen, was einem Plus von 1,7 Prozent gegenüber 2011 entspricht. Doch gibt es, wie Frank Rechsteiner in den Unternehmen beobachtet, noch immer zu wenig Azubis in Bereichen wie Fach- und Systeminformatik, IT-Systemelektronik und in den kaufmännischen IT-Berufen.

2. Viele Arbeitgeber jagen IT-Bewerbern mit perfekten Leistungsprofilen nach –

oft vergeblich. Sie sollten stattdessen auch Mitarbeiter berücksichtigen, die ihre Anforderungen nur zum Teil erfüllen, und die fehlenden Kompetenzen und Erfahrungen durch eigene Ausbildungsprogramme ergänzen. Kurioserweise investieren die Firmen sehr viel Geld in die Fortbildung vorhandener Mitarbeiter, knausern aber, wenn es um die Schulung von Neueinsteigern geht.

3. Personaler sollten grundsätzlich mehr IT-Quereinsteiger und Kandidaten mit Lücken im Lebenslauf berücksichtigen. Warum sind in Deutschland zum Beispiel die Vorbehalte gegenüber Studienabbrechern oder erfolglosen Firmengründern so groß? In den USA gelten Menschen, die den Schritt in die Selbstständigkeit gewagt haben, als besonders mutig – auch wenn sie damit gescheitert sind. Auch wir sollten uns diese Sichtweise zu eigen machen: Wer schon einmal gescheitert und wieder aufgestanden ist,

weiß über seine Stärken und Schwächen oft besser Bescheid, als andere es tun.

4. Viele Arbeitgeber suchen nach IT-Experten mit hohem kreativen Potenzial – um sie dann in vorhandene starre Hierarchien und Organisationsstrukturen zu pressen. Wer jedoch ständig reglementiert und bevormundet wird, hat bald keine Motivation und Energie mehr, um neue Wege zu gehen. Zündende Ideen brauchen Spielraum und Freiheit, um entstehen und blühen zu können!

5. In den meisten IT-Unternehmen und -Abteilungen ist Deutsch noch immer die Projektsprache – obwohl die Geschäftswelt zunehmend globaler wird. Ausländische IT-Experten, die wenig oder gar nicht Deutsch sprechen, haben daher kaum eine realistische Chance, an den Projekten teilzunehmen. Den Unternehmen gehen dadurch wertvolle Ressourcen verloren. Darüber hinaus behindert der Mangel an IT-Spezialisten auch die Gründung und das Wachstum von Start-ups.

6. Unternehmen sollten auf der Suche nach IT-Fachkräften mehr Zuwanderer anwerben. Nach einer Studie der Industrieländerorganisation OECD unternimmt Deutschland generell zu wenig, um ausländische Arbeitnehmer anzulocken, und liegt damit weit hinter Ländern wie Australien, Dänemark, Kanada und Großbritannien. Dabei haben die hiesigen Unternehmen der OECD-Studie zufolge eigentlich gute Voraussetzungen, um hoch qualifizierte Arbeitskräfte zu gewinnen: Denn die bürokratischen Hürden sind bei uns weit niedriger als in vielen anderen Ländern.

7. Noch immer ist die IT eine reine Männerdomäne. Obwohl Schulen mit Initiativen wie dem Girls' Day versuchen, bei Mädchen mehr Begeisterung für die Informatik und andere technische Berufe zu wecken, ist deren Zurückhaltung nach wie vor sehr groß. Das bekommen auch die Fachhochschulen und Universitäten zu spüren, wie die Studie trendence Gra-

Gründe, aus denen keine Einstellung einer Arbeitskraft aus dem Ausland erfolgte

In Prozent der Arbeitgeber, die unbesetzte Stellen hatten, aber keine Arbeitskraft aus dem Ausland einstellten.



Deutsche Arbeitgeber sind bei der Rekrutierung ausländischer Arbeitnehmer zögerlich.
Quelle: Unternehmensbefragung der OECD und des DIHK (2011)

duate Barometer 2013 – IT Edition belegt. Danach waren im vergangenen Jahr nur knapp 20 Prozent der IT-Studierenden weiblich. Diese Tendenz zeigt sich auch bei den IT-Ausbildungsberufen in Unternehmen, wo der Frauenanteil bei etwas mehr als acht Prozent stagniert. Einen ähnlich geringen Prozentsatz machen Frauen in IT-Führungspositionen aus. Um diesem Ungleichgewicht zu begegnen, sollten IT-Unternehmen und -Abteilungen nach Ansicht von SAP-Personalberater Rechsteiner bessere Arbeitsbedingungen für Frauen schaffen. Dazu zählen Unterstützung bei der Kinderbetreuung, aber auch prinzipielle Dinge wie Gleichheit bei der Bezahlung. Mit gutem Beispiel gehen Branchenriesen wie Google und IBM voran, die Gremien und Förderprogramme ins Leben gerufen haben, die speziell der Frauen-

förderung und Umsetzung von Chancengleichheit dienen.

8. Obwohl die Generation Y gerade ins Berufsleben einsteigt, sind erst wenige Unternehmen auf deren Bedürfnisse und Anforderungen richtig eingestellt. Neben einem starken Leistungsanspruch ist es den Digital Natives wichtig, dass die Arbeitsatmosphäre im Team stimmt und die Führungskraft ihnen auf Augenhöhe begegnet sowie regelmäßiges Feedback und Wertschätzung vermittelt. Unternehmen müssen also eine Firmenkultur des gegenseitigen Respekts etablieren, wenn sie nicht wollen, dass sich die „Genys“ schnell wieder einen neuen Arbeitgeber suchen. Da viele junge Männer und Frauen heute konsequent nach einer Work-Life-Balance streben, sollten verstärkt auch flexible Arbeitszeitmodelle und Teilzeit-

möglichkeiten angeboten werden: Vertrauensarbeitszeit, Freiräume bei der Bearbeitung der Aufgaben sowie der Aufbau von Zeitwertkonten, um sich bei Bedarf eine längere Auszeit vom Arbeitsleben nehmen zu können. Gerade SAP-Partnern rät Frank Rechsteiner, rechtzeitig eine geeignete Strategie zur Rekrutierung qualifizierter Bewerber aus der Generation Y zu entwickeln – bereits in einem Jahr kann es zu spät sein!



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



HCM-Guide



ABS Team steht branchenübergreifend für Qualität und Verlässlichkeit in der SAP HCM-Beratung, -Implementierung, und -Wartung. Mit einem umfassenden HCM-Know-how unterstützt ABS Team sowohl mittelständische Betriebe und Großunternehmen als auch Organisationen des Öffentlichen Dienstes:

- SAP HCM Kernprozesse
- SAP HCM Talent Management (On-Premise + Cloud)
- SAP HCM Self-Services (End User Services)
- SAP HCM Planung + Analyse
- SAP HCM Entwicklung
- Templates + Tools
- SAP HCM Wartungsservice

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

ABS Team GmbH
Mühlenweg 65 | 37120 Bovenden
Telefon: +49 551 82033-0 | E-Mail: info@abs-team.de



Erfolgreiches Personalmanagement mit SAP HCM

Als erfahrener Implementierungspartner steht Ihnen die GISA GmbH zur Seite. Wir unterstützen Sie bei der Gestaltung Ihrer Prozesse und deren Abbildung im SAP HCM Personalsystem. Ob Schnittstellenanpassungen oder Einbindung vorhandener Lösungen – mit der offenen SAP-Plattform richten sich die GISA-Lösungen nach Ihren Bedürfnissen. Auf Wunsch übernehmen wir den Betrieb ihres Systems!

- SAP ERP HCM Basismodule
- Personalabrechnungen
- Personaleinsatzplanung
- eRecruiting & Talentmanagement
- Digitale Personalakte
- Self Services

GISA GmbH

Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)

Telefon: +49 (0) 345 585-0
E-Mail: info@gisa.de
Internet: www.gisa.de



- HR Cloud BPO
- HR Consulting
- HR Solutions



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

HR Campus AG

Kriesbachstrasse 3
CH - 8600 Dübendorf/Zürich

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



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

KWP Kümmel, Wiedmann + Partner
Unternehmensberatung GmbH
Ferdinand-Braun-Straße 16
74074 Heilbronn

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



SAP® Add Ons für die Personalabteilung

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

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

nextevolution AG
Arn Sandtorkai 74
20457 Hamburg

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



Die PERAS ist ein spezialisierter HR-Dienstleister auf Basis von SAP HCM. Wir entlasten Ihr Unternehmen von administrativen Prozessen und schaffen Freiräume für die immer wichtiger werdende strategische Personalarbeit. Unsere Kernkompetenzen liegen im Einsatz moderner HR-Informations-Technologie und in BPO-Dienstleistungen in einem Hochsicherheitsrechenzentrum mittels ASP-Modell, sowie in der Entwicklung und Implementierung integrierter Lösungen für das SAP-HR. Mit 107 Mitarbeiter und der Erfahrung aus über 40 Jahren Arbeit in der Personalwirtschaft (die HCM-Services der ORGA und der PERAS wurden zum 01.04.2013 in die PERAS GmbH gebündelt) vertrauen uns rund 1.800 Kunden verschiedener Branchen monatlich über 270.000 Personalabrechnungen an. Damit zählt die PERAS GmbH zu Deutschlands größten Personaldienstleistern.

PERAS GmbH
Zur Gießerei 18
76227 Karlsruhe

Telefon: +49 721 40 04 47 00
Telefax: +49 721 40 04 56 66
E-Mail: peras@fiducia.de
Online: www.peras.de



Höheres Gehalt lockt IT-Spezialisten zur Konkurrenz

Geld als Trennungsgrund

IT-Spezialisten sind gefragt. Daher müssen Top-Mitarbeiter immer wieder mit Abwerbeversuchen rechnen: Fast die Hälfte (41 Prozent) der IT-Arbeitnehmer in Deutschland hat in den vergangenen zwölf Monaten ein Jobangebot von einem anderen Unternehmen erhalten.

Besonders Young Professionals sind begehrt: Aus der Altersgruppe der 25- bis 34-Jährigen sind im letzten Jahr sogar 48 Prozent zu Jobalternativen angesprochen worden. Das sind die Ergebnisse einer Umfrage im Auftrag des spezialisierten Personaldienstleisters Robert Half Technology unter 257 IT-Arbeitnehmern in Deutschland, die im Booklet „IT Insights“ zusammengefasst sind. Da sich die angesprochenen IT-Experten wechselwillig zeigen, werden Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung für Arbeitgeber immer wichtiger: Knapp jeder Fünfte (18 Prozent) der Umworbenen hat im vergangenen Jahr seinen Job aufgegeben, um ein Angebot von der Konkurrenz anzunehmen. Arbeitnehmer im Alter von 35 bis 44 Jahren sind am häufigsten bereit, Alternativen in Betracht zu ziehen. In dieser Gruppe liegt der Anteil der Veränderungswilligen bei mehr als einem Drittel (34 Prozent).

Die Top-Argumente

Mehr als zwei Drittel (68 Prozent) der Jobwechsler ließen sich von einem höheren Gehalt locken. Aber auch nicht monetäre Faktoren spielen eine große Rolle: 47 Prozent fühlten sich von der positiven Arbeitsatmosphäre beim neuen Arbeitgeber angezogen, je 37 Prozent ließen sich von attraktiveren Arbeitszeitmodellen, guten Weiterbildungsmöglichkeiten und einem attraktiven Standort überzeugen. Knapp ein Drittel (32 Prozent) erwartet im neuen Job eine bessere Work-Life-Balance.

„Für Unternehmen wird es immer schwieriger, geeignete Mitarbeiter zu finden, da IT-Systeme häufig sehr individuell auf die jeweilige Branche oder sogar das Unternehmen zugeschnitten sind“, erklärt Sven Hennige, Managing Director Germany & Central Europe bei Robert Half. „Deshalb ist es umso



» Unternehmen sollten in die Qualifizierung investieren. «

Sven Hennige, Managing Director bei Robert Half.

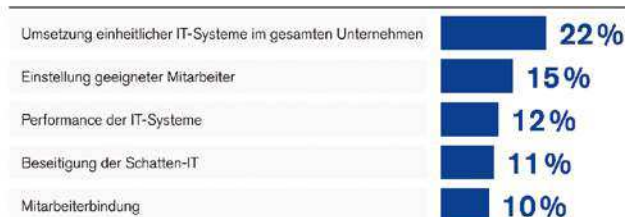
wichtiger, bestehende Mitarbeiter mit geeigneten Weiterbildungsmaßnahmen zu qualifizieren und ihnen Karriereperspektiven aufzuzeigen. Auch bei neuen IT-Profis sollten Unternehmen bereit sein, in ihre Einarbeitung und Qualifizierung zu investieren. Das trägt sowohl zur Zufriedenheit als auch zur Bindung der Mitarbeiter an das Unternehmen bei.“

Studienergebnisse zu den Herausforderungen der IT-Abteilung bis zum Jahr 2020 aus Sicht von CIOs, CTOs und IT-Mitarbeitern enthält die Publikation „IT Insights“, die kostenlos unter www.roberthalf.de/it-insights heruntergeladen werden kann.

www.roberthalf.de/it-insights

Multitasking – die IT-Abteilung als Allround-Talent

Top 5 – was wird Ihrer Meinung nach im Jahr 2020 die größte Herausforderung für CIOs darstellen?



Quelle: IT-Arbeitsmarktstudie 2014 von Robert Half Technology, Befragung von 200 CIOs und CTOs in Deutschland.

Quelle: IT-Arbeitsmarktstudie 2014 von Robert Half Technology, Befragung von 200 CIOs und CTOs in Deutschland.

Bitkom unterstützt Girls' Day

Frauen dringend gesucht

In den Unternehmen der Informationstechnologie und Telekommunikation besteht weiterhin ein großer Bedarf an IT-Spezialistinnen. Auf sechs männliche IT-Experten kommt derzeit nur eine Frau mit entsprechenden Kenntnissen.



Immer mehr Mädchen begeistern sich für technische Berufe.

Der Frauenanteil beträgt nur rund 14 Prozent. Das teilt der Hightech-Verband Bitkom auf Grundlage einer Branchenumfrage anlässlich des bundesweiten Girls' Day mit. „Die Berufsaussichten in der schnell wachsenden IT-Branche sind nicht zuletzt wegen des Fachkräftemangels hervorragend. Der Girls' Day ist eine gute Möglichkeit für alle Mädchen und jungen Frauen, sich über die Chancen in der Informatik oder einem anderen technischen oder naturwissenschaftlichen Beruf zu informieren“, sagte Bitkom-Präsident Prof. Dieter Kempf. Als Querschnittstechnologie gehe es in der Informatik längst nicht mehr nur darum, Programmiersprachen zu lernen. Kempf: „Es geht ebenso um das Design von Benutzeroberflächen, das Entwickeln umfassender mobiler Lösungen und um die Beratung professioneller IT-Anwender. Kommunikation, Kreativität und der Kontakt mit Menschen gewinnen in der IT immer mehr an Bedeutung.“ Die Initiativen der vergangenen Jahre, Mädchen und Frauen stärker für IT und technische

Berufe zu begeistern, tragen dabei erste Früchte. So ist der Frauenanteil an den Erstsemestern im Informatik-Studium zuletzt auf den Rekordwert von fast einem Viertel (23 Prozent) gestiegen. Bei den Auszubildenden in IT-Berufen liegt der Anteil allerdings mit zuletzt rund acht Prozent weiter deutlich darunter. „Politik und Wirtschaft müssen ihre gemeinsamen Anstrengungen fortsetzen“, betonte Kempf. So informiert der Bitkom mit seiner Initiative „erlebe IT“ in Schulen über die Chancen in IT-Berufen und richtet sich dabei speziell auch an Mädchen. Auf der CeBIT hat der Bitkom erstmals mit der Initiative Tec2You kooperiert und ein spezielles Angebot für Schulklassen auf der Messe geschaffen, bei dem es neben Informationen über konkrete Job-Perspektiven auch um Themen wie App-Entwicklung oder Roboterprogrammierung ging. In Deutschland gibt es aktuell rund 39.000 offene und schwer zu besetzende Stellen für IT-Experten.

www.bitkom.org
www.girls-day.de

**Freiheit,
Gleichheit,
Gemeinschaft**



Wir verstehen uns als Wertegemeinschaft und gründen einen **E-3 Redaktions- und Marktforschungsbeirat** für die SAP-Community.

Für den **E-3 Beirat** suchen wir CEOs, CFOs, CIOs, IT-/CCoE-Leiter und alle Manager von SAP-Bestandskunden sowie Lehrpersonal von Universitäten und Fachhochschulen.

Wir geben viel und brauchen Ihre Hilfe! Sie sind bei einem SAP-Bestandskunden beschäftigt? Dann treten Sie bitte mit uns in Kontakt.

Danke für Ihr Interesse und bitte gleich anmelden:

beirat.e-3.de



Beim Handelsunternehmen Spar wird „Realtime Retail“ auf Basis von SAP Hana und Hitachi Server und Storage realisiert

Perfekt kombiniert

Das Handelsunternehmen Spar ist nicht nur eines der erfolgreichsten seiner Branche, sondern setzt auch auf maximale Kundenzufriedenheit und Qualität. In der Spar-IT entwickelt Andreas Kranabrtl ein visionäres SAP-Hana-Konzept gemeinsam mit Hitachi Data Systems (HDS) und Imtech als Trusted Advisor.

Spar Österreich besitzt für die Landesgesellschaft sowie angegliederte Auslandstöchter ein eigenes IT-Unternehmen. Die Spar Austria Information and Communication Services (ICS) wird von CEO Andreas Kranabrtl geführt. ICS erbringt IT- und Kommunikationsleistungen für Österreich, Italien, Slowenien, Ungarn, Tschechien und Kroatien. Das Handelsunternehmen blickt dieses Jahr auf 60 erfolgreiche Jahre im österreichischen Einzelhandel zurück. Gleichzeitig stellt sich das Unternehmen besonders vorausschauend den Herausforderungen, die es auf IT-Ebene vor allem durch Big Data erwartet. Der Retail-Bereich ist mehr denn je von stark steigenden Datenfluten betroffen und gleichzeitig auf kurzfristige Echtzeit-Analysen ebendieser Daten für Geschäftsfragen angewiesen. Deshalb vertraut IT-CEO Andreas Kranabrtl zukünftig auf die weltweit größte SAP-Hana-Lösung im Retail-Bereich. Abgeleitet aus der Vision „Realtime Enterprise“ von SAP-Mitgründer und Aufsichtsratsvorsitzenden Professor Hasso Plattner hat Andreas Kranabrtl eine Roadmap für „Realtime Retail“ erstellt.

Die Infrastruktur für das Hana-Konzept kommt von Hitachi. Die Unified Compute Platform ist ein Schlüssel zum Erfolg mit großen Datenmengen. Eine Converged-Scale-Out-Lösung garantiert die Zukunftssicherheit der IT-Architektur bei Spar. Momentan liefert die Lösung eine Speicherkapazität von bis zu 150 TB. Andreas Kranabrtl hat genaue Vorstellungen für seine Hana-Infrastruktur: optimale Skalierbarkeit, einfache Architektur, Schnelligkeit, Flexibilität und schließlich die kurzfristige Umsetzung. Die Entscheidung zugunsten von Hitachi fiel nicht durch Zufall. Das Unternehmen Imtech ICT Austria ist langjähriger Partner von Spar und wahrscheinlich einer der führenden Hana-Spezialisten in Europa. Bereits vor drei Jahren stand Imtech gemeinsam mit Red Bull auf der

Bühne der Sapphire Madrid und präsentierte das weltweit erste SAP Business Warehouse auf der Hana-Datenbank. Seither konnte Imtech bei zahlreichen Hana-Projekten Erfahrung sammeln und gilt mittlerweile als der führende Hana Trusted Advisor. Auch CEO Kranabrtl vertraute bei der komplexen Ausschreibung und Evaluierung wieder auf die Expertise von Imtech. Somit basiert die Wahl von Hitachi Data Systems als Server- und Storage-Lieferant auf harten Fakten, viel Arbeit und einem letztendlich perfekten Angebot für Spar.

Es war Zeit zu handeln: „Selbstverständlich war das Thema Hana am strategischen Radar der Spar-IT“, erklärt Andreas Kranabrtl im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger. „In einem Strategieprojekt im Februar 2013 wurde das Potenzial von Hana aus Sicht der Spar-Geschäftsprozesse und -Lösungen sehr klar und damit auch die Chance, mit Hana optimale Lösungen für anstehende Projekte zu liefern. Der geplante Ausbau des SAP-BW-Altsystems war ab diesem Zeitpunkt keine Option mehr für ein innovationsgetriebenes Unternehmen.“ In einem ersten Schritt entschied man sich somit, die SAP-Business-Warehouse-Infrastruktur gemeinsam mit Imtech auf die Hitachi-Server- und Storage-Technik zu migrieren. Die maßgeschneiderte Lösung überzeugte auf ganzer Linie und wird dafür sorgen, dass die Datenfluten im österreichischen Traditionsunternehmen Spar effizient verarbeitet und genutzt werden.

Imtech ist bei dem perfekt kombinierten Projektplan der Trusted Advisor, aber gab es Kriterien, die eindeutig für Hitachi sprachen? „HDS legte schon im ersten Angebot eine überzeugende, nachhaltige und komplette Lösung auf den Tisch“, lobt IT-CEO Kranabrtl. „Das gesamte Angebot hielt allen weiteren Evaluierungen stand und der gute Gesamteindruck überzeugte uns schlussendlich.“ In en-

ger Zusammenarbeit mit Imtech konnte Hitachi die Spar-IT von der Leistung der Unified Compute Platform (UCP) für SAP Hana überzeugen. Diese konvergierte Lösung erfüllt die Leistungsanforderungen von Hana. Die technischen Herausforderungen unterscheiden sich nicht wesentlich von denen klassischer SAP-Systeme. In den Servern muss jedoch selbstverständlich größerer Memory zur Verfügung stehen. Hitachi setzt beim Speicher als einziger Hersteller konsequent und durchgängig auf externes Enterprise-Storage. Dieser High-End-Speicher garantiert neben der Erfüllung klassischer Rechenzentrumsszenarios wie Backups auch die typischen Anforderungen wie Performance, Verfügbarkeit und Skalierbarkeit – und zwar über mehrere parallel laufende Hana-Systeme hinweg, Stichwort: Konsolidierung! Trivial oder komplex? SAP hat die Parameter für Hana vorgegeben: Intel Xeon und Suse Linux. Welchen Mehrwert kann hier noch HDS bringen? Horst Heftberger, General Manager Hitachi Data Systems Österreich, antwortet auf die Frage von Peter Färbinger: „Die Architektur der Unified Compute Platform für SAP Hana unterscheidet sich wesentlich von Lösungen des Mitbewerbs. Was oben an grundsätzlichen Anforderungen für Storage genannt wurde, gilt auch für die Server. Die Architektur basiert darüber hinaus auf etablierter x86-Technologie und bietet dennoch die Eigenschaften der Unix-Welt. Als Schlagworte seien Hardware-Virtualisierung und Failover genannt. Unterbrechungsfreie Firmware-Updates sind ebenfalls möglich. Generell können Maintenance wie Updates und Patches im laufenden Betrieb ohne Downtime erfolgen.“

Hitachi ist seit vielen Jahren in der SAP-Community eine anerkannte und renommierte Marke. Diese perfekte Kombination eines innovativen SAP-Bestandskunden, eines Infrastruktur-Komplettanbieters und eines Trusted Advisors ist beispielhaft: Was ist die Rolle von



Andreas Kranabittl (l.), CEO der Spar Austria Information and Communication Services, mit Horst Heftberger (r.), General Manager HDS Österreich.

Imtech bei dem Spar-Projekt? „Für ein Hana-Projekt sind mehrere Kompetenzfelder erforderlich“, erklärt Robert Pöll, Imtech-Geschäftsführer, und er zählt im Gespräch mit Chefredakteur Färbingler folgende Punkte auf: ausgeprägtes Infrastruktur-Know-how im Bereich Data Center; tief gehendes SAP-Consulting-Know-how für die Migration auf Hana; umfangreiche Hana-Erfahrung, denn In-memory-Datenbanken, die sich womöglich noch auf viele Server verteilen, erfordern vollkommen unterschiedliche Designansätze an Infrastruktur, Betrieb und Business Continuity; und – last, but not least – Kreativität, um die vielfachen Realtime-Möglichkeiten, die diese neue Technologie eröffnet, in neue innovative Ansätze für das Geschäft umzumünzen und sich dadurch Wettbewerbsvorteile zu sichern. „Alle oben genannten Kompetenzfelder gehören seit Jahren zu den Kernkompetenzen der Imtech und spiegeln sich in den Geschäftsbereichen der Imtech wider: Infrastruktur-Lösungen, SAP Consulting, Managed Services und Logistik-Lösungen“, erklärt Robert Pöll. Als strategischer Partner von Spar im Bereich Managed Services und SAP-Betreuung sowie aufgrund der Erfahrungen aus diversen erfolgreichen Hana-Projekten wurde Imtech von Spar in diesem Projekt in folgenden Rollen beauftragt: Unterstützung der Spar ICS bei der Evaluierung und Auswahl der Hardware; Lieferung, Installation in den beiden Data-Centern von Spar und Implementierung der Hardware mit Verrechnung in einem 48-Monate-Opex-Modell (Operational Expenditures); Migration der bestehenden BW-Landschaften (eine der größten BW-Retail-Landschaften im deutschsprachigen Raum) auf die neuen Hana-Landschaften; und Betrieb der neuen Hana-Landschaften in einem „Hana managed by Imtech“-7x24-Modell mit entsprechenden SLAs und Kopplung der Ticketing-Systeme. Die robuste HDS-Enterprise-Solution bietet also maximale Performance, Skalierbarkeit und Verfüg-

barkeit. Die Scale-Out-Architektur lässt Hana in geschäftskritischen Umgebungen permanent laufen. Die Blade-Server-Technologien und die Enterprise-Speichersysteme Virtual Storage Platform (VSP) und Unified Storage (HUS) sorgen für Hochverfügbarkeit und lückenlosen Betrieb. Des Weiteren ermöglicht der Einsatz der Hitachi NAS-Lösung (HNAS) als Teil der Gesamtarchitektur eine konsolidierte, hoch performante Backup-Gesamtlösung ohne Eingriff in den laufenden Betrieb. Warum entschied sich also Spar für HDS, die ja in der Hana-Community nicht die einzigen Server- und Service-Anbieter sind? Horst Heftberger: „Wichtig waren der Mix aus führender Technologie, kompetenten Mitarbeitern, einem starken Partner wie Imtech und dem Servicing-Modell sowie die garantierte Einhaltung der Service Level Agreements im Bereich Recovery. Entscheidend war aber auch die ‚Completeness of Solution‘ von Beginn an und die damit transportierte Stabilität und Sicherheit.“ Und Andreas Kranabittl ergänzt im Gespräch mit dem E-3 Magazin: „Nichts ist teurer als eine Infrastruktur, die die Geschäftsanforderungen nicht erfüllt. Wer Investitionen in ein zukunftsweisendes System scheut, wird langfristig Probleme beim Geschäftsbetrieb bekommen. Selbstverständlich waren die Kosten ein wesentlicher Bestandteil der Evaluierung und auch hier kamen wir zu einem positiven Business Case.“ Hitachi UCP für SAP Hana unterstützt die neue Generation von SAP In-memory-Computing mit einer integrierten, hoch performanten Infrastruktur. Hierzu werden Blade Server und Speichersysteme mit Netzwerkkomponenten kombiniert. Somit kann Spar schneller als je zuvor auf die Ergebnisse der Analysen und auf aktuelle Zahlen zugreifen.

Die strategische Partnerschaft zwischen Hitachi und Imtech mit den entsprechenden Lösungen stellte sich für Spar

als die optimale Lösung für die langfristige Realisierung seiner komplexen IT-Themen heraus. „Hitachi hat es gut geschafft, uns mit den richtigen Themen zu adressieren und ein professionelles und kompaktes Paket mit der passenden Servicemannschaft zu realisieren“, erklärt Andreas Kranabittl. Imtech implementierte bereits die SAP-Landschaft bei Spar und bietet nun gemeinsam mit Hitachi einen optimalen Support für das Unternehmen. „Die Herausforderungen und Problemstellungen, mit denen wir bei Spar konfrontiert waren, waren auf die komplexe Infrastruktur mit hohen Kosten sowie Support-Schwierigkeiten durch drei unterschiedliche Anbieter zurückzuführen“, erklärt Andreas Weigl, der zuständige Imtech-Projektleiter. „Gemeinsam mit Hitachi und der Enterprise Converged Solution konnten wir eine zukunftsweisende IT-Umgebung schaffen, die den Anforderungen des Handelsunternehmens Spar gewachsen ist.“ Für Spar war außerdem auch die langfristige strategische Partnerschaft zwischen Hitachi Data Systems und Imtech ICT Austria ein wichtiges Kriterium für die Entscheidung. Die rasche Implementierung, die herausragende Professionalität sowie das optimale Preis-Leistungs-Verhältnis und die kurzen Entscheidungswege qualifizierten HDS und Imtech schließlich als ideale Anbieter für die neue Converged Solution für Spar. „Wir haben mit der Hitachi UCP für SAP Hana die ideale Lösung für Spar als Handelsunternehmen angeboten. Damit leitet Spar nicht nur die Innovation Roadmap der SAP im Konzern ein, sondern etabliert auch frühzeitig die Technologieplattform für das Retail Business von morgen. So ist Spar bestmöglich auf Marktveränderungen vorbereitet und kann effizient reagieren“, zieht Horst Heftberger, Geschäftsführer von Hitachi Data Systems Österreich, positive Bilanz. Spar soll mit dieser Lösung einen Return on Investment nach spätestens 18 Monaten erreichen.



Die „neue“ Hitachi

Hitachi Data Systems (HDS) ist langjähriger und sehr erfolgreicher Partner der SAP. Mit dem einzigartigen Engagement im Bereich Hana hat sich Hitachi in der SAP-Community neu erfunden. Analysten sprechen in Bezug auf Hitachi bereits vom neuen Shootingstar in der Hana-Szene. Tatsache ist, dass Hitachi optimale Ausgangsbedingungen mitbringt, um eine der führenden Hana-Infrastrukturen bei den SAP-Bestandskunden zu realisieren. Der penible Auswahlprozess bei Spar hat gezeigt, dass Hitachi gegenüber allen anderen Mitbewerbern aus dem Hana-Umfeld einen deutlichen betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und technologischen Vorsprung hat. Über die neuen Möglichkeiten von Hana und Hitachi sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger mit Matthias Czwikla, Vice President Global SAP Field Alliance bei HDS.

E-3: Aus betriebswirtschaftlicher Sicht wird SAP Hana als Schlüssel zum Realtime Enterprise gesehen. Wie wichtig erscheint Ihnen „Echtzeit“ bei SAP-Anwendungen?

Matthias Czwikla: In der Wirtschaft erreichen nur Unternehmen Wettbewerbsvorteile, die Veränderungen schnell erkennen und flexibel agieren können. Die Hitachi-Vision ist es, Innovation durch Information voranzutreiben und zu beschleunigen. Echtzeit ist besonders wichtig, wenn es darum geht, strategische und taktische Entscheidungen zum Beispiel durch Hana möglichst zeitnah zu fällen, um Geschäftschancen wahrzunehmen. Echtzeitentscheidungen sind von besonderer Bedeutung, um etwa Auswertung

von Point-of-Sales-Daten für Bedarfsvorhersagen zu treffen. Solche Auswertungen sind früher nicht möglich gewesen, da die Verarbeitung der Daten teils Tage dauerte – zu lang für eine nutzbare Umsetzung der gewonnenen Informationen. Nun erfordern sie nur noch Minuten. So lassen sich zum Beispiel Over-Stock-Situationen – also zu große Vorratshaltung von Gütern – vermeiden.

E-3: Hana startete als In-memory-Datenbank für SAP BW. Heute ist Hana für die gesamte SAP Business Suite verfügbar. Macht das betriebswirtschaftlich Sinn?

Czwikla: Die Verfügbarkeit der Business Suite on Hana eröffnet ein großes Konsolidierungspotenzial. Es ist nun möglich, bestimmte Analysen transaktionaler Daten in Echtzeit durchzuführen. Dies eröffnet unter anderem das Potenzial, eine Landschaftskonsolidierung auf Hana durchzuführen. Die Komplexität einer IT-Umgebung kann so deutlich abnehmen. Der Zugriff auf transaktionale Daten in Echtzeit wird einfacher. Bei Bestandskunden mit großem Datenbestand im BW muss eine Einzelfallentscheidung getroffen werden.

E-3: Die In-memory-Datenbank Hana ist eine junge Technik, ist das eine Gefahr für einen operativen SAP-Betrieb?

Czwikla: Es gibt weltweit Tausende Kunden, die Hana im Betrieb einsetzen; so jung ist die Lösung mit über zwei Jahren zudem gar nicht mehr. SAP hat in sehr kurzer Zeit die Einführung einer wirklich leistungsfähigen Technologie geschafft, auf die für Neuimplementierungen Anwender immer mehr setzen. Jede Investition

in alte Technologie ist eine Fehlinvestition. Hitachi reduziert die Risiken im operativen Betrieb durch die jahrzehntelange Technologieführerschaft im Enterprise-Storage- und Enterprise-Compute-Bereich.

E-3: Welche Sicherheitsmaßnahmen im Bereich der Infrastruktur bietet HDS für Hana-Anwender?

Czwikla: Hochverfügbarkeit, Failover über mehrere Rechenzentren hinweg, Verschlüsselungsmodule direkt im Speicher, Disaster Tolerance und Backup – und zwar auf Enterprise-Niveau. HDS ist einer der wenigen Anbieter, die sowohl für synchronen als auch asynchronen Betrieb in Rechenzentren zertifiziert sind.

E-3: Hana ist letztendlich ein Synonym für einen komplexen Wandel der SAP-Architektur. Wie wichtig sind hier Anbieter und Partner, die – wie HDS – Server, Storage und Lizenzen aus einer Hand anbieten können?

Czwikla: Hitachi ist der einzige SAP-Partner, der Appliances für Hana, also Server und Storage, sowie die zugehörigen Lizenzen aus einer Hand anbieten kann. Zudem bietet die tiefe Integration der Gesamtlösung bis hin zum Support Vorteile – das ergibt ein optimal aufeinander abgestimmtes Paket. Autos werden ja auch im Ganzen gekauft, und nicht Karosserie, Motor und Reifen getrennt. Somit sinkt auch die Komplexität für den Anwender. Das gemeinsame Management der Plattform senkt auch die Betriebskosten sowie die Risiken und entlastet so auch die IT-Abteilungen bzw. schafft und sichert strategische Kapazitäten.



Realtime Retail bei Spar



Andreas Kranabrtl leitet die IT beim Handelsunternehmen Spar und hat gemeinsam mit Hitachi Data Systems und Imtech ICT Austria das größte und innovativste SAP-Hana-Retail-System geplant.

E-3: Aus der Erfahrung und den Vorgaben bei Spar, wo liegt die Zukunft von Suite on Hana: on-premise oder on-demand?

Czwikla: Die grundsätzliche Frage ist: Welche Wettbewerbsvorteile kann ein Unternehmen durch den internen Betrieb einer Lösung erzielen, die zum Standard geworden ist. Für große Unternehmen mit einem maßgeschneiderten Betrieb kann die Inhouse-Lösung attraktiv sein, für kleine und mittlere Unternehmen mag eine Auslagerung zu Cloud-Anbietern günstiger sein. Letztlich ist es aber immer eine Einzelfallentscheidung, die von vielen Kriterien abhängt – Kosten, Datensicherheit, Gesetzesvorgaben, Flexibilität etc. Interessant ist jedoch, dass Anwender oft gar nicht in die Cloud wollen, aus Opex-Gründen jedoch oft keine andere Wahl haben. HDS kann diesen Druck abfedern und den Schritt in die Cloud mit Technologie und Expertise begleiten. Mit der hier gefundenen Lösung – maßgeschneiderte Lösung und Implementierung durch einen Partner – wurden on-premise und on-demand effizient kombiniert.

E-3: Abschließend und strategisch sind HDS und Hana mehr als „nur“ schnell und groß genug für „Big Data“?

Czwikla: Ja. Der Vorteil ist eben nicht nur die Geschwindigkeit, sondern vielmehr die Entscheidung für eine skalierbare, verfügbare und einfach zu verwaltende Plattform auf einer zukunftssicheren Technologie bis hin zur langfristigen Roadmap. Kunden wie Spar setzen mit SAP und Hana auf die richtige Partnerschaft für eine langfristig businessdefinierte IT. Basis ist die deckungsgleiche Vision „Accelerate Innovation with Information“.

E-3: Danke für das Gespräch.

Die Spar-Österreich-Gruppe mit etwa 77.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und knapp 3000 Standorten im In- und Ausland ist als Handelsunternehmen tagtäglich mit einer wachsenden Menge an unstrukturierten Daten konfrontiert. Diese haben große Relevanz für das Unternehmen – somit wird Informationstechnologie immer wichtiger für das Business. Unternehmen wie Spar stehen vor der Problematik immer umfangreicherer Datenmengen, die jedoch für geschäftliche Entscheidungen und in weiterer Folge auch für den Unternehmenserfolg eine wesentliche Rolle spielen. Derartig geschäftskritische Umgebungen, wo große Mengen an wertvollen sensiblen Daten und deren dauerhafte Verfügbarkeit einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil bedeuten, erfordern eine spezielle Infrastruktur, die die notwendige Skalierbarkeit, Hochverfügbarkeit, Disaster Tolerance und Backup auf höchstem Niveau garantiert. Denn kurzfristige Reaktionszeiten, um auf Marktveränderungen möglichst rasch und effizient zu reagieren, sowie kürzere Time-to-Market bei Produkteinführungen können im Retail

entscheidend für den Erfolg sein. Spar Österreich hat sich vom österreichischen Handelsunternehmen zum europaweit erfolgreichen Handelskonzern entwickelt. Das bedeutet nicht nur die Erweiterung der internationalen Geschäfte und den Aufbau neuer Märkte, Kunden sowie Verkaufskanäle, sondern auch neue Herausforderungen für die Unternehmens-IT. „Die strategische Bedeutung der IT für den Geschäftserfolg steigt. Dank HDS und Imtech konnten wir unsere Hana-Landschaft angemessen skalieren und beschleunigen nun mit der UCP für SAP Hana ein System, das genau jene hohen Leistungsanforderungen erfüllt, die wir für unsere Zukunftsvisionen als Konzern benötigen“, ist Andreas Kranabrtl, Managing Director der Spar Information & Communication Service GmbH, der eigenständigen IT-Gesellschaft von Spar, zufrieden.

E-3: Welches spezifisches Hana-Wissen hat man sich bei Spar angeeignet?

Andreas Kranabrtl: Wir haben uns stark mit der Hana-Strategie und der Umsetzung in den kommenden Jahren beschäftigt und eine entsprechende



Roadmap erarbeitet. Im Rahmen dieser Arbeit haben wir uns mit den neuen Möglichkeiten auf Applikationsebene und auch mit den technischen Herausforderungen beschäftigt. Hana ist heute eine Kernkomponente in der SAP-Landschaft, die gerade im Retail-Bereich wahrscheinlich unverzichtbar sein wird. Dementsprechend ist Hana ein Thema, wo wir entsprechende Kompetenzen aufgebaut haben und weiterentwickeln werden.

E-3: Was ist die Meinung der Spar-SAP-Basismitarbeiter zum Hardware- und Datenbankwechsel?

Kranabittl: Gravierende Veränderungen wie diese lösen naturgemäß unterschiedliche Reaktionen aus. Im Vordergrund der Diskussionen war das Risiko, die aktuelle Qualität und Verfügbarkeit nicht zu verschlechtern, und auch die zusätzliche Belastung der Mitarbeiter. Mit der Lösung, die Einführung mit einem erfahrenen Implementierungspartner einzuführen, und dem überzeugenden Konzept für die weitere Betriebsführung konnten diese Bedenken minimiert werden.

E-3: Welche betriebswirtschaftlichen und strategischen Ziele konnte Spar durch das Projekt Hana/HDS realisieren und was ist noch für die Zukunft geplant?

Kranabittl: Als „Early Mover“ bei der Datenanalyse auf diesem Qualitätsniveau zu agieren ist auch für den Spar-Vorstand ein Schritt in die richtige Richtung. Vorsprung zu haben, das ist überlebenswichtig am Markt. Bis 2016 werden Stück

für Stück alle Applikationen bei Spar auf die Hana-Plattform migriert. Im modernisierten CRM-System ist die Geschwindigkeit der Geschäftsprozesse bereits spürbar gestiegen. Gerade im Aufbau ist der nächste Ausbauschnitt, das internationale Data Warehouse für Business-Intelligence-Anwendungen. Ende Sommer 2014 wird dann das zentrale Data Warehouse für Österreich in Angriff genommen. Finanz-, Controlling- und HR-Systeme werden dann 2015 und 2016 auf neue, kräftige Beine gestellt. Der große Wurf, die Umstellung der gesamten Geschäftsprozesse im Bereich Warenwirtschaft, soll spätestens 2017 mit der Verfügbarkeit neuer SAP-Retail-Lösungen bei Spar umgesetzt werden.

E-3: Gibt es neben dem immer wieder betonten Vorteil der „Echtzeit“ noch andere Pluspunkte für Hana bei der Spar-Installation?

Kranabittl: Spar investiert hier in die allerneueste Technologie, was letztlich Investitionsschutz bedeutet. Spar ist somit für die Zukunft gewappnet, das enthält viele Konsolidierungsoptionen bis hin zu Multi-Tenancy-Szenarien: Das Hana-System auf Hitachi könnte auch mehrere Mandanten auf einem System unterstützen und so die darunter liegende Technologie noch besser ausnutzen. Aber im Vordergrund stehen für Spar die neuen, auf Hana basierenden Business Solutions von SAP, die für die Maximierung des Geschäftserfolgs eingesetzt werden.

E-3: Sehr geehrter Herr Kranabittl, danke für das Gespräch.

Risikoabschätzung

Andreas Kranabittl, CEO der Spar Austria Information and Communication Services (ICS), auf die Frage: Wie hat man sich bei Spar gegen das Risiko In-memory-Datenbank abgesichert?

„Neben der Herausforderung, die Wirtschaftlichkeit derartiger Systeme sicherzustellen, sehen wir drei konkrete Risiken in diesem Bereich.“

Erstens, ein sehr großes Wachstum der Datenmengen könnte herausfordernd werden. Viele Angebote am Markt bewältigen das nicht, da sie nicht weit skalieren können. Bei Datenbanken lassen sich nicht einfach Festplatten nachrüsten. Da die HDS-Lösung jedoch hochskalierbar ist, schätzen wir dieses Risiko bis auf Weiteres als gering ein.

Zweitens, die Komplexität der Hana-Appliance und der Reifegrad der Produkte können die Verfügbarkeit beeinträchtigen. Die klassischen Aspekte der Sicherheit wurden mit klassischen Maßnahmen gelöst, etwa Hochverfügbarkeit durch ein redundant ausgelegtes Rechenzentrum. Systeminterne Probleme müssen über hochkarätige Service Level Agreements abgesichert sein.

Drittens, die Hana-Appliance-Architektur und die Entscheidung, Hana einzusetzen, bedeuten eine hohe und langfristige Abhängigkeit von den Systemlieferanten. Das erfordert hohe Ansprüche an nachhaltige, strategische Partnerschaften.“

Trusted

E-3: Beginnend mit dem Hana-Projekt bei Red Bull gilt Imtech mittlerweile als heimlicher Star der Hana-Szene. Wie kam es dazu, dass Imtech so früh auf den Hana-Trend setzte, und wie entstand bei Imtech das Hana-Wissen dazu?

Robert Pöll, Geschäftsführer Imtech ICT Austria: Imtech hat die Bedeutung von SAP Hana schon sehr früh erkannt und mit Innovationstreibern unter unseren Kunden früh auf diese Plattform gesetzt. So wurde mit Red Bull das weltweit erste SAP-Hana-Projekt realisiert. Etwas später erfolgte für Neckermann.at die in Österreich erste Implementierung der SAP Suite on Hana in den Data-Centern der Imtech in Österreich. Imtech startete sehr früh mit der Hana-Ausbildung und Zertifizierung der eigenen Fachleute in den Bereichen Technology und Infrastructure, SAP Application Consulting und Application Management und im SAP-Basisbetriebsteam, das mit seinen 23 Mitarbeitern zu den größten Basisbetriebsteams Österreichs zählt. Dieses Team ist verantwortlich für den Betrieb von 220.000 SAP-Benutzern unserer nationalen und internationalen Kunden, darunter bereits einige Hana-Instanzen. Durch diese Breite an erforderlichen Kompetenzen und Erfahrungen kann Imtech das Thema Hana heute ganzheitlich betrachten, aus einer Hand beraten, effizient implementieren und wirtschaftlich betreiben.

E-3: Was bedeutet das innerhalb der SAP-Community?

Pöll: Diese einmalige Positionierung wird auch von SAP so gesehen und anerkannt. SAP zeichnete vor Kurzem Imtech mit dem Preis „Database & Technology Partner of the Year 2013“ aus. Zitate aus der Laudatio: „Imtech investierte frühzeitig in SAP Hana und machte diese Technologie zu einem wichtigen Bestandteil ihrer SAP-Strategie. Anfang 2013 konnte Imtech die erste Suite on Hana abschließen. Imtech ist der erste Partner in Österreich mit Hana-Support-Zertifizierung und ein großer Treiber dieser SAP-Technologie-Plattform. Imtech übernimmt damit auch eine Vorbildfunktion für andere SAP-Partner.“

E-3: Wie beurteilen Sie den Entwicklungsstand von Hana als Basis für SAP BW und die Lösung Suite on Hana aus der Sicht von Imtech?

Advisor Imtech im E-3-Interview

Pöll: BW on Hana ist die logische Fortführung von BWA und soll mit dem nächsten Schritt zur Plattform in die gesamte Suite integriert werden. Suite on Hana ist für unsere Neukunden – auch im Mittelstand – eine strategische Entscheidung und bietet mit den vielen Hana-spezifischen Applikationen, z. B. rund um SAP-Fiori, eine wichtige Grundlage für neue Geschäftsprozesse. Aufgrund des exzellenten Know-hows wird Imtech auch bei Bestandskunden zur Analyse des Optimierungspotenzials der Ist-Prozesse mit Hana immer wieder eingeladen.

E-3: Anfang Mai hat SAP Chief Technology Officer Vishal Sikka seinen überraschenden Abschied genommen. Teilweise wird es zu einem Neustart und der Adaptierung der Hana-Roadmap unter dem designierten Nachfolger Bernd Leukert kommen. Was wünscht sich Imtech von der kommenden Hana-Entwicklung?

Pöll: Imtech wünscht sich als SAP-Partner eine verstärkte Zusammenarbeit mit SAP, um die neue Technologie noch mehr zu treiben. Imtech erachtet den Aufbau eines Hana-Ökosystems, in dem alle oben genannten Kompetenzfelder aus einer Hand adressiert werden, für wesentlich für den Erfolg von Hana am Markt. Imtech-Kunden beklagen heute den aus ihrer Sicht einseitig lizenzorientierten Ansatz der SAP. Imtech wünscht sich ferner einen konstanten und konsistenten Weg, den die SAP mit Hana Hand in Hand mit ihren Partnern weitergeht. Es soll klare Spielregeln für SAP und für die Partner geben – die natürlich auch beide einhalten. Das soll beitragen, mögliche Reibungsverluste durch Konkurrenzverhältnisse zwischen den eigenen Cloud-Angeboten der SAP und denen ihrer Partner in einem vernünftigen Co-Habitationsmodus zum gegenseitigen Nutzen möglichst gering zu halten. So werden Partner in das Thema Hana und Cloud auch in Zukunft investieren.

E-3: Wie stabil und sicher ist Hana? In einer Mission-Critical-Systemumgebung wie einer Retail-Anwendung ist diese Frage wahrscheinlich noch brisanter. Was haben HDS und Imtech unternommen, um bei Spar einen sicheren, operativen Hana-Betrieb zu gewährleisten?

Pöll: Die Systemarchitektur wurde von Imtech so gewählt, dass hinsichtlich



Robert Pöll, Geschäftsführer Imtech Austria.

High Availability und Disaster Recovery alle Maßnahmen getroffen wurden, um einen reibungslosen Betrieb zu gewährleisten. Die Erfahrungen der Imtech in den vergangenen Jahren mit Hana-Projekten und Betrieb von Hana-Systemlandschaften haben wesentlich dazu beigetragen, dass die Systemarchitektur allen Verfügbarkeitsanforderungen von Spar gerecht wird.

E-3: Andere Datenbankanbieter meinen immer wieder, dass Hana noch wesentliche Komponenten für einen sicheren, operativen Betrieb fehlen. Dass Hana schnell ist, bezweifelt hingegen niemand. Wie sieht man bei Imtech diese Kritik von anderen Datenbankanbietern? Ist Hana sicher und stabil?

Pöll: Der Betrieb einer Hana-Systemlandschaft verlangt Know-how, ist aber – Stichwort: Persistenz – vergleichbar mit jeder anderen Lösung. Die größte Herausforderung ist aktuell, dass noch viele Weiterentwicklungen innerhalb kurzer Zeit passieren. Diese müssen einmal in Wartungsfenster gepackt werden – inklusive ausgiebiger Tests.

E-3: Spar hat naturgemäß ein Ausfallsrechenzentrum. Wie sieht hierfür die Hana-Systemarchitektur aus? Allgemein:

Wie gestaltet man einen Hana-Systembetrieb mit Failover und Disaster Recovery?

Pöll: Die Hana-Systemarchitektur lässt hinsichtlich HA- und DR-Lösungen nichts offen. Hardwarebasierende Lösungen sowie – eine Ebene darüber – Hana-Software-basierende Lösungen sind möglich. Stand-by-Hana-Knoten sind ein probates Mittel – innerhalb eines RZ-Standortes als auch zwischen zwei Standorten: die Non-Produktive-Umgebung übernimmt im DR-Fall die produktive Hana-Umgebung.

E-3: Der visionäre Spar-IT-Leiter Andreas Kranabtl hat vom „Realtime Retail“ gesprochen – also einem Handelssystem, das in Echtzeit reagiert. Wann wird sich aus technologischer Sicht dieses Vorhaben umsetzen lassen? Was muss aus Sicht von Imtech hierfür SAP noch liefern?

Pöll: Der Hersteller SAP findet bei Spar einen Kunden vor, der bei der Umsetzung zum „Realtime Retail“ ideal zur Hana-Retail-Strategie der SAP passt. Spar wird diesen Weg gehen und es liegt ganz stark an der SAP, den Kunden aktiv als Softwarehersteller in diese Richtung zu unterstützen. Die aktive Einbindung der strategischen Servicepartner von Spar wie Imtech ist dabei ein weiterer Erfolgsfaktor. Der Weg zum Realtime Retail ist vorgezeichnet, ob mit mehr oder weniger SAP-Produkten – SAP hat eine in vielen Bereichen passende Strategie dazu. Spar gibt das Tempo vor und die Anforderungen am Markt geben Herrn Kranabtl recht.

E-3: Abschließende Frage: Wie beurteilt Imtech die Kombination HDS und SAP Hana? Wie soll ein SAP-Bestandskunde die Notwendigkeit für Hana und den Auswahlprozess für einen HW-Anbieter evaluieren? Ein paar Tipps für die SAP-Community ...

Pöll: HDS hat die Chancen für Unternehmen rund um SAP Hana erkannt. Klare Vision, Fokus, Management Attention bei einem so wichtigen Projekt, die Ad-hoc-Verfügbarkeit der entsprechenden Technologie und der jeweiligen Spezialisten sind der Erfolgsschlüssel.

E-3: Danke für das Gespräch.

Virtualisierung von SAP-Umgebungen

Hochverfügbarkeit ohne Integration

Viele IT-Abteilungen sind vor die Herausforderung gestellt, SAP-Umgebungen durch Virtualisierung und Partitionierungslösungen zu konsolidieren. Der effektive Einsatz von Systemressourcen zählt ebenso dazu wie die Steigerung von Verfügbarkeit oder die Flexibilität bei der Provisionierung von Systemen. Leistungsfähige skalierbare und partitionierbare IT-Lösungen schaffen Abhilfe.

Viele Systeme in einer SAP-Umgebung benötigen nur einen Bruchteil der Performance, die aktuelle Serversysteme bieten. Um den Ressourceneinsatz zu optimieren, gibt es zwei Möglichkeiten: entweder mehrere Systeme auf eine Betriebssysteminstanz implementieren oder mehrere Betriebssysteminstanzen auf einen Server bringen. Um Seiteneffekte zu minimieren, ist letztgenannte Option die inzwischen gängige Praxis. Geeignete Technologien sind Partitionierung und Virtualisierung.

Steigerung von Verfügbarkeit

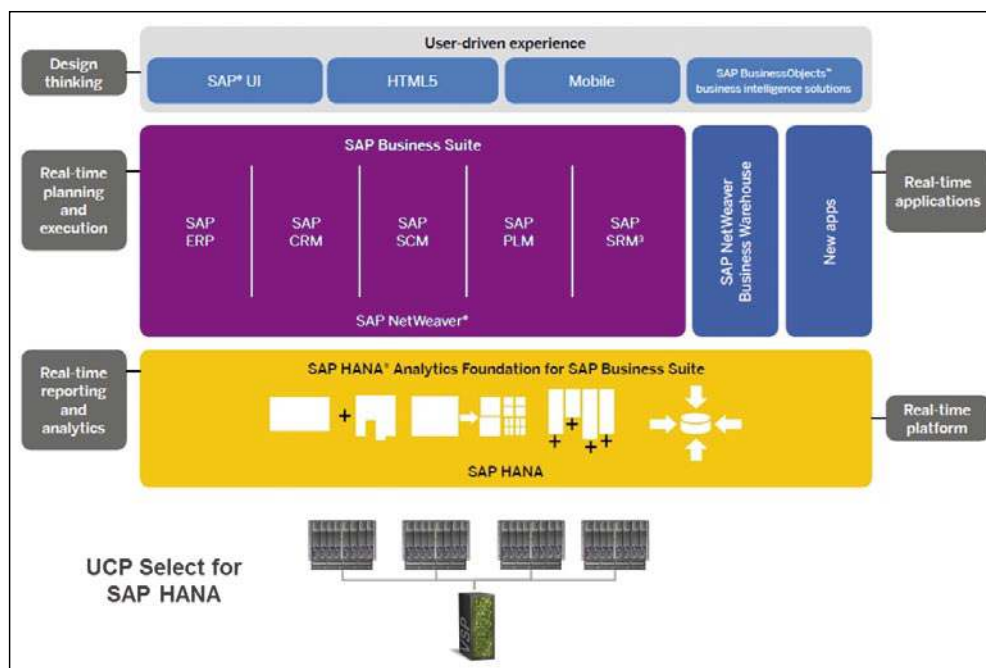
Da nach einer SAP-Einführung alle auf SAP implementierten Geschäftsprozesse von der Verfügbarkeit des betreffen-

den SAP-Systems abhängen, ist – neben der Performance – die Verfügbarkeit von vitaler Bedeutung. Falls das SAP-System „down“ ist, können die dort abgebildeten Geschäftsprozesse nicht mehr durchgeführt werden. Geeignete Technologieansätze sind gefragt, um die Anforderungen hinsichtlich Recovery Time Objective (RTO) und Recovery Point Objective (RPO) umzusetzen. Ein Ansatz für die Steigerung der Verfügbarkeit ist der Einsatz von Cluster-Lösungen. Alternativ werden oftmals auch zur Absicherung gegen logische Fehler Schattendatenbanken eingesetzt. Solche Lösungen stellen meist spezifische Anforderungen an die Konfiguration des Betriebssystems, da die betreffende Anwendung mittels geeigneter Verfahren von einem Betriebssystem in ein zweites „umzieht“.

Betriebssystem-Virtualisierung und Hardware-Partitionierung stellen ebenso alternative Lösungen dar. Sollte Hardware ausfallen, kann das Betriebssystem quasi mit der Anwendung zusammen auf die neue Hardware umziehen. Da hier ein OS „übersiedelt“, ist ein Abgleich der Konfigurationen zwischen zwei Betriebssystemen nicht erforderlich, was letztlich aus administrativer Sicht einen wertvollen Vorteil darstellt.

Ziele und Überlegungen

Die weitere Planung in Bezug auf Virtualisierung wird somit von technischen als auch wirtschaftlichen Faktoren angetrieben. Die Anforderungen von einfachen, leicht zu administrierenden Hochverfügbarkeitslösungen stehen für viele IT-Verantwortliche im Vordergrund. Hardware-Failover und Virtualisierung bieten den Vorteil, dass die Hochverfügbarkeitslösung nicht in die Anwendung integriert werden muss. Die Ebenen Anwendung, Betriebssystem, Netzwerk und Storage sind gut getrennt. Die Verwendung virtueller IP-Adressen, die von einer Betriebssysteminstanz in eine andere umziehen müssen, ist nicht erforderlich. Zusätzlich müssen teilweise Wiederherstellungen innerhalb von vier Stunden oder weniger garantiert werden. Der Ausfall eines Rechenzentrums sollte nicht zu einer ungeplanten Downtime des produktiven SAP-Betriebs führen. Die für SAP zertifizierten Compute-Blade-Infrastrukturen von Hitachi auf Basis der x86-Plattform mit LPar-Virtualisierung ermöglichen daher einen N+M-Failover – sonst oft nur für Mainframes und High-End-Unix-Lösungen verfügbar. Die auf Basis von Hitachi-Main-



Schichtenmodell der Hana-Architektur aus Sicht von Hitachi Data Systems (HDS)

frame-Technologie entwickelten Compute Blades werden in Japan seit rund sechs Jahren vertrieben und sind im Mutterland des Konzerns marktführend. Als größter SAP-Vertriebspartner bzw. -Integrator ist Hitachi außerdem im Bereich der SAP-Anwendungen im Land der aufgehenden Sonne an der Spitze.

N+M-Failover

Für hardwarenahe Hochverfügbarkeits-szenarien ohne Cluster-Software bietet sich das in die Hitachi-Blades integrierte N+M-Failover an. Es ermöglicht, eine beliebige Anzahl von N-Blade-Servern als „Cold Standby“ für eine ebenso beliebige Zahl produktiver Blades zu definieren; bei Bedarf lassen sich diese Chassis-, Rack- und standortübergreifend durch eines der Standby-Blades ersetzen. Neben der Cluster-Software sparen Anwender so auch Hardware, die andernfalls für ein 1+1- oder N+1-Cluster notwendig wäre.

Hitachi Virtualization Manager (HVM)

Darüber hinaus bietet die von den Mainframes übernommene LPar-Technologie (logische Partitionen) mit dem Hitachi Virtualization Manager (HVM) ebenso eine hardwarenahe Server-Virtualisierung, die direkten Zugriff auf die Server-Peripherie und Hostbus-Adapter er-

möglicht. Selbstverständlich werden die originären File-Systeme von Windows und Linux unterstützt.

Das spart Anwendern nicht nur Lizenzkosten für die Virtualisierungs-Software, es umgeht auch den Virtualisierungs-Layer mit seinem proprietären Dateisystem. Darüber hinaus sind Leistungs- sowie Sicherheitsvorteile für den Betrieb hoch performanter und kritischer Applikationen und Datenbankanwendungen weitere Vorteile. Gleichzeitig sind alle Compute Blades von Hitachi für VMware- und Hyper-V zertifiziert, sodass der Einsatz unter allen führenden Hypervisoren wie auch unter HVM jederzeit möglich ist. LPar-Technologie und dynamisches/dezidiertes Ressourcen-Sharing.

Weiterer Vorteil der Hitachi-Blades ist die Möglichkeit der gemeinsamen Nutzung von Ressourcen, die auf der Grundlage der LPar-Technologie bereitgestellt werden. So können CPUs und Speicher sowohl dediziert als auch dynamisch den LPar, virtuellen Instanzen oder Anwendungen zugeordnet werden. Auch ein Mischbetrieb ist möglich. Dies steigert nicht nur die Leistung und Sicherheit von Anwendungen und Datenbanken, sondern erlaubt auch eine stark verbesserte Nutzung der Server-Hardware, was wiederum die Investitions- und Betriebskosten weiter reduziert.

Zusammen mit den Energiesparfunktionen der Hitachi-Server und den optimal auf die Hitachi Virtual Storage Platform (VSP) abgestimmten Performance- und I/O-Raten ergeben sich signifikante und nachhaltige Kosten- und Nutzenvorteile für den ausfallsicheren SAP-Betrieb.

Ergebnisse und Einsparungen

Durch die Verwendung von Hitachi-Compute-Blades und den Einsatz von HVM können sowohl kleine als auch sehr große SAP-Systeme effizient bereitgestellt werden. Der Betrieb ist dank der übersichtlichen Trennung der jeweiligen Layer einfach und effizient. Dies beinhaltet folgende Punkte:

- Übersichtlichkeit in der Handhabung
- Ausgezeichnete Skalierbarkeit
- Hohe Sicherheit
- Effiziente Nutzung der Systemressourcen
- Geringerer Platzbedarf
- Energieeinsparungen von 25 Prozent oder mehr
- Einsparungen bei den Lizenzkosten

So kann die Verfügbarkeit zudem über mehrere Standorte optimiert werden – für ein einfacheres und effizienteres Management von SAP-Umgebungen.

Ivy-Bridge-Chips in Hitachi-Blades

Innovationen brauchen Rechenpower

Big Data, Cloud, BYOD – für viele Trendthemen ist die IT in den Rechenzentren die Basis. Die Unterstützung des Geschäftsbetriebs ist der treibende Gedanke, ganz im Sinne einer „Business Defined IT“. Das zugrunde liegende Fundament darf jedoch nie außer Acht geraten: Speicher, Netz und Rechner.

Erst die Compute-Power immer leistungsstärkerer Prozessoren ermöglicht innovative IT-Konzepte. Hitachi setzt daher für seine erfolgreichen Compute Blades auf Intels Ivy-Bridge-Technologie. Lange Zeit waren die Compute Blades von Hitachi in Europa ein Geheimtipp. So erfolgreich die Server-Familie den japanischen Markt auch dominierte: Außerhalb des Landes der aufgehenden Sonne hielt sich der Hersteller beim Vertrieb lange zurück. Diese Zeiten sind spätestens seit dem Jahr 2012 vorbei: Damals stellte Hitachi Data Systems die Unified Compute Platform

(UCP) vor, eine sogenannte konvergente Infrastruktur, die Speicher, Netzwerkkomponenten und x86-Server unter einer einheitlichen Bedienoberfläche vereint. Für den Compute-Bereich der UCP kommen seitdem die Hitachi Compute Blades zum Einsatz, wobei die Server auch „Stand alone“ erhältlich sind. Die UCP und damit die Blades sind vor allem in größeren Rechenzentren zu finden, da sie nicht nur Leistungsfähigkeit, sondern auch Verfügbarkeit auf „Enterprise-Niveau“ bieten. Sie unterstützen insbesondere den Einsatz in Umgebungen, wo hohe Performance, sehr viel Arbeitsspeicher

und hohe Ausfallsicherheit gefragt sind – etwa bei Virtualisierung und High Performance Computing im Finanzwesen oder bei Forschung und Technik, außerdem in den Gebieten Business Intelligence, ERP, CRM, Big Data, Datenbanken und speziell Hana. Ein klassisches Anwendungsgebiet für die Hitachi UCP für SAP Hana sind folglich Umgebungen mit Daten, deren schnelle Auswertung zum Beispiel bei Reports und Analysen massive Zeitersparnisse und Wettbewerbsvorteile ermöglicht. Basis für die Rechenpower ist Intels Ivy-Bridge-Serie, die in den Compute Blades von Hitachi Verwendung findet. ▶



» Hitachi Unified Compute Platform für SAP Hana steht für den nächsten Schritt in unserer globalen Partnerschaft mit Hitachi.

Die integrierten IT-Lösungen schaffen Mehrwerte für unsere Kunden und vereinfachen ihre Geschäftsprozesse.

Wir freuen uns über die intensiviertere Zusammenarbeit mit Hitachi Data Systems, um Unternehmen nachhaltige Lösungen anzubieten, die ihre Geschäftsprozesse dank besserer Handhabung und Datenanalyse transformieren. Zugleich können wir die Implementierungskosten deutlich senken. <<



Steve Lucas, Global General Manager, Business Analytics & Technology, SAP.

Flexible Einsatzmöglichkeiten

Die aktuelle Prozessorgeneration der Hitachi Compute Blades ist die Ivy Bridge E7 8800 v2. Den Vorgänger hatte Intel seit April 2011 im Angebot, 2013 erfolgte der Wechsel zur überarbeiteten Variante. In den Hitachi-Servern kommen zwei bis acht CPUs zum Einsatz. Der Speicher beträgt je nach Ausbaustufe 512 GB bis zu sechs Terabyte pro Blade. Die kleinste Variante enthält außerdem 24 Platten mit jeweils 600 GB Speicher sowie 16 SSD-Log-Disks, das größte System skaliert bis zu 48 Platten à 600 GB und ebenfalls 16 schnellen Flash-Speichern. Allen Systemen gemeinsam ist der Raid-Level: Raid 6 bei den Platten und Raid 10 bei den Log-Disks. Damit bieten die Server und mit ihnen die UCPs für jeden Anwendungsfall die passende Option. So weit, so gut – doch was, wenn der zum Beschaffungszeitpunkt definierte Einsatzzweck sich ändert? Die Flexibilität ist in der IT oftmals ein Problem. Dies liegt in der Natur der Architekturen, die häufig zum Installationszeitpunkt fixe Einstellungen verlangen, die im Nachhinein nicht mehr geändert werden können. An dieser Herausforderung wird seit einiger Zeit in vielen Bereichen gearbeitet. Beispiel Speicher: Seit Einführung der Thin-Provisioning-Technologie ist es möglich, LUNs bei Inbetriebnahme mit weniger Kapazität zu bestücken, als eigentlich angegeben ist.

Auf diese Weise lassen sich z. B. die Beschaffungskosten über den Nutzungszeitraum verteilen und Skaleneffekte bei den Plattenpreisen nutzen.

Skalierbarkeit auch bei Wachstum

Diese Vorteile gilt es in weitere IT-Bereiche zu überführen – die Senkung von Capex-Kosten ist schließlich nicht nur für Storage-Umgebungen ein relevantes Thema. Aus diesem Grund hat HDS Wert darauf gelegt, die Compute-Blade-Server so zu gestalten, dass die Umgebungen einfach und kostengünstig mit den Anforderungen wachsen können. Konkret bedeutet das, dass zum Beispiel bei erhöhtem Leistungsbedarf einfach zusätzliche Blades in einer vorhandenen UCP nachgerüstet werden können – ohne Migration und ohne größere Downtime. Ein solches Szenario ist gerade für Unternehmen interessant, die zum Beispiel erst am Anfang ihrer Hana-Aktivitäten stehen oder ein hohes Wachstumstempo an den Tag legen. Für Alvin Lim, Senior Vice President, Information Technology, Asia Capital Reinsurance Group, liefert die Kombination aus Hana und Hitachi UCP die notwendige Compute- und Speicherperformance und höchsten Durchsatz, um verlässliche und schnelle Geschäftsentscheidungen zu treffen: „Weil Verzögerungen zwischen Abläufen und Analysen nun wesentlich geringer ausfallen, gewinnen wir annähernd in Echtzeit

Einblick in alle relevanten Informationen.“ Neben der Skalierbarkeit an sich stellt sich die Frage nach dem Aufwand. Wie bereits erwähnt, ist das Mehr an technischer Arbeit gering. Auf der Kostenseite ergibt sich ein weiterer Bonuspunkt dieser Vorgehensweise, und zwar bei den Lizenzierungskosten. Bei einem derartigen Konstrukt lässt sich nämlich die teure Nachlizenzierung vermeiden, da das System selbst nicht angetastet wird. Darüber hinaus lässt sich so auch die Gefahr einer Unterlizenzierung vermeiden. Damit gewährleistet das HDS-Konzept auch in diesem Bereich eine Punktlandung.

Fazit

Mit den x86-Blade-Servern und der UCP ist es Hitachi Data Systems gelungen, eine gleichermaßen leistungsfähige wie kostensparende Architektur auf die Beine zu stellen. Zahlreiche Anwender bestätigen den Mehrwert der Lösung und der Ergebnisse, die sie im Zusammenspiel mit Hana liefert. Elena Raskita, Consultant SAP BI, OCRV, dazu: „Seitdem die Hana-Plattform bei uns im Einsatz ist, [...] ist das Reporting fünfmal schneller geworden. [...] Wir konnten das Volumen der gespeicherten Informationen um das Dreifache reduzieren. Das ist ein sehr gutes Resultat.“ Es zeigt sich eine durchgängige Unterstützung des Geschäftsbetriebs durch die IT – IT-Business-Alignment, wie es sein sollte.

20 Jahre Hitachi und SAP

Komplettpakete aus einer Hand

Hitachi und SAP arbeiten seit zwei Dekaden als Partner zusammen. Vorläufiger Höhepunkt der Kooperation ist die im Januar 2014 getroffene Vereinbarung, im Zuge derer Hitachi Data Systems (HDS) selbst Softwarelizenzen für Hana anbietet. Doch die beiden Unternehmen ermöglichen gemeinsam mehr als die Analyse und Auswertung von Daten.



Wer heutzutage den Eindruck erweckt, er sei ein reiner Hardware-Anbieter, hat es schwer – es zählen komplette Lösungspakete aus einer Hand. Die erreichbaren Effizienzsteigerungen sind ein bedeutender Wettbewerbsfaktor. Von den direkten positiven Auswirkungen auf der Kostenseite profitieren letztlich auch Anwender und IT-Teams, wenn die Lösung im Vordergrund steht. Aus diesem Grund ist SAP in den letzten 35 Jahren zahlreiche Partnerschaften eingegangen. Auf diese Weise ist eines der größten Branchennetzwerke aus Softwareanbietern, Vertriebspartnern, Technologie- und Servicepartnern entstanden. Die Liste der Kooperationsvereinbarungen reicht von Beratungsunternehmen wie Accenture, Atos über kleinere Unternehmen in speziellen Tätigkeitsfeldern bis hin zu Technologiepartnern wie Intel, Nokia und Hitachi Data Systems. Die Zusammenarbeit mit Hitachi hat sich in den vergangenen 20

Jahren von einer reinen Technologie- zu einer umfassenden Partnerschaft entwickelt, die bis zur genannten Vereinbarung reicht. Zweck ist es, Unternehmen einen zentralen Ansprechpartner für Anwendungen und Infrastruktur zu geben. Gleichzeitig ermöglicht das globale Abkommen HDS, noch umfassendere Rechenzentrumslösungen anzubieten. Im Zentrum steht dabei das SAP NetWeaver Business Warehouse (BW) auf Basis von Hana. Die engere Integration ermöglicht es Anwendern, bei Beschaffungen auf eine einzige, zentrale Plattform zu setzen: Neben der Hitachi Unified Compute Platform – einer integrierten konvergenten IT-Infrastruktur bestehend aus Hitachi Storage, den Hitachi-Compute-Blade-Servern, Netzwerkkomponenten und einer zugehörigen Bedienoberfläche – bietet HDS die Hana-Software sowie Managed Services an. Die „UCP for SAP Hana“, so der vollständige Name, verarbeitet dabei nach Herstellerangaben mehr Daten als andere Angebo-

te. Anwender profitieren somit nachhaltig von den Performance-Vorteilen bei Transaktionen und Analysen.

Einsatzszenarien

Dabei bedeutet eine derartige Zusammenarbeit durchaus eine große Herausforderung – immerhin reichen die möglichen Anwendungsfälle von klassischen SAP-Anwendungen im Verwaltungsbereich bis hin zu anspruchsvollen In-memory-Lösungen mit Hana im Big-Data-Umfeld. Die Breite der Zielgruppe verdeutlicht ebenso, dass das Angebot eine große Spanne an Funktionalitäten und unterschiedlichen Leistungstiefen abdecken muss. Von mittelgroßen Unternehmen bis hin zu Großkonzernen und Organisationen der öffentlichen Hand erstreckt sich die Bandbreite der Nutzer, die SAP auf HDS-Systemen unabhängig von der jeweiligen Branche einsetzen können. Die Zusammenarbeit gibt Kunden von



Tech-Check: Flash-Speicher und SAP

Neben der klassischen drehenden Festplatte hat sich besonders seit 2013 die Flash-Technologie bei Speichermedien durchgesetzt. Zu den Gründen für diesen Erfolg zählen die hohe Leistungsfähigkeit beim Schreiben und Lesen, die geringen Baugrößen sowie der niedrigere Energieverbrauch. Insbesondere für rechenintensive Big-Data-Anwendungen mit relativ geringen Datenvolumina empfiehlt sich der Einsatz dieses Speichertyps. Dennoch gilt: Für den Einsatz von Hana und der In-memory-Technik sollte das Gesamtkonstrukt betrachtet werden. Aus gutem Grund bieten Unternehmen wie HDS konvergente Infrastrukturen an, also Einheiten aus Server, Storage, Netzwerk und Management – das reibungslose Zusammenspiel der Komponenten und die Gesamtautomatisierung sind hier wichtiger als etwa eine reine Flash-Speicher-Bestückung.

SAP, Hitachi und HDS die Möglichkeit, Lösungen passgenau mit Blick auf Hana, Speichervirtualisierung, Cloud Computing, Enterprise Resource Planning (ERP) und Information Lifecycle Management (ILM) zu etablieren. Insbesondere auf Kostenseite entstehen so Vorteile, sowohl bei der Anschaffung als auch im laufenden Betrieb. Darüber hinaus werden die Verfügbarkeit und Disaster-Toleranz zunehmen. Unternehmen in vielen Industrien – etwa Versicherungen, Consumer und Handel sowie Onlinehändler – können nun die Nutzung von Hana auf der Hitachi UCP forcieren. Vorkonfigurierte Soft- und Hardware senken dabei die Implementierungszeit.

Drei-Säulen-Strategie

Damit fußt das explizite SAP-Angebot von HDS auf den drei Säulen Hana, ILM und LVM (Landscape Virtualization Management). Die weiteren Anwendungen wie R/3, NetWeaver, CRM etc. sind darin enthalten bzw. werden indirekt über die Bereitstellung von Daten für Client-Server-Umgebungen unterstützt. Für die übergreifende Management-Lösung LVM, mit der ganze SAP-Umgebungen gesteuert werden können, hat das Tochterunternehmen des japanischen Hitachi-Konzerns eine ganze Reihe von zusätzlichen Features implementiert. So können Anwender zum Beispiel direkt Klone erstellen und Snapshots durchführen, mit deren Hilfe sich Daten bei wenig Speicher-

brauch und geringem Ressourcen-Einsatz schnell für einen bestimmten Zeitpunkt sichern lassen. Auch ist das Verschieben ganzer SAP-Instanzen mit LVM auf den HDS-Lösungen einfach durchführbar, sowohl von größeren auf kleinere Rechner als auch umgekehrt. Zudem ist eine Verlegung von Instanzen ebenfalls bidirektional zwischen physischen und virtuellen Servern möglich. Eine In-System-Replikation ist ebenfalls machbar. SAP-Anwender, die ihre On-Premise-Lösungen in die Cloud verlegen möchten, verfügen mit der Integration des HDS-Storage-Portfolios in SAP NetWeaver Landscape Virtualization Management ebenfalls über eine optimierte Unterstützung. Um all dies zu erreichen, ist vor allem die enge Integration zwischen den Hardware-Produkten von HDS und den SAP-Anwendungen erforderlich. Ein derart ausgefeiltes Zusammenspiel zwischen durchaus vielschichtigen Produkten und Lösungen hängt von vielen Komponenten ab: Die SAP-Anwendungen, das Server-Betriebssystem und der Volume Manager bilden hierbei eine komplexe Matrix. HDS unterstützt im SAP-Umfeld übrigens alle gängigen Storage-Produkte, darunter für Windows, AIX oder Linux sowie weitere. Auch die Einbindung weiterer Hersteller bietet Vorteile: SAP-Anwender können etwa ihre Hana-Datenbasis durch die Integration der UCP in Symantecs NetBackup gegen Datenverlust schützen, wie er etwa durch das Versagen einzelner Speichermedien oder Datenkorruption entstehen kann.

Dediziertes SAP-Angebot: Unified Compute Platform

Diese Verzahnung macht sich auch bei den beiden Säulen ILM und Hana positiv bemerkbar. So ist der Objektspeicher Hitachi Content Platform (HCP) über die WebDAV-Schnittstelle in das SAP ILM integriert. Strukturierte Daten lassen sich mit Policies versehen. Auf diese Weise ist sichergestellt, dass Dateien weder versehentlich gelöscht werden noch dass ein erforderliches Löschen zu einem definierten Zeitpunkt bzw. Ereignis übersehen wird. Stichworte sind Compliance und auch Vorgaben des Gesetzgebers. Noch näher an SAP rückt HDS mit der UCP for Hana. Die Lösung verbindet SAPs In-Memory Computing der nächsten Generation mit einer integrierten Hardware-Plattform, bestehend aus Hitachi-Blade-Server-Technologie, Enterprise-Speichersystemen und Industrie-Netzwerkkomponenten. Die Scale-Out-Architektur unterstützt so derzeit bis zu 56 Nodes, die maximal ein Terabyte groß sein können. Workloads zur Real-Time-Analyse mit bis zu 56 Terabyte oder bis zu 300 Terabyte unkomprimierter herkömmlicher Daten werden sowohl in physikalischen als auch in virtualisierten Umgebungen unterstützt. Auch das selbst entwickelte Hitachi Accelerated Flash kann auf dem System verwendet werden, um Anwendungen noch weiter zu beschleunigen. SAP-Anwender, die auf die SAP Business Suite auf Hana schwenken, können ihre ERP-Workloads ebenfalls auf der konvergenten Plattform laufen lassen. HDS hat die UCP for Hana im Hinblick auf die Workload-spezifische Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit und auf den Disaster Recovery Support optimiert. Das System ist mit einem halben, einem, zwei, vier oder sechs Terabyte DRAM erhältlich. Ausfallsicherheit garantiert dabei die TrueCopy genannte Speicherreplikation. Neben solchen Leistungswerten ist für viele Anwender auch die kurze Installationszeit von Bedeutung: Die Systeme lassen sich innerhalb von ein bis zwei Wochen ab Lieferung in den produktiven Betrieb überführen.



Bei Hitachi gibt es Server und Storage aus einer Hand.

Global Competency Center

Für eine schnelle und reibungslose Inbetriebnahme trägt auch das „Hitachi Global Competency Center for SAP Solutions“ am Walldorfer SAP-Campus seinen Teil bei. Das Zentrum ermöglicht seit 2012 eine noch engere Zusammenarbeit zwischen Hitachi Data Systems und SAP. HDS entwickelt und zertifiziert dort unter anderem neue Lösungen, die auf SAP-Umgebungen basieren. Das Zentrum enthält auf über 300 Quadratmetern Fläche ein Labor sowie mehrere Besprechungsräume, in denen Szenarien für die Nutzung von HDS-Technologien mit der Hana-Plattform von SAP entwickelt und erörtert werden können.

„Die Eröffnung des neuen Kompetenzzentrums ebnet den Weg zu neuen Möglichkeiten der Zusammenarbeit zwischen SAP und HDS“, sagt Horst-Udo Schulte, Vice President, Global Technology Partners, SAP. „Das Zen-

trum demonstriert die Bedeutung unserer Zusammenarbeit sowie unser Bestreben, Unternehmensanforderungen jedweder Art zu erfüllen. Es wird unseren gemeinsamen Kunden dabei helfen, neue Wege zu gehen, um neue Technologien für ihr Business einzusetzen, einschließlich Hana.“ Interessenten erhalten so über den unmittelbaren Zugriff auf ermittelte Daten weitreichende Einblicke. Mitarbeiter aus verschiedenen Bereichen der beteiligten Unternehmen treffen sich hier regelmäßig, etwa aus dem Solution Development, Sales und Pre-Sales sowie Alliances und Support. Gemeinsam stimmen sie nicht nur die Produkt-Roadmap ab, sondern erörtern auch Möglichkeiten zur Produktoptimierung sowie zum Pre-Sales-Support für Kunden. Auch finden Analysen und Sizing von SAP-Umgebungen statt. Anwender können Analysen, Planung, POC etc. direkt vor Ort, im eigenen Rechenzentrum und ihrer eigenen Systemumgebung durchführen – ein Wunsch, dem

SAP und HDS ebenfalls nachkommen. Nach 20 Jahren enger Partnerschaft und gemeinsamen Verkaufs beinahe schon selbstverständlich.

International im Einsatz

Eine auf der Hitachi Unified Compute Platform Pro für VMware basierende SAP-Umgebung im Einsatz hat unter anderem Oxya. Das Unternehmen verwaltet damit kritische 24/7-SAP-Umgebungen für mehr als 230 gehostete Enterprise-Kunden und 190.000 SAP-Anwender. Ein weiterer HDS-Kunde ist die Asia Capital Reinsurance Group. Das Unternehmen konnte mit der Hitachi UCP Select für SAP Hana sein Business-Warehouse konsolidieren und so deutlich größere Datenvolumina effizienter nutzen.

E-3 Kurzinterview mit Matthias Czwikla



Matthias Czwikla ist Vice President Global SAP Field Alliance bei HDS.

E-3: HDS hat im Herbst 2013 ein neues Consumption-Modell vorgestellt. Was verstehen Sie genau unter diesem Angebot?

Matthias Czwikla: Wir setzen alles daran, dass unsere SAP-Anwender das Maximum aus ihren SAP-Lösungen herausholen können. Dazu zählt nicht nur Technologie. Das neue Consumption-Modell ist ein verbrauchsorientiertes Angebot

für unsere Europakunden und als solches einzigartig. Mit diesem Modell können Anwender ihre SAP-Umgebungen bedarfsgerecht über verschiedene Zeiträume ausbauen. Es erlaubt ihnen, die zahlreichen Vorteile der Hana-Plattform zu vorhersagbaren Kosten zu nutzen.

E-3: Können Sie zur Illustration eine Beispielrechnung aufmachen?

Czwikla: Für vier Nodes zu je 512 Gigabyte liegen die Kosten bei einer Laufzeit von 48 Monaten bei 2499 Euro je Node und Monat. Diese vier Nodes führen herkömmliche komprimierte Daten von bis zu zehn Terabyte auf der UCP für SAP Hana aus. Es besteht eine Upgrade-Möglichkeit auf bis zu 56 Nodes. Damit steht für alle Anwendungsfälle genug Kapazität zur Verfügung. Die technische Basis bildet übrigens unser Enterprise-Speichersystem VSP.

E-3: Auf welchen Märkten ist das Modell verfügbar?

Czwikla: Wir bieten unser Consumption-Modell in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie in weiteren Ländern Europas an. Dazu zählen Frankreich, das Vereinigte Königreich, Spanien, Italien, die Niederlande und Belgien, außerdem Dänemark, Finnland, Norwegen und Schweden – also die Märkte, in denen auch Hitachis Global Financial Services zur Verfügung stehen.

E-3: Sie haben das Consumption-Modell auf der SAP TechEd in Amsterdam vorgestellt. Welche Bedeutungen haben derartige Veranstaltungen noch?

Czwikla: Sie spielen eine große Rolle. Die SAP-Community lebt vom Austausch. Auch deshalb ist HDS regelmäßig auf dem DSAG-Jahreskongress und den Technologietagen vertreten. Auf der CeBIT gab es ebenfalls gemeinsame Aktivitäten. Die UCP for SAP Hana hatten wir zum Beispiel auch bereits auf der Sapphire Now und der SAP-TechEd-Konferenz in Madrid ausgestellt.



ISEC7 und Berkley TS

Vertriebspartnerschaft für UK

Londoner Experten für Managed Mobility Services übernehmen Vertrieb von ISEC7-Produkten und -Lösungen im englischen Markt.

Berkley Technical Services ist strategischer Partner des Enterprise-Mobility-Management-Experten ISEC7. Das im Bereich Mobile Device Management (MDM) tätige Dienstleistungsunternehmen aus London übernimmt den Vertrieb von ISEC7-Produkten und -Lösungen in Großbritannien. Marco Gocht, CEO von ISEC7, erklärt: „Wir freuen uns, mit Berkley TS einen Partner gefunden zu haben, der wie ISEC7 über jahrelange Erfahrung im Segment Enterprise Mobile Computing verfügt. Die zunehmende Nachfrage nach Services und Lösungen von ISEC7 im englischen Markt können wir so in Zukunft schneller bedienen. Nach jahrelanger erfolgreicher Zusammenarbeit



Karl Graves, CEO von Berkley TS, sieht ein Potenzial der Partnerschaft mit ISEC7.

ist die strategische Partnerschaft nur ein konsequenter Schritt.“ Karl Graves, CEO von Berkley TS, sagt: „Seit 2002 bieten wir Managed Mobility Services an. Wir setzen die ISEC7 Software Suites zur Unterstützung der Migration auf unterschiedlichen E-Mail-Plattformen und MDM-Produkten in einigen der größten Unternehmen Großbritanniens ein. Wir sehen ein großes Potenzial in dieser Partnerschaft.“ ISEC7 bietet mit Mobility for SAP eine Lösung zur Mobilisierung von SAP-Systemen. Sie ermöglicht den mobilen Zugriff auf jedes beliebige SAP-Backend ohne zusätzliche Middleware.

www.isec7.com
www.berkleys.com

Human Inference und Talend vereinen Kräfte

MDM und Big Data aus einer Hand

Human Inference, ein Anbieter im Bereich Datenqualitätslösungen und Master Data Management, und Talend, ein Anbieter von Software zur Big-Data-Integration, bündeln ihre Kompetenzen.

Das Schlagwort Datability ist nicht erst seit der diesjährigen CeBIT in aller Munde. Die Rolle der Daten für den Unternehmenserfolg wird immer greifbarer und Firmen investieren verstärkt in diesen Bereich. Gleichzeitig werden die Anforderungen und Projekte aber auch immer komplexer. „Deshalb setzen wir verstärkt auf Partnerschaften, um unseren Kunden optimale Lösungen

aus einer Hand anbieten zu können“, unterstreicht Heinrich Erk, Senior Manager Strategic Accounts bei Human Inference. Jüngstes Ergebnis dieser Strategie: eine Kooperation zwischen dem Datenqualitätsspezialisten Talend mit Hauptsitz im niederländischen Arnheim und Human Inference, dem Pariser Pionier bei der Open-Source-Datenintegration. „2014 wird ein spannendes Jahr für Talend

– wir werden weiter mit unseren Partnern daran arbeiten, die weltweite Dateninfrastruktur neu zu erfinden. Mit unserer disruptiven Lösung können Kunden auf Anheb Mehrwert aus all ihren Daten ziehen“, sagt François Chiche, Vice President of Alliances von Talend.

www.humaninference.de
www.talend.com

Advansa beteiligt sich an Von Consulting

Polyesterhersteller und SAP-Optimierer



Advansa-CEO Heinz Meierkord und Von-Geschäftsführer Patrick Sicurny wollen in Zukunft gemeinsam wachsen.

Advansa, ein Anbieter von Polyesterfasern und -Filamenten, beteiligt sich als Partner und Gesellschafter an der Firma Von Consulting – einem jungen und innovativen Unternehmen für Softwareentwicklung für SAP-Systeme. Das Unternehmen ist spezialisiert auf die Optimierung von SAP-Geschäftsprozessen anhand eigenentwickelter SAP Add-ons. Diese Produkte sind in Logistik, Industrie und Handel

bereits etabliert und bieten eine automatische SAP-Lizenz- und Berechtigungs-optimierung. Heinz Meierkord, CEO von Advansa, kommentierte: „Als Partner an der Seite der Von ermöglichen wir es, auf einem effizienten Weg den besten Service und eine professionelle Unterstützung im SAP-Bereich zu liefern.“

www.advansa.com/de
www.von-gmbh.net

Flash-Speicher

EMC übernimmt Start-up DSSD

Die bisher in Privatbesitz befindliche Firma DSSD mit Sitz in Menlo Park, Kalifornien, ist auf die Entwicklung innovativer Rack-Scale-Flash-Speicherarchitekturen für I/O-intensive In-memory-Datenbanken sowie Big-Data-Workloads wie Hana und Hadoop spezialisiert. Die Übernahme durch EMC wird vorbehaltlich üblicher vertraglicher Vollzugsbedingungen voraussichtlich im

zweiten Quartal 2014 abgeschlossen. Nach der Übernahme wird DSSD als eigenständige Abteilung innerhalb der „Emerging Technology Products“ Division von EMC weitergeführt und an Chirantan „C.J.“ Desai berichten. CEO und Präsident Bill Moore wird das DSSD-Geschäft innerhalb von EMC weiterführen.

www.emc2.de

Industrie 4.0

Fokus auf SAP MES



» Das Thema Industrie 4.0 zeigt, wie wichtig die Integration in der digitalen Fabrik zukünftig sein wird. «

Steffen Himstedt, Geschäftsführer von Trebing + Himstedt.

Trebing + Himstedt will sich zukünftig auf den Geschäftsbereich Manufacturing Integration für SAP-Manufacturing-Execution-Systeme (MES) konzentrieren. Daher hat der Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für den Einsatz der IT im Produktionsumfeld das Produktportfolio Industrial Communication an Softing Industrial Automation, einen Anbieter von Industrial Automation für Kommunikations- und Diagnosetechnik, verkauft. Der neue Eigentümer ergänzt durch den Erwerb das eigene Produktangebot insbesondere für Profinet und Industrial Ethernet Monitoring. „Das Thema Industrie 4.0 zeigt, wie wichtig die Integration in der digitalen Fabrik zukünftig sein wird, und hier können wir mit einer Kombination aus Shop-Floor-Know-how und SAP-Expertise unsere Stärken voll ausspielen“, so Steffen Himstedt, Geschäftsführer Trebing + Himstedt. „Ich bin mir sicher, dass eine klare Ausrichtung auf das SAP-MES-Geschäft von unseren Kunden begrüßt wird und uns weitere Wachstumschancen bietet“, ergänzt Stefan Trebing, Geschäftsführer von Trebing + Himstedt. Als SAP Partner implementiert und lizenziert Trebing + Himstedt alle Produkte der SAP Manufacturing Suite.

www.t-h.de
www.industrial.softing.com/de

Blue Yonder und Capgemini

Customer-Analytics-Partner

Blue Yonder, ein SaaS-Anbieter für Predictive Analytics, und das Beratungs- und IT-Dienstleistungsunternehmen Capgemini geben ihre Zusammenarbeit in Deutschland, Österreich und der Schweiz bekannt.

Der Kern der Kooperation liegt auf dem Customer-Analytics-Ansatz von Blue Yonder. Capgemini setzt die Lösungen und Dienste des Partners künftig im Geschäftsbereich Digital Customer Experience ein. Organisationen können so ihr Wissen über ihre Kunden mit präzisen Prognosen erweitern und sie direkter und individueller ansprechen. Capgeminis End-to-End-Angebot



» Emanzipierte Endkunden wählen den Anbieter, der am besten zu ihrem Konsumverhalten passt. «

Wolfgang Herbst, Capgemini

Digital Customer Experience unterstützt Unternehmen aller Branchen dabei, digitale Dialog-Strategien, Kommunikationsplattformen und andere Digital Tools erfolgreich zu gestalten und umzusetzen. Unternehmen können so ihren Kunden ein individuell auf sie abgestimmtes Einkaufserlebnis bieten. Dafür werden Kundeninformationen sowie weitere interne und externe Daten ausgewertet, um die Kundenpräferenzen und bevorzugten Kommunikationswege zu bestimmen. Die SaaS-Lösung von Blue Yonder analysiert alle zur Verfügung stehenden Daten und erstellt automatisierte und hochperformante Prognosen zum Kaufverhalten der Kunden. Unternehmen sind dadurch in der Lage, aktiv auf die Zufriedenheit und Loyalität der Kunden einzuwirken. „Digital ist für die Mehrzahl unserer Kunden nicht mehr ein ‚nice to have‘, sondern ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Endkunden in B2C und B2B sind heute durch neue technische Möglichkeiten emanzipiert und wählen den Anbieter, der am besten zu ihrem Konsumverhalten passt. Für Unternehmen stellt sich damit die Herausforderung, zu erkennen, welche Interaktionskanäle ihre Kunden bevorzugen und wie das perfekte Marken- und Serviceerlebnis über alle möglichen Kanäle hinweg geboten werden kann. Dabei helfen verlässliche Prognosen, aus denen sich dann deutliche Optimierungen im Bereich Marketing, Sales und Lagerhaltung ableiten lassen“, erklärt Wolfgang Herbst, Leiter des Geschäftsbereichs Digital Customer Experience bei Capgemini Deutschland.

www.blue-yonder.com
www.de.capgemini.com

SAP und IBB schließen Kooperation



IBB-Vorstand Katrin Witte: „Der Vertrag mit SAP unterstreicht das hohe Niveau unserer Bildungsgänge.“

Das IBB (Institut für Berufliche Bildung) bietet an bundesweit über 70 Standorten Schulungen für SAP-Anwender an. Nun wird diese Ausbildung durch die direkte Partnerschaft auf ein neues Niveau gehoben. „Wir freuen uns, unseren Kunden mit dieser Partnerschaft einen solchen Service bieten zu können. Der Vertrag mit SAP unterstreicht das hohe Niveau unserer Bildungsgänge“, so IBB-Vorstand Katrin Witte. Und Timo Schütte, Chef der SAP-Trainingsabteilung Deutschlands, ergänzt: „Mit der IBB haben wir jetzt einen Bildungsanbieter mit langjähriger Erfahrung in der öffentlich geförderten Weiterbildung neu im Boot als SAP-Bildungspartner und freuen uns auf zusätzliche Absolventen unserer Ausbildungsgänge.“

www.ibb.com
www.sap.de

David wird Mitglied der MSG-Gruppe

Mit Jahresbeginn hat MSG 75 Prozent der Anteile an David Software übernommen. Das Braunschweiger IT-Unternehmen bleibt eigenständig und tritt nun als Mitglied der Gruppe auf. Der Gründer und Geschäftsführer Frank Ptok führt das Unternehmen weiterhin. Das Unternehmen hat sich in mehr als 20 Jahren in den Bereichen Softwareentwicklung und Prozessberatung als anerkannter IT-Dienstleister etabliert. Es spielt eine wichtige Rolle in der Region Wolfsburg/Braunschweig und verfügt über ausgezeichnete Kontakte zu wichtigen Unternehmen, darunter auch Volkswagen.

„Wir freuen uns über die Zusammenarbeit mit David Software, denn so können wir den Kunden in der Region klare Vorteile bie-

ten und das Wachstum beider Unternehmen und der gesamten Unternehmensgruppe weiter vorantreiben“, unterstreicht Dirk Taubner, Mitglied des MSG-Vorstands. „Gemeinsam bündeln wir unsere Aktivitäten und werden unser Leistungsspektrum sowie das Geschäft in der Automobilbranche weiter ausbauen.“ „Unter dem gemeinsamen Dach der Unternehmensgruppe sind auch das weitere Wachstum und die Zukunft von David Software langfristig gesichert. Damit bleiben wir auch künftig für unsere Mitarbeiter ein sicherer und attraktiver Arbeitgeber, etwas, was mir besonders am Herzen liegt“, erklärt Frank Ptok, Gründer und Geschäftsführer von David Software.

www.msg-systems.com
www.david-software.de

TDS: Gmbh statt Informationstechnologie Aktiengesellschaft

Die TDS Informationstechnologie AG, IT-Komplettdienstleister sowie SAP-Systemhaus für mittelständische und große Unternehmen, firmiert ab sofort als Fujitsu TDS GmbH. Grund für die Umfirmierung und die damit verbundene Änderung der Rechtsform ist die Bündelung aller Unternehmensanteile beim Mutterkonzern Fujitsu und die dadurch endende Börsennotierung. Geschäftsführer der Fujitsu TDS GmbH ist Prof. Heiner Diefenbach, der die TDS AG als Vorstand seit 2008 leitet. Innerhalb des Fujitsu-Konzerns ist das Unternehmen als Anbieter von IT-

Services eine tragende Säule im deutschsprachigen und europäischen Raum. Als etablierter IT-Dienstleister und SAP-Systemhaus ergänzt die Fujitsu TDS GmbH das Portfolio des Mutterkonzerns. Prof. Heiner Diefenbach: „Die Umfirmierung ist ein rein gesellschaftsrechtlicher Akt ohne Auswirkungen auf das operative Geschäft. Als Fujitsu TDS GmbH stehen wir mittelständischen und großen Unternehmen auch künftig mit unseren umfangreichen IT-Dienstleistungen zur Seite.“

www.tds.fujitsu.com



» Für unsere Kunden bleibt alles wie bisher. «

Prof. Heiner Diefenbach, Geschäftsführer bei TDS-Fujitsu.

Royal Imtech

Trennung von Fritz & Macziol

Royal Imtech hat angekündigt, alle in der ICT-Division zusammengefassten Unternehmen veräußern zu wollen.

Der niederländische Spezialist für Energie- und Gebäudetechnik Royal Imtech will den Schuldenabbau im Konzern voranbringen. Von der Verkaufsabsicht ist auch Fritz & Macziol betroffen, der größte Unternehmensverbund innerhalb von Imtech ICT. „Wir sind ausgezeichnet aufgestellt und hoch motiviert. Wir sind uns deswegen sicher, dass die Unternehmensgruppe auch unter einem neuen Eigentümer in der heutigen Form erhalten bleibt“, so die Stellungnahme von Ulrich Hampe, Chief Marketing Officer (CMO) von Fritz & Macziol. Er begründet diesen Optimismus vor allem auch mit dem guten Ruf, den das Unternehmen bei seinen Kunden genießt. „Wir haben auch nach der Übernahme durch Imtech immer höchsten Wert auf unsere eigene Identität gelegt, die stets mit einem Qualitätsversprechen verbunden war. Das ist ein Wert für sich, auch für einen neuen Investor“, fasst er zusammen. „Für uns ist die neue Entwicklung vor allem auch eine Chance, unsere starke Organisation weiter auszubauen – im Sinne unserer Kunden wie unserer Mitarbeiter“, betont Ulrich Hampe. Royal Imtech hat angekündigt, einen konstruktiven Verkaufsprozess führen zu wollen, der die Interessen aller Beteiligten berücksichtigt. „Unser Tagesgeschäft bleibt davon unberührt. Alle Mitarbeiter werden weiter mit vollem Einsatz dafür sorgen, dass die Kundenprojekte weitergeführt

und erfolgreich umgesetzt werden“, so Hampe. Die Unternehmensgruppe hatte 2013 das beste Geschäftsjahr ihrer Geschichte verzeichnen können. Der Umsatz lag mit 396 Millionen Euro um neun Prozent über dem des Jahres 2012 (364 Millionen Euro), die Mitarbeiter-

zahl blieb mit knapp über 1.000 konstant. Die Unternehmensgruppe ist dabei ein Top-Partner von IBM, Microsoft und SAP.

www.fum.de
www.imtech.com



» Unsere Mitarbeiter sehen dem Verkauf unseres Unternehmens gelassen entgegen. «

Ulrich Hampe, CMO von Fritz & Macziol.



Verschärfte Rentabilitätskriterien drücken auf den Umsatz



© Pressmaster, Shutterstock.com

T-Systems startet Neuausrichtung

Der Auftragseingang der Market Unit von T-Systems ging in den ersten drei Monaten dieses Jahres gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres um 28,4 Prozent auf 1,4 Milliarden Euro zurück.

Die Finanzkennzahlen für das erste Quartal 2014 sind laut T-Systems die ersten Auswirkungen einer strategischen Neuausrichtung. Der Auftragseingang der Market Unit fasst im Wesentlichen das externe Geschäft zusammen. Der Rückgang spiegle die Einhaltung verschärfter Rentabilitätskriterien für das

Neugeschäft im Rahmen des Umbaus wider. Auch der Verzicht auf wenig profitable Aktivitäten mache sich bemerkbar. Die Aufgabe von Geschäften wie dem Hardware-Wiederverkauf führte neben der unverändert schwierigen Branchenkonjunktur zu einem Umsatzrückgang von 6,7 Prozent auf 1,7 Milliarden Euro. Bereinigt um die Verkäufe von T-Systems

Italia und der Geschäftseinheit Systems Integration in Frankreich sowie Wechselkurseffekte gab es im ersten Quartal ein Minus von 4,1 Prozent. Dieser Umsatzrückgang wirkt sich auch auf die Ergebniskennzahlen aus. Die bereinigte EBIT-Marge ging im ersten Quartal auf minus 0,4 Prozent zurück. Vor einem Jahr hatte sie noch positive 0,2 Prozent betragen. Planmäßig verläuft die Reduzierung der IT-Kosten des Konzerns. Diese gingen im ersten Quartal 2014 gegenüber dem Vorjahr um weitere 4,3 Prozent zurück.

Umso erfreulicher, dass T-Systems einen der größten Aufträge für Systemintegration in der Unternehmensgeschichte gewonnen hat. Der Vertrag mit Daimler hat ein Auftragsvolumen im dreistelligen Millionenbereich. T-Systems übernimmt langfristig die alleinige Verantwortung für Wartung, Entwicklung und Integration von zahlreichen Softwareanwendungen in allen wichtigen Geschäftsbereichen des Automobilherstellers. Zusätzlich zur Zusammenarbeit in der klassischen Systemintegration werden die beiden Unternehmen gemeinsam zukunftssträchtige Themen wie die Vernetzung von Automobilen und den Cloud-basierten Arbeitsplatz vorantreiben.

	1. Quartal 2014 in Millionen Euro	1. Quartal 2013 in Millionen Euro	Veränderung in Prozent	Gesamtjahr 2013 in Millionen Euro
Auftragseingang	1.414	1.976	(28,4)	7.792
Gesamtumsatz	2.052	2.226	(7,8)	9.038
<i>davon Market Unit</i>	1.679	1.800	(6,7)	7.244
EBIT-Marge bereinigt in Prozent	(0,1)	0,2	(0,3p)	1,5
<i>Bereinigte EBIT-Marge Market Unit in Prozent</i>	(0,4)	0,2	(0,6p)	2,8
EBITDA	81	108	(25,0)	358
EBITDA bereinigt	138	168	(17,9)	774

T-Systems-Quartalszahlen: Segment Systemgeschäft.

www.telekom.de

Vielversprechend:

Crowdinvesting für Start-ups

Fünf Prozent der Deutschen können sich vorstellen, in ein Start-up zu investieren. Zahlreiche Plattformen bieten Beteiligungsmöglichkeiten.

In Deutschland gibt es rund 3,5 Millionen potenzielle Investoren in Start-ups. Rund fünf Prozent der Bundesbürger können sich vorstellen, in junge Unternehmen aus dem Internet- oder IT-Umfeld zu investieren. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage im Auftrag des Hightech-Verbands Bitkom. „Insbesondere Crowdinvesting, also die Finanzierung von Gründungen und Start-ups durch eine Vielzahl von Geldgebern, hat aus unserer Sicht großes Potenzial“, sagt Vizepräsident Ulrich Dietz. „Es muss nun gelingen, die Millionen Menschen, die Interesse an einer Investition in Start-ups haben, auch wirklich mit innovativen und ambitionierten Gründern zusammenzubringen.“ In Deutschland gibt es bereits zahlreiche Plattformen, die Privatleuten die Beteiligung an Start-ups ermöglichen, unter anderem Bergfürst, Companisto, Innovestment oder Seedmatch. Im Unterschied zum Crowdfunding, bei dem der Geldgeber in der Regel ein Projekt finanziert, weil es ihm gefällt oder er das Produkt gerne selbst besitzen oder nutzen will, geht es beim Crowdinvesting um die Beteiligung an einem Unternehmen mit der Erwartung eines wirtschaftlichen Erfolgs. Verglichen mit anderen Möglichkeiten, Geld zu sparen oder zu investieren, sind die Deutschen allerdings bei Beteiligungen in Start-ups noch zurückhaltend. So kann sich jeder Zweite (50 Prozent) vorstellen, in Immobilienfonds zu investieren, 41 Prozent würden auf das Sparbuch zurückgreifen. Jeder Dritte (33 Prozent) würde Geld in Gold anlegen, jeder Vierte (25 Prozent) in Aktien. Rund jeder Fünfte (21 Prozent) kann sich eine Investition in festverzinsliche Wertpapiere wie Staatsanleihen vorstellen. „Eine Investition in Start-ups birgt enorme Chancen, ist aber auch hochriskant und kommt deshalb sicher nicht für jeden infrage. Die Investoren haben die Möglichkeit, bei etwas Neuem mitzumachen und ein innovatives Unternehmen bei den ersten Schritten zu begleiten und zu unterstützen“, so Dietz. „Eine breite Beteiligung mit entsprechend kleinen Beträgen wie beim Crowdinvesting streut das Risiko



» Eine Investition in Start-ups birgt enorme Chancen, ist aber auch hochriskant. «

Ulrich Dietz, Bitkom-Vizepräsident.

– und verbessert zugleich die Finanzierungsmöglichkeiten von Start-ups deutlich.“ Der Umfrage zufolge hat rund jeder zweite Bundesbürger (54 Prozent) den Begriff Start-up schon einmal bewusst gehört oder gelesen, aber nur jeder Dritte (32 Prozent) weiß, dass damit ein junges Unternehmen gemeint ist.

www.bitkom.org

- **Methodik:** Umfrage
- **Durchführung:** Marktforschungsinstitut Aris
- **Auftraggeber:** Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien (Bitkom)
- **Teilnehmer:** 2.308 Personen ab 14 Jahren in Deutschland

Die Befragung ist repräsentativ.



Web

Tablet

Smartphone

Print



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



Studie zur Prozessautomation:



© Tom Saga, Shutterstock.com

Routineaufgaben schlucken Millionen

Bei Finanzabschlüssen könnten Unternehmen jährlich 4,7 Millionen Euro sparen. Global-1000-Unternehmen verschwenden Millionen für manuelle Routineaufgaben und undokumentierte Prozesse.

Redwood Software, ein internationaler Anbieter von Enterprise Process Automation, hat die Finanzabschlussprozesse von 56 Global-1000-Unternehmen untersucht, die SAP-Anwendungen einsetzen – und kam zu dem Ergebnis, dass zahlreiche Prozesse nicht dokumentiert und viele Aktivitäten manuell ausgeführt werden. Aus der Studie geht hervor, dass eine erhebliche Diskrepanz zwischen der Wahrnehmung der Abschlussprozesse und den tatsächlichen Abläufen besteht und dass die Arbeiten durch Prozessautomatisierung wesentlich effizienter gestaltet werden könnten.

Risikobehaftete manuelle Abläufe

Die Untersuchung zeigt, dass Global-1000-Unternehmen im Durchschnitt mit 83 rechtlich getrennten Einheiten arbeiten und 142 Vollzeitäquivalente (VZÄ) für die Abschlussarbeiten benötigen. Mit den sieben Tagen, die für den Finanzabschluss jeder rechtlichen Einheit in der Regel erforderlich sind, investieren Unternehmen jedes Jahr mehr als 8.300 volle Arbeitertage für den gesamten Abschluss. Des Weiteren wird aufgezeigt, dass die Abschlussverfahren sehr stark auf manuellen Aufgaben und undokumentierten Prozessen beruhen und dass die eingesetzten Anwendungen häufig speziell angepasst werden müssen. 82 Prozent der Aktivitäten für Finanzabschlüsse erfolgen komplett manuell. 17 Prozent der Abschlussprozesse erfordern maßgeschneiderte Programme außerhalb von SAP-Anwendungen.



» Automatisierte Abschlussprozesse erfordern weniger Aufwand und sparen Geld. «

Neil Kinson, Vice President EMEA bei Redwood.

Bis zu 23 Prozent der Vorgänge für den Abschluss, die formal dokumentiert sind, werden in Wahrheit nie ausgeführt. Laut KPMG „kämpfen CFOs seit Jahren mit ihren Prozessen und Modellen, um schnellere, genauere und aussagekräftigere Analysen und Berichte zu liefern und

gleichzeitig ein gutes Risikomanagement und Kostensenkungen zu erreichen.“

Einsparpotenzial in Millionenhöhe

Weitere Untersuchungen haben ergeben, dass manuelle Aktivitäten durch die Automatisierung von Abschlussprozessen um 70 Prozent reduziert werden könnten. Für ein durchschnittliches Global-1000-Unternehmen bedeutet dies ein signifikantes Einsparpotenzial in Höhe von 2,8 Millionen Euro pro Jahr. Unternehmen mit mehr als 80 rechtlichen Einheiten könnten sogar 4,7 Millionen Euro pro Jahr einsparen. Durch Automatisierung werden nicht nur Kostenvorteile durch den geringeren Abschlussaufwand erzielt, sondern auch Risiken minimiert, die durch menschliche Fehler und undokumentierte Prozesse entstehen. Auf diese Weise werden die Compliance und Auditierbarkeit im Unternehmen verbessert.

Eine der „Big Four“-Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bekräftigt diese Erkenntnis: „Wenn Unternehmen wiederholbare Finanzabläufe automatisieren, um die Abschlussprozesse zu unterstützen, erhalten CFOs ihre Informationen schneller und in besserer Qualität. Automatisierte Abschlussprozesse erfordern weniger Aufwand und sparen Geld.“ Neil Kinson, Vice President EMEA von Redwood, fügt hinzu: „Da der Abschlussprozess aus wiederholbaren Abläufen besteht, eignet er sich ideal für die Automatisierung.“

www.redwood.com

Freiheit, Gleichheit, Gemeinschaft

Wir verstehen uns als Wertegemeinschaft und gründen einen **E-3 Redaktions- und Marktforschungsbeirat** für die SAP-Community.

Für den **E-3 Beirat** suchen wir CEOs, CFOs, CIOs, IT-/CCoE-Leiter und alle Manager von SAP-Bestandskunden sowie Lehrpersonal von Universitäten und Fachhochschulen.

Warum? Weil Orientierung immer wichtiger wird ...

Zweimal pro Jahr starten wir zu SAP-Themen eine Web-Umfrage, deren Ergebnis interaktive Marktlandkarten*) sind. Diese Schaubilder helfen der SAP-Community bei der Orientierung.

Jeder Einzelne kann somit seine SAP-IT-Geschäftsstrategie verifizieren und falsifizieren.

Die Ergebnisse sind repräsentativ, wenn alle mitmachen: www.beirat.e-3.de

Zehnmals pro Jahr publizieren wir das E-3 Magazin. Wir sind selbst SAP-Bestandskunden, DSAG-Mitglied und Hana-Anwender – dennoch sitzen wir gelegentlich im Elfenbeinturm!

Ein Korrektiv von außen, ein Beirat, der kritisch hinterfragt, Ideen liefert und Wünsche äußert, ist eine Ergänzung zu unserer redaktionellen Arbeit: www.beirat.e-3.de

Wir geben viel und brauchen Ihre Hilfe! Sie sind bei einem SAP-Bestandskunden beschäftigt? Dann treten Sie bitte mit uns in Kontakt. Ihre Daten werden ausschließlich für die Arbeit des E-3 Redaktions- und Marktforschungsbeirats verwendet.

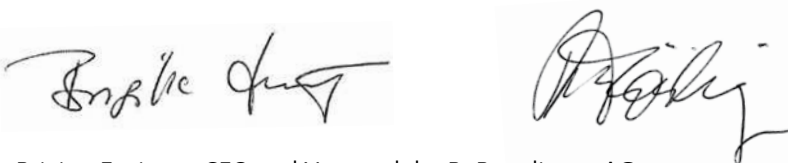
Was bekommen Sie? Uneingeschränkter Zugang zum E-3 Magazin:

- Zehnmals pro Jahr kostenlos die E-3 Druckausgabe (ab 1.1.2015 für alle anderen kostenpflichtig)
- Ein persönliches Passwort für kostenlosen Jahresbezug des E-3 Magazins als Download-PDF und zum Lesen auf Tablets/Smartphones (iOS und Android)
- Zweimal pro Jahr eine Management Summary der E-3 Marktlandkarten zur SAP-Szene
- Einladungen zu redaktionellen Telefonkonferenzen, Webinaren und zu Treffen im Umfeld von SAP-Community-Veranstaltungen

Die kostenlose Mitgliedschaft und die damit kostenlosen Leistungen verlängern sich nicht automatisch. Nur nach Bestätigung Ihres fortgesetzten Interesses bleiben Sie Mitglied des E-3 Redaktions- und Marktforschungsbeirats auch für die kommenden Jahre.

Danke für Ihr Interesse und bitte gleich anmelden: www.beirat.e-3.de

Mit freundlichen Grüßen,



Brigitte Enzinger, CFO und Vorstand der B4Bmedia.net AG

Peter M. Färbinger, Herausgeber und Chefredakteur E-3 Magazin

*) Zusammen mit dem Wiener Start-up Prolytic (www.prolytic.com) von Professor Alfred Taudes (Wirtschaftsuniversität Wien) werden wir basierend auf seinem wissenschaftlichen System die Umfragen, Auswertungen und Präsentationen durchführen.



beirat.e-3.de

Sinnvoller Umgang mit Kundendaten

Datenqualität hat Vorrang



Unternehmen stehen im Zuge der Debatte um Big Data vor ganz neuen Herausforderungen: Sie müssen nicht nur das wachsende Datenaufkommen technisch bewältigen, sondern gleichzeitig einen Nutzen daraus ziehen. Bisher liegt der Fokus vieler Unternehmen auf dem Sammeln von Daten.

Von Holger Stelz, Uniserv

Die neue Bedeutung von Daten und ihr Einfluss auf den Geschäftserfolg legen offen, was in einzelnen Abteilungen gerne verdrängt wird: eine schlechte Datengrundlage. Es ist zwar bekannt, dass die meisten Unternehmen den Daten in ihren SAP-Systemen nicht vertrauen und sich lieber auf eigene Erfahrungswerte verlassen. Allerdings funktioniert diese Vorgehensweise in der Praxis nicht mehr, wenn das Datenaufkommen stetig steigt und Unternehmen darüber hinaus den Erfolg der Daten messbar machen müssen. Gerade im Kundenkontakt macht sich der Einfluss korrekter und vollständiger Daten auf den Geschäftserfolg bemerkbar. Der „Connected Customer“ von heute bietet zwar eine Menge an Daten – gleichzeitig erwartet er, dass Unternehmen an jedem Kontaktpunkt vollständig und aktuell über ihn informiert sind, seine Bedürfnisse und Wünsche kennen. In der Praxis wird diese Erwartung wegen Mängeln im Datenbestand und beim Datenmanagement oft nicht erfüllt, da unterschiedliche Abteilungen das Wissen über ihre Kunden in verschiedenen ERP-, CRM- und anderen Systemen sammeln, was wiederum adäquate Reaktionen und kundenzentriertes Arbeiten unmöglich machen. Die Antwort darauf ist ein Kun-

datenmanagement, das die Datenqualität über den gesamten Lebenszyklus der Daten hinweg sicherstellt und gleichzeitig Datensilos überbrückt. Geht es um die Datenqualität, kommt gemeinhin der Regelkreisansatz („closed loop“) aus dem Total Quality Management zum Einsatz. Zu Beginn werden die Kundendaten bereits während der Datenerfassung mittels Datenqualitätsservices geprüft. Fehlerhafte Kundendaten, die nicht automatisch bereinigt werden können, werden in einer Zwischendatenbank gespeichert und ein Bericht oder Alert an die Eingabestelle geschickt, sodass diese eine Korrektur vornehmen kann. Mit diesem Kreislauf werden Kundendaten kontinuierlich während der Erfassung und Bearbeitung überprüft. Werden über diese Prozesse regelmäßig Berichte verfasst (etwa über ein Data Quality Dashboard), kann die Leistung dieses geschlossenen Regelkreises für das Datenqualitätsmanagement gemessen (Performance Management) und der Prozess kontinuierlich verbessert werden. Das Ergebnis ist eine nahezu konstante Datenqualität auf hohem Niveau.

Unternehmen sind meist so strukturiert, dass das Datenqualitätsmanage-

ment einen übermäßigen Aufwand erzeugt, weil die Datenhoheit oft bei den Abteilungen liegt. So können unterschiedliche Abteilungen oder neu erschlossene Geschäftsfelder nicht auf alle Kundendaten im Unternehmen zugreifen. Die Datentöpfe passen nicht zusammen und das Datenqualitätsmanagement bleibt in solchen Konstellationen auf abgeschlossene Systeme beschränkt. Diese beherbergen eine Menge an Kundendaten, die durch Zusammenführung mit unternehmensweit verfügbaren Daten in ihrer Qualität verbessert und angereichert werden könnten. Doch de facto verursachen die bestehenden Strukturen und Prozesse hohe Kosten durch Redundanzen. Und was noch schwerer wiegt: Unternehmen verspielen das große Potenzial, das in ihren Datenbanken liegt, nämlich die Chance auf eine einheitliche Sicht auf ihre Kunden. Die Realität ist ernüchternd, denn den Unternehmen fehlt es an Überblick und ihr Management kann sich kaum auf die Daten als Basis für Entscheidungen und Maßnahmen verlassen. Fehlentscheidungen und Fehlinvestitionen können die teure Folge sein. Die Notwendigkeit für Datenqualität ist offensichtlich. Damit der Erfolg

eines umfassenden Datenqualitätsmanagements aber tatsächlich auf die tägliche Arbeit der Mitarbeiter und den Geschäftserfolg des gesamten Unternehmens durchschlägt, ist ein Master Data Management notwendig.

Silos aufbrechen: Der Golden Record

Dafür müssen Unternehmen Datensilos überwinden, indem sie die Verwaltung ihrer Kundendaten zentralisieren. Ziel ist der Golden Record – gewissermaßen die Mutter aller Datensätze, der einzig wahre Datensatz, auf den sich alle operativen Systeme beziehen sollen. Technisch gibt es mehrere Ansätze, wie Unternehmen zum Golden Record gelangen können. Der aufwändigste ist die vollständige Ablösung der einzelnen abteilungsspezifischen Datensilos durch eine zentrale Datenbank. Die Komplexität solcher Projekte ist enorm, nicht wenige scheitern aufgrund widerstrebender Interessen im Unternehmen und unerwarteter technischer Probleme. Andere Lösungen setzen auf eine Abstraktionsebene, die den Golden Record gleichsam virtuell erstellt und den einzelnen Anwendungen nur Verknüpfungen zu den Quelldaten anbietet. Das Verfahren ist zwar agiler als die Komplettintegration und schafft den einheitlichen Blick auf den Kunden, ändert aber nur wenig an der Ausgangslage mit vielen Datensilos und schwankender Datenqualität. Der dritte – hybride – Ansatz kombiniert die Agilität der Datenvirtualisierung mit einer transaktionalen Komponente, die qualitätsgesicherte Daten zentral vorhält, diese aber auch bei Bedarf in die Quellsysteme zurückschreiben kann. Der Golden Record erfüllt bei diesem Verfahren, das als „Hybrid Master Data Management“ (Hybrid MDM) bezeichnet wird, seine Funktion als einheitlicher, vollständiger und aktueller Referenzpunkt an zentraler Stelle. Entsprechend kann er auch im Zuge von Data-Governance-Initiativen als Referenz für Compliance-konforme Prozesse dienen. Die Abteilungen, welche die Quellsysteme betreiben, haben aber die Wahl, ob sie die qualitätsgesicherten Daten zurückschreiben wollen oder nicht. Entsprechend höher sind die Erfolgsaussichten von Hybrid-MDM-Projekten. Datenqualität unternehmensweit zu begreifen, unterscheidet sich grundlegend von herkömmlichen Datenqualitätsprojekten. Diese nehmen die meist abteilungsspezifischen Einfallstore für neue Daten ins Visier. Entsprechend fragmentiert bleiben die Erfolge. Der zentrale Ansatz und die Herangehensweise im Rahmen eines Master Data Managements ist aber dazu geeignet, das „Datenkapital“ für das betreffende Unternehmen deutlich zu mehren, weil die höhere Qualität allen Datennutzern zur Verfügung steht. Unabhängig von ihrer Struktur und Organisation sollten Unternehmen bei der Überprüfung ihrer Datenqualität und der Einführung eines strategischen Master



Holger Stelz leitet als Director Marketing & Business Development die Weiterentwicklung des Geschäftsfeldes Kundendatenmanagement bei Uniserv und verantwortet das weltweite Marketing. Zuvor war Holger Stelz 14 Jahre lang bei SAP tätig. Zuletzt als Sales Director SAP Business Intelligence, Master Data Management und Enterprise in der Region Central EMEA.

Data Managements Schritt für Schritt vorgehen:

1. Status quo der Datenqualität

Durch eine Reihe verschiedener softwaregestützter Datenqualität-Tests, zum Beispiel Dublettenprüfung, postalische Validierung, Namensvalidierung und Syntaxprüfungen, können Unternehmen einen sogenannten Datenqualitätsfaktor bestimmen, der dazu dient, in Zukunft einen Vergleichswert für die Datenqualität zu haben. Für SAP gibt es dafür das Tool DQ Audit. Damit erhalten Unternehmen einen Benchmark für ihre Ergebnisse, ein besseres Verständnis der Stärken und Schwächen aus Datenqualitäts-Perspektive (DQ) und ein Instrument, um zukünftige Leistungskennzahlen (KPIs) zu bestimmen und zu messen. Mit der Uniserv DQ Scorecard können Unternehmen die Qualität ihrer Daten als Teil der Unternehmensziele nachverfolgen. Dieser Schritt ist wichtig, denn wenn die Verantwortlichen ihre Datengrundlage nicht eindeutig kennen, verlassen sie sich wieder auf ihr Bauchgefühl, wenn es um die Wahl der Maßnahmen zur Verbesserung der Datenqualität geht. Als Folge bleiben ihre Daten unzuverlässig und Mitarbeiter und Kunden müssen weiterhin holprige Prozesse und schlechte Datenqualität hinnehmen.

2. Maßnahmen ergreifen

Auf Basis des Profilings werden Maßnahmen festgelegt, welche die Daten- und Prozessqualität auf höchstes Niveau bringen sollen. Das kann den Verwendungszweck von Daten sowie die Anforderungen an sie festschreiben oder einen Real-Time-Adress-Check einführen. Möchte man Dubletten in den Griff bekommen, könnte eine Echtzeit-Dublettenuche die Lösung sein. Die Bandbreite der möglichen Maßnahmen ist – genauso wie die der Anforderungen an Daten und Prozesse – groß und hängt immer vom jeweiligen Fall ab. Idealerweise sind Daten bereits bei der Erfassung in allen Systemen korrekt. Bereits Missverständnisse oder Tippfehler führen aber zu einer stetigen „Verunreinigung“ von Daten. Die Smart-Customer-MDM-Lösung von Uniserv stellt die korrekte Eingabe von Adressdaten in SAP sicher. Über eine zertifizierte Schnittstelle gleicht die Lösung die Daten von Geschäftspartnern, etwa bei der Neuanlage oder bei Änderungen, direkt in der CRM-Lösung mit dem vorhandenen Adressdatenbestand ab. Das vermeidet die doppelte Erfassung von Geschäftspartnerdaten und schafft eine optimale Datenbasis, die reibungslose und effiziente CRM-Prozesse auf Basis eines verlässlichen „Single Customer View“ ermöglicht. Anwenden erleichtert die Lösung den Zugriff auf und die



Suche nach Stammdaten in SAP. Mit fehlertoleranter und phonetischer Suche überprüft er für SAP, ob Geschäftspartner bereits vorhanden sind, bietet dem Benutzer verschiedene Optionen an und ermöglicht die Weiterleitung zu bestehenden Geschäftspartnerdaten. Die gleiche fehlertolerante Suche kann für eine schnelle Suchanfrage verwendet werden. Damit werden die Reaktionszeiten im Kundengespräch verbessert. Mit dem Einsatz der fehlertoleranten und phonetischen Suche, einzigartiger Referenztabellen der Wissensdatenbanken, Nickname-Tabellen und Unicode-kompatibler Matching-Technologie können Dubletten in den Kundendaten global agierender Unternehmen reduziert und der Einblick in einzelne Kundendaten und Interaktionen mit den Kunden verbessert werden.

3. Datenqualitätsprozesse aufsetzen

Weil Daten in Geschäftsprozessen genutzt werden, beschreiben Prozesse ihren Verwendungszweck und geben das notwendige Datenformat vor. Liegen etwa qualifizierte Leads in einer Excel-Tabelle (Format) vor und sollen für Mailings eingesetzt werden (Prozess), muss das Format entsprechend angepasst werden. Dazu gehört, dass Datenfelder ergänzt, angereichert und so kodiert werden, dass sie für das entsprechende System importfähig sind. Dementsprechend hat jeder Prozess Einfluss auf die Datenqualität. Die Data Quality Batch Suite ermöglicht

die Integration komplexer Datenqualitätsprozesse in SAP, mit einem Schwerpunkt auf der Batch-Verarbeitung hochvolumiger Datenquellen. Unternehmen können mit dem Service Layer sämtliche Prozesse aus SAP definieren. Darüber hinaus gehören die Konvertierungen von Name und Anschrift, Postvalidierung, Geocoding, Dublettenabgleich, Datenkonsolidierung und Direktmarketingfunktionen zum Umfang der Lösung. Daten können gemäß SAP-Standards analysiert, gesäubert, neu formatiert und neu strukturiert werden. Nutzer erhalten eine Auswahl an verschiedenen Eingabeformaten.

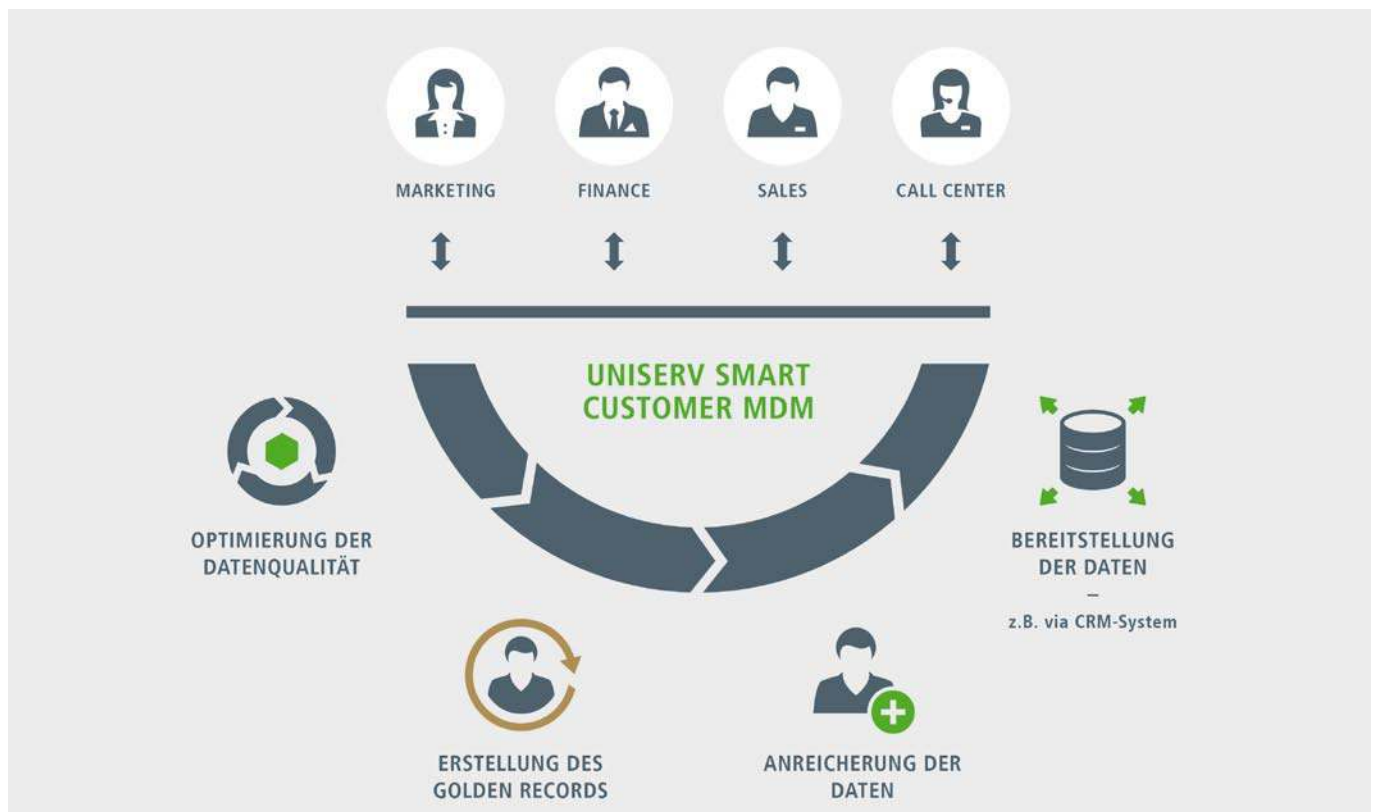
4. Daten integrieren und Datensilos überbrücken

Wenn viele verschiedene Datenquellen im gesamten Unternehmen analysiert oder eine komplexe Datenmigration und -integration durchgeführt werden soll, müssen Datenquellen vor der Überführung bereinigt werden. Um gesäuberte Datenquellen für den Upload auf neue oder bestehende SAP-Systeme vorzubereiten, müssen zum Beispiel Fehler, Anomalien und Inkonsistenzen aufgespürt werden. Dies wird durch Softwarelösungen unterstützt, allerdings greift dieser Schritt meist zu kurz – denn es bleibt in Unternehmen weiterhin bei fragmentierten Daten und Datensilos. Um dies zu vermeiden, müssen sich Unternehmen des ganzheitlichen Kundendatenmanagements annehmen. Das eigentliche Kundenstammdatenmanagement beginnt bei der Schaffung des Golden Record. Er ist der einzig gültige,

„allwissende“ Datensatz, der alle relevanten Informationen zu dem Kunden beinhaltet und zentriert abbildet, und bildet die Grundlage für eine 360°-Sicht. Der übergeordnete Datensatz enthält Links zu allen Stammdatensätzen aus verschiedenen Datenquellen, in denen Attribute aus dem Golden Record verwendet werden. So kann sichergestellt werden, dass Änderungen von Attributen in einer beliebigen Datenquelle in allen anderen verbundenen Quellen ebenfalls berücksichtigt werden. Die Daten bleiben so konsistent und brauchen weder physikalisch bewegt noch redundant gespeichert werden. Data Cleansing und Matching stellen die Datenqualität sicher. Identity Resolution ordnet ähnliche Sätze aus verschiedenen Quellen einem einzigen Golden Record zu. So werden Dubletten vermieden und die Datenqualität weiter gesteigert. Das Ergebnis ist eine Synchronisierung der Datensilos im Unternehmen. Fragmentierte Daten gehören der Vergangenheit an. Über individuelle Regelwerke kann der Umgang mit dem Golden Record zudem automatisiert und der Datensatz bei Bedarf auch manuell bearbeitet und ergänzt werden.



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



Smart Customer MDM verbindet Technologien, Prozesse und Services miteinander.

Projektbericht

3 in 1: Einheitliches Finanz- und Rechnungswesen

Der Elektronikhersteller Diehl Controls nutzte ein gemeinsames SAP-System mit einem Kontenplan und Kostenrechnungskreis an sieben Standorten. Nur ein polnisches Werk hatte ein eigenes System. Eine Systemrestrukturierung stand ins Haus.

Diehl Controls beschäftigt weltweit 2.500 Mitarbeiter. Nur das polnische Werk Diehl Controls Polska (DCP) hatte einen anderen Kostenrechnungskreis und Kontenplan. Das machte ein kompliziertes Reporting im SAP CO erforderlich, zog Mehraufwände im Konzern-Reporting nach sich und war über Medienbrüche realisiert worden. Das strategische Ziel der Unternehmensführung war, die unternehmensweite Transparenz in der Kostenrechnung herzustellen. Es sollten nur noch ein Kostenrechnungskreis und ein Kontenplan für alle Einheiten genutzt werden. Dazu musste das zentrale SAP-System angepasst werden.

Neustart oder System Transformation?

Für die Harmonisierung müssen voneinander abhängige Daten zielgenau selektiert und angepasst werden. In einem laufenden SAP-System ist das fehlerfrei und in einer angemessenen Zeit nur mit speziellen technischen Transformationsansätzen und -werkzeugen möglich, welche die Datensätze auf Ebene der SAP-Datenbank sauber und prüfungssicher konvertieren können. Die Alternative wäre ein kompletter Neustart, eine Neuimplementierung, gewesen. Diese war aus Kosten- und Zeitgründen nicht realisierbar. Diehl Controls entschied sich zur System Landscape Transformation (SLT) mit CBS Corporate Business Solutions.

Kombination mehrerer Projekttypen

In einem gemeinsamen Workshop wurde der Projektumfang festgelegt, Rahmenbedingungen und technische Machbarkeit analysiert, ein Projektansatz und das konkrete Vorgehen definiert. Mithilfe der Standardsoftware CBS Enterprise Transformer (ET) sollten die SAP-Systemstrukturen vereinheitlicht, der organisatorische Schiefstand besei-

tigt und die polnische Gesellschaft in den konzernweiten Kostenrechnungskreis und Kontenplan integriert werden. Dabei war die komplette Datenhistorie umzusetzen. Nach der Umstellung sollten der alte Kostenrechnungskreis und der alte Kontenplan vollständig aus dem SAP-System eliminiert sein. Vor der Zusammenführung musste die lokale Kostenrechnungskreiswährung vom polnischen Zloty in die künftige gemeinsame Kostenrechnungskreiswährung Euro überführt werden. Die angelegten Systeme SAP HCM und BW waren miteinzubeziehen beziehungsweise parallel umzustellen. Zugleich war sicherzustellen, dass die Prozesse der anderen Buchungskreise im System (unter anderem Deutschland, USA, Mexiko, China) unbeeinflusst blieben und ohne Unterbrechung weiter betrieben werden konnten. Die inhaltliche Umsetzung sollte sich auf nur minimale, technisch bedingte Prozessänderungen beschränken. Die Transformation betraf ein vollstufig ausgeprägtes SAP-ERP-System mit den Modulen FI, CO, CS, MM, PM, PP, QM, SD und WM sowie das SAP-HCM-System. Laut Projektplanung war im ersten Schritt die Kontenplantransformation vorzunehmen. Drei Monate waren dafür vorgesehen. Nach der Konzeption des Konten-Mappings definierten die Berater die Businessobjekte für das Mapping und führten die Implementierung, die technische Validierung und die Unit Tests durch. Im Anschluss standen die Zusammenführung der Kostenrechnungskreise und die Währungskonvertierung an. Es galt, Kontenpläne, Währungsschlüssel und Kostenstellen zu harmonisieren. Nach der Definition der Mapping-Objekte durch die CBS-Berater waren Mitarbeiter der IT-Abteilung gefordert, das Customizing, zum Beispiel die Kontenfindung, anzupassen. Die Berater übernahmen Implementierung, technische Validierung und Tests. Die eigentliche Datentransformation startete im vierten Monat. Dazu wurde der ET zunächst

im Testsystem installiert. Innerhalb von zwei Monaten wurden alle Daten konvertiert, das finale Customizing und Mapping implementiert, Konsistenzprüfungen, Validierung und User-Acceptance-Test folgten. Auf Datenebene wurden rund acht Millionen CO-Belege und sieben Millionen FI-Belege transformiert. Nach sechs Monaten konnte damit das gesamte SLT-Projekt, von der Konzeption über drei Testphasen, den Go-Live und einschließlich die Folgeunterstützung bis zum ersten Monatsabschluss, erfolgreich abgeschlossen werden.

Die Transformation

Enterprise Transformer hat sich als Lösungswerkzeug für SAP-Systemtransformationen bewährt. SAP-Kunden können mit der Lösung komplexe Prozess-, System- und Datenanpassungen in kurzer Zeit umsetzen. Unterschiedliche Transformationsprojekte lassen sich in einem Ansatz kombinieren. Eine Kostenrechnungskreistransformation kann zeitgleich mit der Einführung eines neuen General Ledger erfolgen. Oder es können, wie im Falle von Diehl Controls, eine Kontenplan-, Kostenrechnungskreis- und Währungsharmonisierung integriert abgewickelt werden. Dank der SAP-Systemtransformation profitiert die Gruppe heute von weltweit einheitlichen FI/CO-Prozessen für alle Einheiten von Diehl Controls. Damit wurde die gewünschte Transparenz im Controlling erreicht.



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



www.diehl.de



GRC Benchmark Research Report

Warum IT-Sicherheit ein Geschäftsthema ist

Nur 68 Prozent der Unternehmen erstellen und dokumentieren ihre IT-Security- und Berechtigungsabläufe basierend auf Geschäftsprozessen, die mit den Fachabteilungen abgestimmt waren. Nur ein Drittel aller Security-Experten glaubt, dass die Fachabteilungen den Themenbereich Security tatsächlich verstehen.

Von Richard Hunt, Turnkey UK

Die Zahlen des Governance, Risk and Compliance (GRC) Benchmark Research Reports 2013 von Turnkey Consulting zeigen, dass Security ein ernst zu nehmendes Thema ist. Unternehmen sind in zunehmendem Maße von einer Vielzahl eng vernetzter IT-Systeme abhängig, auf die ihre Geschäftsprozesse aufbauen. Dies reicht von E-Mail und Instant-Messenger über Dokumentenmanagement-Systeme bis hin zu komplexen integrierten ERP-Systemen wie SAP. Um den Benutzern eine effektive Arbeit zu ermöglichen, müssen diese Systeme in der Lage sein, Zugriffe nur auf die Funktionen zuzulassen, die Mitarbeiter für ihre Arbeit tatsächlich benötigen. Ebenso ist es unerlässlich, dass ein IT-System dort, wo der Zugang unangebracht ist, diesen auch verwehrt.

Die großen Kollaborationssysteme sollen daher einerseits enges Zusammenarbeiten ermöglichen, andererseits aber auch die Sensitivität und den Schutz von bestimmten Firmendaten beachten (zum Beispiel die datenschutzrelevanten HR-Informationen). In einem ERP-System, das die komplexen Geschäftsprozesse eines Unternehmens verwalten kann, wird die Situation durch ein solches Schutzerfordernis von persönlichen oder auch finanziellen Daten immer komplexer. Hier sind Kontrollen einer Form angemessener Funktionstrennung (Segregation of Duties, SoD) erforderlich, die unter anderem sicherstellen, dass ein Benutzer, der die Rechnungen erstellt, diese nicht auch freigeben und zahlen kann. Diese Anforderungen werden von den jeweiligen Softwareanbietern durch Berechtigungskonzepte realisiert, die den jeweiligen Zugang zu Daten und Funk-

tionen ermöglichen. Es ist sehr häufig so, dass die Verwaltung dieser Berechtigungskonzepte in der alleinigen Verantwortung der IT-Abteilung, das heißt der „Teckies“, liegt. Die Fachabteilungen des Unternehmens sind häufig nur dann bei Sicherheitsproblemen beteiligt oder sind betroffen, wenn ein Mitarbeiter plötzlich zu einer Funktion keinen Zugriff hat oder nicht mehr erhält. Häufig wird dann festgestellt, dass dieser Benutzer die fragliche Funktion gar nicht ausführen sollte (er es aber in der Vergangenheit konnte) oder sich durch Prozessveränderungen die Verantwortlichkeiten oder die geforderten Aufgaben geändert haben.

Sicherheit ist keine reine IT-Sache

Die in einem Anwendungssystem erteilten Berechtigungen stellen einen technischen Zugang zu den Daten und der Funktionalität dar. Sicherheit allerdings ausschließlich als etwas zu behandeln, was allein von der IT-Abteilung ausgeführt wird, ist kontraproduktiv. Während die Fachabteilungen nicht verantwortlich sein können für die technischen Berechtigungsstrukturen, anhand derer eine Zugriffserlaubnis erteilt wird, ist es unerlässlich, dass Fachabteilungen in den Entwicklungsprozess einbezogen werden und die Gestaltung der Berechtigungen definieren. Ziel kann es dabei nur sein, dass sie das Design der Berechtigungen verstehen und als sogenannter „Data Owner“ bei der Berechtigungsvergabe an Anwender die Freigaben sinnvoll erteilen können. Letztendlich sind diese Fachbereiche aber auch diejenigen, die die Konsequenzen eines schwach gesicherten IT-Systems tragen müssen. Es



Richard Hunt ist Managing Director von Turnkey Consulting UK.

kann schwerlich behauptet werden, dass ein Fall von internem Betrug oder finanzieller Falschangaben ausschließlich ein IT-Thema ist.

Die Zuständigkeit und somit die Hoheit über die Fachbereichsdaten können nur durch gut definierte Berechtigungskonzepte bezogen auf die Informationsverarbeitung in einer Fachabteilung vorgebeugt werden. Diese Fachabteilungen verantworten letztlich auch die Risiken nicht gewollter Datenänderungen. Es ist daher nur logisch, dass sie in die Gestaltung der Lösungen zur Verhinderung ebensolcher Risiken voll integriert werden müssen.

Ohne adäquates Verständnis und Gestaltung der Berechtigungsstrukturen sind Mitarbeiter nicht in der Lage, die Funktionen zu nutzen, die sie für die Erledigung ihrer täglichen Aufgaben benötigen und um die Geschäftsprozesse betreiben zu können. Im Falle einer fehlerhaften Berechtigungsstruktur erlaubt dasselbe IT-System Nutzern unberechtigte Zugänge zu Daten und Funktionen, die für sie nicht vorgesehen sind. So können dann Systemadministratoren, häufig regional in offshore in fernab gelegenen Ländern angesiedelt, ungewollte Zugriffe auf Personaldaten oder sensible Geschäftsdaten bekommen.

Wie viel Überwachung ist angemessen?

„Data Ownership“ und Verantwortlichkeit für die IT-Sicherheit ist daher entscheidend dafür, dass adäquate Kontrollen und Regelungen etabliert und angewandt sind, wer was in geschäftskritischen Bereichen bearbeiten darf. Ausschließlich die zuständige Fachabteilung kann festlegen, ob ein Mitarbeiter der Kreditorenabteilung auch Lieferantenrechnungen oder Spesenabrechnungen der Mitarbeiter genehmigen soll. Nur sie kann die Auswirkung verstehen, wenn ein Mitarbeiter diese Verantwortung besitzt. Beispielsweise kann ein Mitarbeiter, der die Berechtigungen hat, den Zahlungslauf auszulösen, und zusätzlich Bankinformationen von Lieferanten berichtigen kann, diese Bankdaten möglicherweise in seine eigenen Bankdaten ändern. Dies erlaubt es ihm dann, sich selbst betrügerisch Geld zu überweisen. Andererseits resultieren übertriebene restriktive Kontrollen in vergeudeter Zeit, wenn die Angestellten auf Freigabe für ihre Berechtigungen unnötig warten müssen. Es ist daher wichtig, dass das Verständnis vorhanden ist, welchem Mitarbeiter der Abteilung welche Funktion erlaubt wird, und dass im Falle eines sensiblen Zugriffs dies auch regelmäßig überwacht wird. Diese Zuständigkeit liegt außerhalb des Einflussbereichs der IT- oder der Security-Abteilung. Deren Kernverantwortung darin liegt, die technische Infrastruktur dafür zu erstellen, dass die richtigen Berechtigungen verge-

ben werden und dies in Einklang gebracht wird mit den entsprechenden Freigaben innerhalb der Fachabteilungen. Es sind die Fachabteilungen, die die eigentliche „Data Ownership“ für Rollen/Berechtigungen/Zugriffe auf die Anwendungen besitzen, um ihre Geschäftsprozesse abzusichern.

Teckies mit klarer Sprache

Die Umsetzung einer Sicherheitskonfiguration, die die richtigen Zugriffe gewährleistet, ist ein wechselseitiger Kommunikationsprozess. Die Fachabteilungen müssen in der Lage sein, ihre Sicherheitsanforderungen zu definieren und die Geschäftsrisiken beschreiben zu können. Im Gegensatz dazu müssen die Teckies in klarer und verständlicher Weise auf die Fachabteilungen antworten können. Ein aktiv beteiligter Mittler mit Erfahrungen aus Revision und Compliance kann hier sehr hilfreich sein, ein ausgewogenes Berechtigungskonzept dauerhaft zu entwickeln. Auf diese Weise wird ein Verständnis für das Design von Sicherheitskontrollen entwickelt – und werden die Ursachen für viele Security-Probleme in Angriff genommen, die vorher in der täglichen Organisation auftraten. IT-Systeme sind daher die Stütze für alle kritischen geschäftlichen Funktionen. Die Behandlung der IT-Security als etwas, das ausschließlich von der IT Abteilung „erledigt“ wird, trifft daher nicht den Punkt. Eine Kultur für das richtige Sicherheitsbewusstsein in der gesamten Organisation kann nur in der Zusammenarbeit der Fach- und der IT-Kompetenz entwickelt werden, um Fehler in der IT-Sicherheit zu vermeiden. Das Versäumnis, dies zu tun, hat in den vergangenen Jahren zu vielen öffentlich bekannt gewordenen Datenpannen geführt. Durch sie wurden Unternehmen wie deren Kunden und Lieferanten gefährdet oder der Ruf einer Marke zerstört, häufig mit langfristigen finanziellen Folgen.

Einhaltung der Sicherheitsstandards

Wenn auf diese Weise sichergestellt ist, dass das Sicherheitsbewusstsein eine Organisation durchdringt, werden es auch

die Fachabteilungen schaffen, langfristig die Finger am „IT-Sicherheits-Puls“ zu haben. Wenn Anwender im Rahmen eines Einführungsprojektes in die Design-Phase der IT-Sicherheitselemente eingebunden sind, ist das ein erster Schritt. Durch regelmäßige Überprüfungen der Berechtigungen wird dauerhaft eine sicherheitsfokussierte Implementierung verstärkt. Dies stellt sicher, dass die Berechtigungen dauerhaft ordnungsgemäß bleiben. Das gilt sowohl für die angelegten Berechtigungen als auch für die Benutzer. Die kontinuierliche Beurteilung der Angemessenheit der implementierten Berechtigungen an die Anwender beruht dauerhaft auf der Kommunikation zwischen Fachbereich und der IT. Auch hier kann aus den beschriebenen Gründen nicht allein die IT-Abteilung verantwortlich bleiben. Wechselt beispielsweise ein Mitarbeiter eine Abteilung, so kann ausschließlich die aufnehmende Fachabteilung die bisher verwendeten Berechtigungen tatsächlich auf ihre Angemessenheit prüfen und ggf. notwendige Änderungen veranlassen. Von IT-Security-Spezialisten kann nicht erwartet werden, zu wissen, welche Verantwortlichkeiten ein Benutzer in seiner Fachfunktion innehat. Die IT kann aufzeigen, welche technischen Berechtigungen eine Fachrolle tatsächlich beinhaltet. Ihr Wissen ist zudem notwendig, um den Änderungsprozess für die Berechtigungen so einfach wie möglich zu gestalten, wenn sie einmal vom Fachabteilungsverantwortlichen oder einem Keyuser festgelegt wurde.

IT-Security als gute Unternehmenspraxis

Es gibt heutzutage keine Entschuldigung dafür, Sicherheitsanforderungen nicht ausreichend zu verstehen. Beide, die betroffenen Fachabteilungen und die IT-Abteilung, müssen Verantwortung übernehmen und zusammenarbeiten, dieses zu klären. Wenn IT-Budgets bedroht sind, können deswegen Sicherheitserfordernisse nicht vernachlässigt werden. IT-Sicherheit ist fester Bestandteil einer ausgewogenen Unternehmenspraxis.

www.turnkeyconsulting.de

Developer DWX Week 2014

Das Event 2014 für
Web-, Mobile- und .Net-Entwickler

developer-week.de

14.-17. Juli 2014

NCC Ost, Nürnberg

Unsere
Leser sparen
€ 149,-
mit Code
DWX14e3m



DeveloperWeek



„Herzschrittmacher“ reicht nicht

Verlässliche Unternehmensdaten – und hier insbesondere Stammdaten – gelten als Herzstück eines jeden Unternehmens. Häufig läuft es in Sachen Datenqualität und Data Governance jedoch nicht rund. Datenbereinigungsaktionen werden als „Herzschrittmacher“ eingesetzt. Dies behebt nur kurzfristig das Problem der schlechten Datenqualität und ändert nichts an der Ursache oder an den verbundenen Prozessen.

Von *Monika Pürsing, ZetVisions*

Stammdaten in allen Facetten (zum Beispiel Finanz-, Lieferanten-, Material-, Kunden- und Personalstammdaten) stellen einen oft unterschätzten Vermögenswert dar. Als Herzstück eines jeden Unternehmens und als Grundlage von Unternehmensentscheidungen wirken sich verlässliche Stammdaten positiv auf die Prozesseffizienz aus und sorgen für Kosteneinsparungen. Wertvolle Ressourcen können mehr für Innovationsthemen und müssen weniger zur Problembewältigung verwandt werden.

Trotz dieser Erkenntnis kränkeln viele Unternehmen immer noch an mangelnder Datenqualität. Häufig existieren zu wenig standardisierte Prozesse und Verantwortlichkeiten, um die Datenqualität sicherzustellen. Nach der von Steria Mummert Consulting vorgelegten „Europäische Bima-Studie 2012/13“ gibt es in 34 Prozent der Unternehmen nicht einmal einen geregelten Prozess für ein Datenqualitätsmanagement. Weiterhin gaben 31 Prozent der Unternehmen an, Datenprobleme eher zufällig zu iden-

tifizieren. Entsprechend werden das Stamm- und das Metadatenmanagement immer noch stiefmütterlich behandelt. Ein wirkungsvolles Stammdatenmanagement, das für aktuelle und konsistente Kunden-, Lieferanten- und Produktdaten sorgt, ist in 38 Prozent der Unternehmen gar nicht vorhanden. Laut Roland Berger Strategy Consultants führt dies zu kostspieligen Problemen:

Ortsinformationen: Fehler bei geografischen Daten führen zu mangelhaften Logistikplanungen und damit zu höheren Frachtkosten.

Lieferantendaten: Aufgrund von Duplikaten im Lieferantenstamm werden falsche Umsatzzahlen für einen bestimmten Lieferanten (Supplier Spend) errechnet. Dies kann nachteilig sein bei der Verhandlung neuer Konditionen.

Kundendaten: Fehlende oder fehlerhafte Informationen in den Kundenhierarchien, etwa über Beziehungen zwischen Mutter-Tochter-Gesellschaften, können dazu führen, dass Kreditlimits überzogen

werden. Im Falle einer Kundeninsolvenz droht dann der Zahlungsausfall.

Herausforderung Datenqualität

Im Unternehmensalltag werden im Umgang mit mangelnder Datenqualität aufwändige Datenbereinigungsaktionen durchgeführt, um Inkonsistenzen zu korrigieren. Diese Aktionen wirken wie ein „Herzschrittmacher“ für die Stammdaten. Kurzfristig werden hiermit sicherlich Qualitätsprobleme gelöst, aber nicht nachhaltig und langfristig. Es wird konsolidiert und harmonisiert, aber nicht an der eigentlichen Ursache gearbeitet. Um jedoch eine dauerhafte Datenqualität zu erzielen, muss anders agiert, müssen betroffene Geschäftsprozesse identifiziert und Standards für Stammdaten definiert werden. Fehlende Datenqualität wirkt sich in realen Kosten aus. Nicht umsonst gelten Stammdaten als virtuelles Kapital eines Unternehmens. Zudem steigen im Zeitalter von Big Data die Anforderungen an die Stammdatenqualität. Die gute Nachricht ist: Unternehmen haben inzwischen

Checkliste für eine erfolgreiche Stammdatenmanagement-Initiative:

- Konkreter Anwendungsfall liegt vor (Business Case)
- Bereichsübergreifende Zusammenarbeit: IT und Fachbereiche je nach Stammdatendomäne frühzeitig einbinden
- Klare Anforderungen und Ziele definieren
- Bestehende Geschäftsprozesse hinterfragen, ggf. mit externen Unterstützung (Betriebsblindheit)
- Data Governance: klare Regeln und Verantwortlichkeiten für die Datenpflege und Datenverteilung definieren
- Management-Buy-in: Interne Auftraggeber sind im Projekt involviert
- Qualifizierte Mitarbeiter
- Gute Kommunikation

erkannt, dass ein standardisiertes Stammdatenmanagement die Qualität von Daten erheblich verbessern kann. Laut der „Studie IT-Trends 2014“ von Capgemini sagen 40 Prozent der Unternehmen, sie planen oder implementierten aktuell Projekte zu Data Quality Management, bei Master Data Management sind es 39 Prozent; Platz 5 und 7 in der Rangliste der Projekte der kommenden Jahre. Bei den wichtigsten Anforderungen an die IT steht die Verbesserung der Geschäftsprozesse bereits auf Platz 2 mit knapp 42 Prozent.

Prozesse infrage stellen

Durch die Weiterentwicklung und Optimierung von Prozessen kann man sich gegenüber dem Wettbewerb deutlich differenzieren. Auch Prozesse, die nicht direkt der Wertschöpfung dienen, müssen effizient sein. Im globalen Wettbewerb gewinnen Konsolidierung und Standardisierung von Geschäftsprozessen an Bedeutung. Klassischer Fall von Betriebsblindheit: Oftmals werden Geschäftsprozesse aus historischen Gründen oder aufgrund fehlender Übersicht und Einsicht der beteiligten Bereiche in einem ineffizienten Zustand belassen. Eine Bereinigung der nicht wertschaffenden

Prozesse im Unternehmen kann durch die Einführung einer Standardlösung wesentlich vorangebracht werden; so lassen sich auch im Umfeld der Stammdaten Wettbewerbsvorteile generieren. Aber erst nachdem Prozesse und Befugnisse für die Datenpflege und -freigabe (Data Governance) klar definiert sind, kann eine IT-Unterstützung erfolgen.

Professionelles Stammdatenmanagement ohne Herzschriftmacher

Das Vertrauen in die Verlässlichkeit der Daten ist eine essenzielle Voraussetzung, um wichtige Entscheidungen zu treffen. Fehlende Standards zur Datenpflege stören dieses Vertrauen. Eine Standardisierung leistet einen wesentlichen Beitrag zur Prozessoptimierung in Unternehmensgruppen, indem Ressourcen mehr für Innovationsthemen und weniger für Problembewältigung eingesetzt werden können. Softwarelösungen können diese Prozesse unterstützen und für Transparenz sorgen. Zu beachten ist: Stammdatenmanagement ist kein reines IT-Thema. Die Fachbereiche sind frühzeitig zu involvieren und als Dateneigner („data owner“) für ihre jeweiligen



Monika Pürsing ist Chief Executive Officer von ZetVisions in Heidelberg. Sie ist seit 2010 im Vorstand des Unternehmens tätig und verantwortet seit Anfang 2011 die Position des CEOs. Bereits seit März 2006 war sie Leiterin des Produktmanagements und hat die Ausrichtung des Unternehmens maßgeblich mitgeprägt.

Stammdatendomänen verantwortlich. Im Hinblick auf die Implementierung der neuen Datenpflege und Datenverteilungsprozesse spielen Data Governance und die damit verbundenen organisatorischen Anpassungen eine wichtige Rolle. Zusätzlich ist ein Management-Buy-in erforderlich für eine erfolgreiche Stammdatenmanagement-Initiative.



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



SAP CRUISE DAYS CONFERENCE 2014

Das TOP Event in Hamburg 2014

Vom 1. bis 3. August 2014 finden wieder die „Hamburger Cruise Days“ statt. Anlässlich dieses eindrucksvollen Events trifft sich die SAP Community am 31. Juli und 1. August zur „SAP Cruise Days Conference 2014“ in Hamburg.

Mit über 20 Referenten – die alle langjährige SAP-Erfahrung aus der Praxis mitbringen – erwartet Sie eine vielschichtige und interessante Veranstaltung.

Am Donnerstag, 31. Juli, spricht E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger über: „Schleudersessel SAP-Vorstand – worauf müssen sich Kunden, Partner und Mitarbeiter einstellen?“ Hamburg freut sich auf Sie!

31. Juli und 1. August 2014
anlässlich der Hamburger Cruise Days im Hotel Hafen Hamburg

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

Mahnwesen von Swisscom optimiert

Gegen unberechtigte Sperrungen

Kundenbeziehungen werden durch unberechtigte Sperrungen auf eine harte Probe gestellt. Der Schweizer Telekommunikationsanbieter Swisscom wollte diese vermeiden, indem die Kunden zuvor ab einer bestimmten Mahnstufe kontaktiert werden sollten.

© kaarsten, Shutterstock.com

Swisscom verwendet innerhalb ihres Mahnwesens die Telekommunikationslösung SAP RM-CA (Receivables Management – Contract Accounting). Aufgrund von Systemfehlern kam es zu unberechtigten Sperrungen. Der Konzern war auf der Suche nach einer effektiven und transparenten Lösung, um das Problem in den Griff zu bekommen.

Ausgangslage

Bei KMU-Kunden (kleineren und mittleren Unternehmen) stehen zum Teil mehrere Rechnungen von verschiedenen Rechnungskonten aus. Daher eignet sich eine Signalisierung auf Rechnungskontoebene nicht. Verschiedene Signalisierungen werden über das SAP-RM-CA-System zusammengetragen und in einer Excel-Liste zusammengefasst. Ein Prozessmanager konsolidiert die einzelnen Mahnposten pro Kunde und leitet sie an die verschiedenen Regionen weiter. Diese arbeiten die Liste dann in ihrem jeweiligen Team ab. Durch die manuelle Arbeitsweise war diese Art der Prozessbearbeitung von Beginn an fehleranfällig. Außerdem war keinerlei historische Betrachtung auf den Kunden im CRM möglich, sodass auch nicht garantiert werden konnte, dass alle Fälle lückenlos abgearbeitet wurden. Zusätzlich führte ein Systemfehler im SAP RM-CA zu unberechtigten Sperrungen.

ConsSys IT wurde damit beauftragt, eine Lösung zu implementieren, die das beschriebene Mahnprozessverfahren automatisiert und so Fehler, Unsicherheiten sowie Kundenunzufriedenheit vermieden werden können. Prozessstart sollte die nach einem vorgegebenen Regelwerk automatisierte Aufbereitung der Liste aus dem SAP-System sein. Zu den weiteren Anforderungen zählten auch, dass das Routing an die Teamboxen im CRM-System sichergestellt und die Entscheidungen der Kundenbetreuer quittiert (Prozess-Compliance) werden. Ein langfristiges Prozess-Controlling sollte verfügbare Kennzahlen und fertige Auswertungen liefern.

Konsolidierung von Mahnposten

Swisscom entschied sich für die Business Suite von Metasonic, welche auf SAP aufsetzt. Ziel der neuen Applikation ist es, unnötige Sperrungen zu vermeiden sowie Mehrfachkontakte und damit Kundenunzufriedenheit auszuschließen. Dazu ist es wichtig für die Fachmitarbeiter, vor dem Outbound-Call einen transparenten, vollständigen Überblick auf das gesamte Kundenbild im CRM-System zu haben. Im ersten Schritt wurde gemeinsam mit dem Prozessmanager das Regelwerk zur Konsolidierung von einzelnen Mahnposten entwickelt. Dabei wird jeder Posten nach dem Firmenindex

und/oder der Kundennummer konsolidiert sowie die zuständige Region identifiziert. Außerdem werden die Mahnsummen berechnet. Startet der jeweilige Bearbeiter den Prozess, wird ein Mahnlauf mit einem vorgelagerten Alarmierungsprozess angestoßen. Anhand des integrierten Stammdatenpflegeprozesses wird überprüft, ob einer der vorhandenen Mahnposten auf einen kritischen Kunden zutrifft. Aus jeder Sales-Region gibt es dabei einen Verantwortlichen, der die Daten der kritischen Kunden einpflegt. Bei Prozessstart wird ein Formular (Geschäftsobjekt) aufgerufen, das ebenfalls Angaben wie Firmenindex und Kundennummer enthält. Außerdem ist darin auch die E-Mail-Adresse des jeweiligen Kundenbetreuers abgelegt, der automatisch eine Nachricht erhält, dass der betreffende Kunde nicht gesperrt werden soll. Die Mahnungen werden daraufhin analysiert und das weitere Vorgehen mit dem Kunden besprochen. Im Anschluss werden die restlichen, bereits nach Kunden konsolidierten Mahnposten voll automatisiert an das CRM-System gegeben. Dort werden sie gemäß der Arbeitsanweisung für die Mahnstufe 32A verarbeitet und versandt. Im Normalfall ruft der Mitarbeiter im Kundencenter den jeweiligen Kunden an und klärt mit ihm die Sachlage. Hierbei kann es zu verschiedenen Ergebnissen kommen, welche der Mitarbeiter einfach via Link bestätigen kann. Das kann beispielsweise

se eine Fristverlängerung sein oder die Bestätigung des Kunden, die Zahlung auszuführen. Mit der einfachen Rückmeldung der Resultate via Hyperlink entfällt eine aufwändige und langwierige Integration in das CRM- und SAP-System. Gleichzeitig ist die Transparenz über die erstellten Aufträge im eingebundenen Prozess-Controlling jederzeit verfügbar. Falls der Service Request nicht bearbeitet wird, landen diese Prozessinstanzen automatisch in einem Timeout mit entsprechendem Nachweis (Prozessstatus).

Den Mitarbeitern im Kundencenter stehen mit der neuen Lösung strukturierte Prozesse zur effektiveren Verarbeitung mit Blick auf die Mahnhistorie zur Verfügung. Sprich, es ist genau ersichtlich, ob und wie oft der Kunde schon kontaktiert wurde und welche Vereinbarungen getroffen wurden. Dies hilft, sich mit dem Kunden qualifizierter in dieser Stufe auseinanderzusetzen. Darüber hinaus werden die Kundenbetreuer von einem Prozess-Controlling mit umfangreichen Auswertemöglichkeiten unterstützt. Zu den weiteren Features der Lösung gehört auch eine sogenannte Blacklist, bei der Kunden für einen bestimmten Zeitraum und eine bestimmte Mahnstufe ausgeschlossen werden können. Die Regelkonformität und Nachweisbarkeit wird mithilfe der „Built-in Compliance“ der Metasonic Suite gewährleistet.

Projekt-Fazit

Die subjektorientierte Business-Process-Management-Lösung (S-BPM) von Metasonic und die darauf basierende Suite ermöglichten es innerhalb von weniger als zwei Stunden Stammdatenprozesse zu modellieren, zu validieren und auszuführen. Auch die komplexeren Prozessmodelle waren innerhalb von ein bis zwei Tagen realisiert. Der gesamte Prozess konnte nach Bestelleingang innerhalb von zehn Tagen umgesetzt und nach ausgiebigen Tests in die Produktivumgebung genommen werden. Dabei wurde auch die Sperrung kritischer Kunden verhindert, welche in dieser Mahnstufe ansonsten weiterhin passiert wäre. Dieses Problem innerhalb von SAP zu lösen dauerte bei einem Emergency Change dennoch einen Monat und ließ sich zudem nicht rückwirkend auf offene Rechnungen anwenden. Mit der umgesetzten Lösung wurden ab Produktivsetzung alle offenen Rechnungen, welche diese Mahnstufe erreichen, berücksichtigt. Die Mitarbeiter in den Kundencentern können ihre Arbeit nun wesentlich effektiver erledigen und schneller die richtigen Entscheidungen treffen. Vor allem weil ihnen alle Arbeitsschritte nachvollziehbar zur Verfügung stehen und dadurch Dopplungen vermieden werden. Markus Witschi, Betriebsverantwortlicher KMU der Swisscom: „Die sehr rasche Umsetzung des Alarmings verhindert, dass Kunden fälschlicherweise



» Die sehr rasche Umsetzung des Alarmings verhindert, dass Kunden fälschlicherweise gesperrt werden und entsprechende Kritik und Unzufriedenheit des Kunden an uns herangetragen werden. «

Markus Witschi, Betriebsverantwortlicher
KMU Swisscom.

gesperrt werden und entsprechende Kritik und Unzufriedenheit des Kunden an uns herangetragen werden.“ Hugo Faria, Prozess Manager bei Swisscom, welcher bisher viel manuellen Aufwand zu bewältigen und keine Transparenz zur Ausführung und zu den Ergebnissen der vielfachen Kundenkontakten hatte, unterstreicht: „Diese Lösung bietet über den SAP-Standard hinaus sehr viel flexiblere und für uns angepasste Prozesse, für welche wir das Routing ins CRM bereits jetzt schon dreimal im laufenden Betrieb angepasst haben (zwischen einer bis drei Stunden Aufwand je nach Umfang).“ Dass derartige Situationen kein Einzelfall sind, bestätigt auch die Gartner Research Note „Liberate Your Business Processes From Your ERP With BPM for Agility“.



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



www.swisscom.ch

Freiheit, Gleichheit, Gemeinschaft



Wir verstehen uns als Wertegemeinschaft und gründen einen **E-3 Redaktions- und Marktforschungsbeirat** für die SAP-Community.

Für den **E-3 Beirat** suchen wir CEOs, CFOs, CIOs, IT-/CCoE-Leiter und alle Manager von SAP-Bestandskunden sowie Lehrpersonal von Universitäten und Fachhochschulen.

Wir geben viel und brauchen Ihre Hilfe! Sie sind bei einem SAP-Bestandskunden beschäftigt? Dann treten Sie bitte mit uns in Kontakt.

Danke für Ihr Interesse und bitte gleich anmelden:

beirat.e-3.de



IT-Security

Raimund Genes ist Chief Technology Officer bei Trend Micro. Bei dem japanischen IT-Sicherheitsanbieter, der 2013 seinen 25. Geburtstag feierte, ist er mit seinem Team seit 2005 verantwortlich für die Entwicklung und Einführung neuer Methoden zur Erkennung und Bekämpfung von Malware und zur Abwehr von Wirtschaftsspionage. Die Cloud-Infrastruktur des Smart Protection Network, die die Basis der meisten Lösungen bildet, geht maßgeblich auf seine Initiative zurück.



Wieso „AV ist tot“ eine Sackgasse ist

Derzeit vergeht kaum ein Tag, an dem nicht irgendjemand in einem Tweet oder Blogbeitrag proklamiert, dass „AV (Antivirus) tot ist“. Die Aussage ist inzwischen fast so prominent wie der immer wieder zu hörende Vorwurf, dass „die AV-Hersteller die Viren eh selbst schreiben“ würden.

Nun haben auch Vertreter der IT-Sicherheitsbranche „AV ist tot!“ gerufen – während Microsoft sehr deutlich das Gegenteil aufgezeigt und belegt hat, dass Systeme ohne Virenschutz höhere Infektionsraten haben als solche mit. Wenn Antivirus also tot ist, wieso funktioniert es immer noch und schützt Nutzer? Die Antwort ist simpel: Die initiale Aussage ist schlichtweg falsch! Schon 2008 brachte unsere CEO Eva Chen das Ganze prominent und kontrovers mit der Aussage „the AV industry sucks“ (auf Deutsch etwa „Die AV-Industrie nervt/versagt“) auf den Punkt. Damit war gemeint, dass das Festhalten an althergebrachter Erkennung durch Signaturen nicht mehr ausreicht. Dies galt im Jahr 2008 und gilt heute im Jahr 2014 umso mehr: Sicherheit, die ausschließlich auf Erkennung durch Signaturen beruht, ist schlichtweg ineffizient: Die Erzeugung Dutzender Varianten einer Schadsoftware ist für die Cyberkriminellen sehr einfach. Dabei spielt es keine Rolle, ob zehn, Hunderte oder Tausende Varianten erzeugt werden. Auf der anderen Seite kostet die Erstellung einer Schutzsignatur für jede Variante vereinfacht gesagt immer Zeit. Vergleichbar mit einer Cyberpunk-Version des Märchens „Der Hase und der Igel“ – allerdings mit vertauschten Rollen!

Hase und Igel – mit vertauschten Rollen

Trend Micro (und auch andere in der Sicherheitsindustrie) haben genau aus diesem Grund in alternative Erkennungs-

mechanismen investiert: Reputationsdienste, Sandboxing, Heuristik, Verhaltensanalyse und netzwerkbasierter Erkennung von Schadsoftware, um nur einige der eingesetzten Technologien exemplarisch zu nennen.

Auch namhafte Testinstitute der Branche – wie beispielsweise AV-Test – verfolgen inzwischen eine umfassendere Test-Methodologie. Betrachtet wird nicht nur die reine Erkennung mittels Signaturen auf einem infizierten System (also nachdem die Infektion schon stattgefunden hat). Stattdessen wird eine Erkennung innerhalb der gesamten Infektionskette getestet: von einem initialen Infektionsvektor (z. B. einem sogenannten Drive-by-Download über den Webbrowser) über die Ausnutzung von Sicherheitslücken (Exploit-Toolkits), den Download der Schadkomponenten und die Kontaktaufnahme (zu Command-and-Control-Servern) bis hin zur Ablage gestohlener Daten (in sogenannten „Drop-Zones“). Anstatt also (wie der Hase) ständig zu versuchen, die neuen dynamischen Varianten von Schadsoftware zu erkennen, konzentriert man sich auf die zwangsweise statischeren Elemente wie beispielsweise Server oder URLs.

Geänderte Wortwahl hilft

Verantwortliche für IT-Sicherheit und Vertreter der IT-Sicherheitsindustrie sollten daher auch nicht mehr nur über „AV“ oder „Antivirus“ reden. Stattdessen sollten wir von umfassenden und

mehrschichtigen Sicherheitslösungen sprechen. Schon diese geänderte Wortwahl hilft allen Betroffenen dabei, die wahre Natur der Bedrohungen, denen wir heutzutage ausgesetzt sind, besser zu verstehen. Die Angreifer von heute haben ihre Methoden im Laufe der Zeit stark verfeinert. Und ihre Angriffe sind hochentwickelt! Als Betroffener benötigt man daher vergleichbar hochentwickelte Gegenmaßnahmen, um sich schützen zu können. Ein Teil dieser Maßnahmen besteht auch darin, passende Sicherheitslösungen für verschiedene Bereiche bereitzustellen. Man denke nur an mobile Endgeräte oder an das Internet der Dinge ... Letztendlich ist es jedoch am wichtigsten, dass wir als IT-Sicherheitsindustrie eines nicht vergessen: Unsere Herausforderer sind nicht unsere Mitbewerber – unsere Herausforderer sind die Cyberkriminellen! Und denjenigen in der IT-Sicherheitsindustrie, die gerade eben aufwachen und proklamieren, dass AV tot sei, kann ich nur sagen: Gut gebrüllt, Löwe! Aber ein bisschen spät ...



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



bit.ly/1g3z0L1



© VICTOR TORRES, Shutterstock.com

Sicher ist sicher. Oder?

Das Monitoring als „letzte Instanz der IT-Sicherheit“ gewinnt für Unternehmen zunehmend an Bedeutung: Gerade in SAP-Systemen finden sich viele kritische Daten – insbesondere zahlreiche personenbezogene Daten werden verarbeitet –, die es bestmöglich zu schützen gilt.

Von *Stefan Handke, PTS Group*

In letzter Zeit häufen sich die Berichte über gezielte mehrstufige Angriffe auf SAP-Umgebungen, die spätestens jetzt den letzten Weckruf für Unternehmen bedeuten, welche ihre Sicherheitssysteme nicht überwachen. Durch Security Monitoring und geeignete Sicherheitsberichte besteht die Möglichkeit, die Sicherheitsmaßnahmen wie Berechtigungssysteme, Firefighter Accounts etc. laufend auf ihre tatsächliche Wirksamkeit zu überprüfen, sodass auch komplexe Sicherheitsvorfälle bereits in der Entstehungsphase erkannt werden können.

Aufzeichnung von (missbräuchlichen) Zugriffen benötigt

Es ist naheliegend, dass für die Erkennung eines missbräuchlichen Zugriffs auf SAP-Umgebungen und Daten zunächst die Aufzeichnung dieser Zugriffe benötigt wird. Es gibt immer mehr Fälle, bei denen davon ausgegangen werden muss, dass die IT-Abteilung oder das SAP-Team auf Anfrage die notwendigen Daten für die internen Forensiker oder externe Untersuchungsbehörden bereitstellen muss. Bisher haben die regulativen Anforderungen, Compliance-Aufrufe und entsprechenden Audits allerdings nicht wirklich Abhilfe geschaffen, um Aufzeichnungen der lesenden Zugriffe zu erstellen. Häufig sind gerade bei kritischen Systemen, die kritische Daten vorhalten, verarbeiten oder für den Zugriff auf kritische Daten genutzt werden, die Zugriffe (lesend, schreibend, ändernd) auf solche Daten lückenlos und unveränderlich aufzuzeichnen. Unveränderlich?

Nachdem sie stunden- oder tagelang auf einem potenziell kompromittierten System gelegen haben?

Bewältigung der Datenmenge mittels moderner SIEM-Systeme

Gefordert ist die Event-gesteuerte, nicht zeitgesteuerte Übertragung dieser Zugriffsaufzeichnungen. Es entsteht folglich dadurch eine große Menge an Daten; durch den Einsatz moderner SIEM-Systeme, die mittlerweile State of the Art sind, können allerdings bereits bis zu 20.000 Events pro System und Sekunde erfasst werden, also mehr als eine Milliarde möglicher Einträge pro Tag. Da das Filtern der Daten angesichts der Menge in keinem Verhältnis zum Aufwand steht, werden die Daten in Echtzeit korreliert, Angriffe und Betrugsversuche gleich bei der Entstehung erkannt und gemeldet. Seit Kurzem liegt es nicht mehr am Hersteller, dass die Daten nicht vorhanden sind, sondern am Anwender selbst. SAP liefert seit der Version 7.00 ein UI-Logging aus. Damit lassen sich Interaktionen mit der SAP-GUI, CRM Web Client UI und mit BW loggen. Seit der Version 7.40 SP2 gibt es ein Read-Access-Logging (RAL), mit dem nun auch Zugriffe über Web DynPro, SAP RFC und auch Webservices geloggt werden können.

Dem verbesserten Reporting folgt verbesserte Sicherheit

In der Folge müssen die notwendigen Auswertungen (Korrelationsregeln und Berichte) konzipiert und erstellt werden.



Stefan Handke ist seit 1996 als Consultant bei PTS tätig. Aktuell leitet er das Data Center Management des Bremer IT-Beratungsunternehmens. Handke studierte Informatik an der Universität Bremen, ist verheiratet und Vater von zwei Kindern.

Damit wird es möglich, die Sicherheitsstandards und -empfehlungen der SAP zu überwachen. Zusätzlich ist es möglich, die Firefighter-Logs automatisch auszuwerten und beispielsweise das Berechtigungswesen anhand der Ergebnisse laufend zu optimieren. Die Missbräuche von kritischen Daten können frühzeitig gemeldet werden. Mit den vollständigeren Aufzeichnungen sind bessere Auswertungen möglich, auch in Bezug auf Betrug oder Anomalien in den Aktivitäten, die einen hohen Sicherheitsstandard gewährleisten.

www.ptsgroup.de



Multi-Channel-Handel mit System



© Odua Images, Shutterstock.com

Millionen von Artikeln im Griff

Die dynamischen Erwartungen an den Onlinehandel stellen vor allem die IT der Einzelhändler vor enorme Herausforderungen. Ein großer deutscher Multi-Channel-Händler in der Medienbranche stellte sich der Herausforderung und hat ein neues SAP-System mit Unterstützung des Beratungsunternehmens Ciber implementiert.

Von *Andreas Mecheels, Ciber*

Die Einkaufsgewohnheiten der Verbraucher haben sich durch die Digitalisierung grundlegend verändert. Der moderne Kunde informiert sich über unterschiedliche Wege und kauft dann schließlich über den von ihm bevorzugten Kanal. Er profitiert von einem mobilen sowie zeit- und ortsunabhängigen Zugriff auf das immense Sortiment des Buch- und Medienhandels. Aufgrund der engen Verzahnung aller Absatzkanäle ist es wichtig, dass Kommissionierung, Fakturierung, Lieferung, Bezahlvorgang und Retouren reibungslos ineinandergreifen, um ein

einheitliches Käuferlebnis garantieren zu können. Insbesondere der Handel muss seine IT-Infrastruktur und Softwarelösungen deshalb regelmäßig überprüfen, um diese hohen Anforderungen innerhalb kurzer Realisierungszeiten bedienen zu können. Dabei kann es auch notwendig werden, die über viele Jahre optimierte Individualsoftware durch eine moderne Standardsoftware auszutauschen. Nicht selten gleicht dieser Schritt einer Operation am offenen Herzen, geht es bei Kundenprozessen und Warenwirtschaft doch um das Herzstück eines Handelsunternehmens.

Vom klassischen Verlag zum modernen Multi-Channel-Anbieter

Mit mehr als 6.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von weit über einer Milliarde Euro gehört der Ciber-Kunde zu den größten Internet-, Buch- und Medienhandelsunternehmen in Europa. Angefangen bei Büchern und E-Books, über Musik und DVDs bis hin zu Spielwaren und Geschenkartikeln bietet das Handelsunternehmen seinen Kunden über alle wesentlichen Vertriebskanäle ein Sortiment von über fünf Millionen

SAP-Produkte: ERP 6.0, CRM 7.0, BW 7.3, GTS (wurde in der Version 8.0 eingeführt, heute aktuell ist 10.1), PO 7.31, Solution Manager

Infrastruktur: Die SAP-Systeme werden von Ciber Managed Services auf Basis von IBM LPar-Virtualisierung auf P750-Systemen mit IBM AIX sowie HS23-Blades unter VMWare/Linux gehostet und betrieben

Datenbank: IBM DB2 9.7 und 10.1
SAP-Basis: 7.02 (ERP, CRM, GTS, SolMan), 7.30 (BW), 7.31 (PO)

Produkten. Dabei hat sich das Unternehmen in seiner über 60-jährigen Geschichte vom klassischen Verlag über einen Versandhändler hin zu einem echten Multi-Channel-Anbieter mit flächendeckendem Filialnetz, Katalogversand und umfangreichen E-Commerce-Aktivitäten entwickelt und exzellenten Service trotz gestiegener Anforderungen aufrechterhalten.

Millionen von Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz platzieren täglich weit über 100.000 Aufträge. Um diese zu bedienen, war bisher ein Mainframe im Einsatz, der über viele Jahre immer weiter ausgebaut wurde. Durch die gewachsene Komplexität dieser Eigenentwicklung waren neue Anforderungen immer schwieriger umzusetzen. Die Fakturierung im Batch wurde den Anforderungen des E-Commerce nicht mehr gerecht. Darüber hinaus kam im Unternehmen eine Vielzahl weiterer Applikationen auf anderen Plattformen zum Einsatz – eine sehr heterogene IT-Landschaft. Es gab Funktionalitäten, die im Systemkonstrukt redundant waren und die mit der Modernisierung des Geschäftsmodells nur noch bedingt nutzbar waren, weil sie zu inkonsistenten Daten führten. Ziel war es deshalb, die Daten zukünftig in Echtzeit zu verarbeiten, um mit den Verfügbarkeitsinformationen die hohen Anforderungen des E-Commerce zu erfüllen. Durch eine neue serviceorientierte Softwarearchitektur sollten Daten- und Funktionsredundanzen vermieden werden und somit eindeutig und in einer hohen Qualität dem gesamten Systemverbund dienen.

Denn vor allem in Bezug auf den Kundenservice sind die Erwartungen, und damit die Anforderungen, im E-Commerce-Bereich stark gestiegen. „Wir wollten bezüglich unserer Daten mehr Transparenz schaffen, und zwar sowohl intern als auch für den Kunden. Gleichzeitig war es unser Ziel, die Kundenkommunikation und den Kundenservice zu verbessern“, blickt der Projektverantwortliche des Kunden zurück. „Dies war die beste Möglichkeit, sich vom Wettbewerb abzusetzen, denn für uns als Buch-

händler sind durch die Preisbindung viele Rahmenbedingungen gesetzt. Wir mussten also eine Lösung finden, um nicht nur das große Sortiment, sondern vor allem den exzellenten Kundenservice für den heutigen Multi-Channel-Kunden weiter ausbauen zu können.“

Partnersuche

Nachdem sich das Handelsunternehmen für SAP entschieden hatte, wurde ein Partner gesucht, der die neue Softwarelösung als Branchenkenner implementieren konnte. Die Wahl fiel auf Ciber, die ein breites Know-how speziell im SAP-Umfeld in der Retail-Branche mitbringt und daher Preferred Business Partner des Bundesverbands des Deutschen Versandhandels (bvh) ist. Die IT-Berater übernahmen die Gesamtverantwortung für die SAP-Einführung bei dem Versandhändler. In einem Einführungsprogramm sollten schrittweise die Komponenten ERP für das Rechnungswesen und die zentrale Warenwirtschaft mit den Branchenlösungen IS Retail und IS Media, CRM für die Kunden- und Marketingprozesse, BI für das Reporting, GTS für den Außenhandel und PI als Integrationsplattform implementiert werden. Nachdem das SAP-Rechnungswesen und die Beschaffung bereits seit Juli 2011 erfolgreich in Betrieb sind, konnte nach einem weiteren Jahr termingerecht im August 2012 das komplette Versandgeschäft bei der auf Kinderbedarf ausgerichteten Marke der Verlagsgruppe auf SAP umgestellt werden. Seit Juli 2013 läuft jetzt auch das Versandgeschäft des Verlagshauses in Deutschland auf SAP. Aufgrund des Datenvolumens, insbesondere im Hinblick auf die vielen Millionen Kunden und täglich mehr als 100.000 Kundenaufträge, stand bei diesem Schritt vor allem die Performance im Vordergrund. Diese wesentlichen Projektschritte erfolgten reibungslos und die Kunden konnten unmittelbar von den Verbesserungen profitieren.

Es ist ein Trend im Versandhandel, sich nicht nur auf das eigene Sortiment zu beschränken, sondern auch ein erweitertes Angebot über den Großhandel mit anzubieten. Gerade der Buch- und Medienhandel positioniert sich hier zunehmend als Vorreiter, und durch elektronische Medien, wie beispielsweise E-Books, vergrößert sich das Angebot noch weiter. Auch die neue SAP-Lösung steht deshalb in einem hochkomplexen Systemverbund, unter anderem bestehend aus einem PIM (Product Information Management) für das Handling dieses riesigen Sortiments. Für diesen sogenannten Longtailprozess löste das Projektteam die Herausforderung, Artikel aus dem PIM-System erst während des Kaufprozesses in Echtzeit in SAP zu generieren, um in Folge die Zusammenarbeit mit den Barsortimenten zu steuern.



Andreas Mecheels leitet bei Ciber Deutschland die Business Line Retail. Gemeinsam mit seinem Team unterstützt er die Keyplayer des Omni-Channel-Handels bei der Implementierung innovativer SAP-Prozesse.

Hilfe zur Selbsthilfe

Im Hinblick auf eine spätere Selbstständigkeit stellte das Handelsunternehmen rechtzeitig zu Beginn des Projektes seine IT-Abteilung neu auf, die eng mit dem Implementierungspartner Ciber zusammenarbeitete. Dank der gelungenen Zusammenarbeit und der guten Vorbereitung während einer intensiven Testphase verlief der Go-Live trotz der außerordentlichen Komplexität der Lösung völlig reibungslos und hatte keinerlei negative Auswirkungen auf das laufende Geschäft. Dank SAP CRM werden die Call-Center eine hohe Transparenz über alle Kundenvorgänge haben. Bei Nachfragen werden aktuelle Informationen über Kunde, Bestellstatus und -historie, Retouren oder mögliche Reklamationen geliefert – dies wird zu einem weiter verbesserten Kundenservice führen. Weitere Vorteile ergeben sich für die Kunden durch eine verbesserte Verfügbarkeitsaussage in den Webshops oder am Telefon. Dank der Fakturierung in Echtzeit erfolgt der Versand an die Kunden jetzt noch schneller. Zusätzlich unterstützt SAP CRM das Marketing der Verlagsgruppe bei der Durchführung der Kampagnen, beispielsweise in Form von Katalogaussendungen. Sogar der komplexe Prozess des Katalogdrucks wird neuerdings mit dem SAP-Projektsystem unterstützt.



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

ciber[®]
Client focused. Results driven.

Überschaubare Projekte

Das passende CRM für den Mittelstand



Klaus Nitschke ist Geschäftsführer von Cortility. Der Diplomwirtschaftsingenieur ist verantwortlich für das operative Geschäft, u. a. für die Lösungen zu SAP IS-U und SAP CRM. Er ist seit 1990 in der Unternehmensgruppe. Cortility ist auf SAP-CRM-Einführungen und darüber hinaus auf Energieversorgungsunternehmen spezialisiert. Das Unternehmen entstand 2011 als Ausgründung des Geschäftsbereichs CRM und Versorgungswirtschaft des SAP Channel Partners Cormeta.

Beziehungspflege und Kundenorientierung sind klassische Attribute des deutschen Mittelstands. Doch ausgerechnet bei der technischen Unterstützung dieser Erfolgsfaktoren halten sich die Unternehmen oft zurück. Dabei gewinnen kosteneffiziente und wirkungsvolle Prozesse bei Marketing, Vertrieb und Service immer mehr an Bedeutung. Denn auch für den Mittelstand steigen die Komplexitäten bei den Kundenstrukturen – zum Beispiel durch internationale Lieferantenbeziehungen. Gleichzeitig wächst in vielen Branchen der Wettbewerbsdruck: Einerseits drängen Wettbewerber mit innovativen oder kostengünstigen Angeboten auf den Markt, andererseits steigt durch das Internet die Markttransparenz. Und durch die geänderten Kommunikationswege erhöhen sich die Erwartungen der Kunden an die Reaktionszeiten der Unternehmen – bis hin zur Echtzeit-Kommunikation im Chat. Zwar erkannten viele Unternehmen bereits, dass IT-gestützte CRM-Systeme im mittelständischen Umfeld ihre Vorteile noch besser ausspielen können

Durch ein vorkonfiguriertes SAP CRM hat der Mittelstand die Möglichkeit, mit einem überschaubaren Einsatz einen Quantensprung beim Customer Relationship Management (CRM) zu machen. Leider ist die Zurückhaltung noch groß.

Von Klaus Nitschke, Cortility

ten als in Großkonzernen. Doch vor der Einführung eines SAP CRM schreckten sie häufig zurück. Die schwer abschätzbaren Kosten eines solchen komplexen Projekts spielten dabei ebenso eine Rolle wie der kaum kalkulierbare Personaleinsatz. Auch warf die Funktionsvielfalt des Systems die Frage auf, ob man nicht nur einen Bruchteil nutzen werde könne, aber alles teuer zu bezahlen sei.

SAP durchschlägt den gordischen Knoten

Da nun auch SAP CRM als Rapid Deployment Solutions zur Verfügung steht, bietet sich gerade für mittelständische Unternehmen die Einführung eines integrierten CRM-Systems an. Drei zugekräftigte Argumente sprechen für diese Lösung: Erstens garantieren SAP und der SAP-Partner, der die Implementierung begleitet, einen Zeitrahmen bis zum Produktionsstart von acht bis zwölf Wochen – je nach Funktionsumfang steht das SAP CRM also nach zwei bis drei Monaten produktiv zur Verfügung. Zweitens sorgen verbindliche Festpreise dafür, dass der geplante Kostenrahmen eingehalten wird. Und drittens basiert SAP CRM Rapid Deployment Solutions auf SAP CRM 7.0 EHP 2 – somit kann das vorkonfigurierte CRM-System nach dem Produktivstart weiter individuali-

siert werden. Bei Bedarf ist der reibungslose Übergang zu allen Funktionalitäten der voll integrierten CRM-Lösung von SAP möglich. SAP nutzt im Rahmen der Rapid Deployment Solutions mehrere Hebel, um den Aufwand zu minimieren. Der erste ist ein klar definierter Funktionsumfang des Basispakets: Der Kunde erhält alle Funktionalitäten, die für ein wirkungsvolles Account- und Kontakt-Management erforderlich sind – einschließlich der Groupware-Integration. Darüber hinaus gehende Aufgaben, die besonders erfahrene Nutzer und eine sehr dezidierte CRM-Strategie erfordern, sind jedoch im Basis-CRM noch nicht ausgeprägt. Weitere Ansatzpunkte sind die Vorkonfigurierung des Systems auf Basis von Best Practice und die optimierte Implementierungsmethodik. Außerdem beschleunigen erprobte Leitfäden und Schulungsunterlagen die Einführung des CRM-Systems und erhöhen die Akzeptanz beim Nutzer im Unternehmen.

Aus den Fehlern der Vergangenheit

Natürlich ist die Idee des IT-gestützten CRM nicht neu. Häufig scheiterten entsprechende Vorhaben an zwei Stellen: Einerseits führten überfrachtete Anforderungskataloge schnell zu einem explosionsartigen Anwachsen der Kom-

Praxis-Tipp: Klein anfangen – zielgerichtet ausbauen

Führen Sie zuerst das vorkonfigurierte SAP CRM wie vorgesehen ein und vermeiden Sie aufwändige individuelle Ausprägung in der Implementierungsphase. So können Sie sicher sein, ein produktives CRM-System nach der eingeplanten Zeit zur Verfügung zu haben; auch beim Etatrhythmus gibt es dann eine Punktlandung. Anschließend können Vertrieb, Marketing und Service mit dem System arbeiten und mit den Funktionalitäten im täglichen Geschäft Erfahrungen sammeln. Hierauf aufbauend kann das System zielgerichtet weiterentwickelt und mit zusätzlichen Funktionalitäten und Workflows individuell ausgeprägt werden. Dies garantiert, dass die CRM-Einführung von einem mittelständischen Unternehmen gut geschultert werden kann und keine Ressourcen für unnötige Aufgaben verschwendet werden.

Vorteile des Turboladers für SAP CRM

- Schnelle Inbetriebnahme mit grundlegenden Funktionen; Umfangsausweitung möglich
- Geringe Komplexität erleichtert Implementierung
- Erprobte Implementierungsmethodik für kurze Einführungszeiten
- Flexible Preisgestaltung und Festpreise
- Anbindung an SAP ERP und SAP-Branchenlösungen verfügbar

plexität bei der Implementierung. Die Folge war, dass CRM-Projekte für kleine und mittelgroße Unternehmen kaum umsetzbar waren und Projektzeiträume beanspruchten, die in einer überschaubaren Zeit keinen Ertrag brachten. Andererseits überforderte auch im Einsatz die Komplexität häufig die Mitarbeiter, die die Kundendaten pflegen sollten oder sie für Kampagnen hätten nutzen sollen. Doch von der Nutzer-Akzeptanz hängt der Erfolg jeder CRM-Lösung ab.

Mit dem Lösungspaket Rapid Deployment Solutions bietet sich dagegen ein Weg zu einem integrierten CRM-System, der auch von mittelständischen Unternehmen problemlos beschritten werden kann. Und selbst Großunternehmen sehen in diesem Angebot einen Ansatz, um mit einem überschaubaren Aufwand ein funktionsfähiges CRM in Betrieb nehmen zu können. Die vorkonfigurierten Musterabläufe für die Kundenprozesse beruhen auf bewährten Geschäftsverfahren und sind in enger Zusammenarbeit mit innovativen Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen entstanden. Durch klar definierte Bausteine steht der in der Praxis notwendige Funktionsumfang, der die täglichen Abläufe in Vertrieb, Service und Marketing vereinfacht, schnell zur Verfügung. Je nach Bedarf lassen sich die Funktionalitäten nach der Basisimplementierung jederzeit erweitern – schließ-

lich steht grundsätzlich der gesamte Leistungsumfang von SAP CRM bereit.

Kunden gehen neue Wege

Marketingkampagnen und Vertriebsaktionen nutzen heute häufig eine Multi-Channel-Strategie. Die Ansprache des potenziellen Kunden mag über einen Online-Kontakt erfolgen – je nach Produkt folgt die weitere Kommunikation per E-Mail, per Brief, über ein Callcenter oder auch persönlich durch einen Vertriebsmitarbeiter. Doch auch die Kunden wechseln die Medien: Für sie ist es heutzutage selbstverständlich, über den Kontaktkanal zu kommunizieren, der gerade am einfachsten verfügbar oder am geeignetsten erscheint. Das kann für die schnelle Information die E-Mail oder eine SMS sein, das können Telefongespräche sein, aber auch eine Meldung per Twitter oder Facebook. Und: Der Kunde wechselt durchaus bei einem Anliegen den Kontaktkanal – eine Anfrage, die per Facebook beginnt, kann sich über das Callcenter und E-Mail weiterentwickeln und am Ende in einen Schriftwechsel per Brief münden. Die Folge ist, dass die Kundendaten heutzutage wesentlich schneller in unterschiedlichen Systemen vorliegen, als dies noch vor fünf Jahren der Fall war. Auch aus diesem Grund gewinnen CRM-Systeme zunehmend an Bedeutung. Hierbei ist es für die Ef-

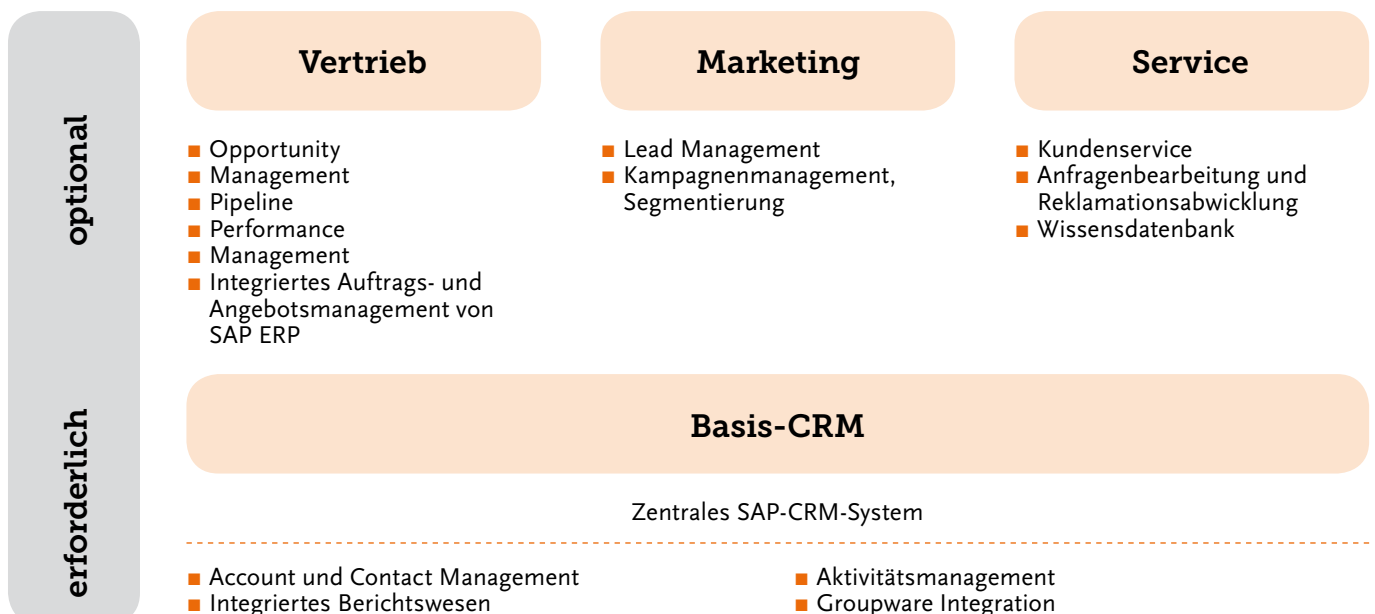
fizienz des Kundenbeziehungsmanagements wichtig, dass Vertrieb, Marketing und Service Hand in Hand agieren und dabei auf vorhandene Kundendaten gemeinsam zurückgreifen können. Mit der SAP CRM Rapid Deployment Solutions können mittelständische Unternehmen auf die heutigen und zukünftigen Anforderungen des Marktes und der Kunden angemessen reagieren. Sie profitieren dabei von einer hohen Investitionssicherheit – bei gleichzeitiger Flexibilität.

www.cortility.de

Wenn das Mailing den Kunden per Brief erreichen soll

Die vollständige Integration des Kommunikationskanals „Brief“ innerhalb des Marketing-Moduls ist mit einem Cortility-Add-on für SAP CRM möglich. Im Standard sieht SAP diesen Kommunikationskanal nicht mehr vor.

Das Add-on „Briefkampagne“ arbeitet mit Adobe Interactive Forms. Es ermöglicht Serienbriefe mit vollständiger Dokumentation: Der gesamte Schriftverkehr inklusive Adressen und Hintergrundinformationen wird mitgespeichert. Die Unterlagen werden in der Datenbank mit dem Adressaten verknüpft und revisionssicher gemäß den „Grundsätzen zum Datenzugriff und zur Prüfbarkeit digitaler Unterlagen“ (GDPdU) archiviert. Somit kann ein Sachbearbeiter immer das Originalschreiben zu einem Geschäftspartner einsehen.



Basisausprägung und optionale Pakete der SAP CRM Rapid Deployment Solution.

Neue Rechenzentren

SAPs sichere Wolken

SAP investiert weiterhin in neue Rechenzentren, um Kunden den Weg in die Cloud powered by SAP Hana zu erleichtern.

Weltweit betreibt SAP ihre Cloud-Lösungen in 16 Rechenzentren in den Regionen EMEA (Europa, Mittlerer Osten und Afrika), MEE (Middle and Eastern Europe), Nordamerika, China und Australien. Die Einrichtungen entsprechen hohen Sicherheits- und Betriebsstandards. Kunden können so ihre Geschäftsprozesse in die SAP-Cloud verlagern und dabei das für sie passende Tempo wählen. Das ermöglicht es ihnen, sich auf ihre betrieblichen Abläufe zu konzentrieren und von den Echtzeitfunktionen von Hana zu profitieren. Die SAP-Rechenzentren sind die Stützpfiler des Cloud-Geschäfts von SAP, inklusive der Hana Enterprise Cloud und Lösungen zur Einbindung von Kunden sowie die SAP Cloud for HR. Modernste Technologie und exzellente Sicherheitsanforderungen, die auf hohen

Branchenstandards basieren, schützen die Daten nicht nur virtuell, sondern auch physisch vor Naturkatastrophen. Dabei stellen die Rechenzentren eine hohe Verfügbarkeit und Back-ups sicher. „SAP-Rechenzentren bieten unseren Kunden eine Vielzahl von Optionen für das SAP-Cloud-Portfolio. Abhängig von dem jeweiligen Rechenzentrum reicht dieses Angebot von der Public Cloud bis hin zur Managed Cloud“, erklärt Gerhard Oswald, Mitglied des SAP-Vorstands. „Unsere Kunden profitieren von einer deutlich vereinfachten IT-Landschaft. Sie können ihre Geschäftsprozesse in die Cloud verlagern und auf Basis von Hana laufen lassen sowie dank Cloud powered by SAP Hana sicherstellen, dass sie auch in Zukunft geschäftsfähig sind.“ Alle SAP-Rechenzentren und -Gebäude werden bis Ende 2014 zu 100 Prozent mit Ökostrom versorgt. Die Ver-

wendung von grünem Strom trägt dazu bei, den CO₂-Ausstoß von SAP und ihren Kunden zu verringern. In Deutschland erhielt SAP den Deutschen Rechenzentrumspreis 2014 für mehr Energieeffizienz im Rechenzentrum. Ein offenes Partnernetz ist für den Erfolg des SAP-Cloud-Portfolios entscheidend. SAP-Partner, die Hana Enterprise Cloud über ihre eigenen Rechenzentren anbieten, werden aktiv von SAP unterstützt. Dadurch wird gewährleistet, dass sie die Datenschutz- und Sicherheitsstandards erfüllen. Zudem erhalten sie Zugang zu dem Wissen, das sie benötigen, um erfolgreich zu sein. Das beinhaltet Expertise, wie sich Hana Enterprise Cloud einführen lässt und wie der Umstieg aus einer On-premise-Umgebung in die Cloud gelingt.

www.sap.de


Das SAP-Rechenzentrum St. Leon-Rot, Baden-Württemberg, wurde vom TÜV als besonders energieeffizient ausgezeichnet.

Kunden- und Mitarbeiterkommunikation aus SAP-Systemen

Abseits von DIN A4



© Pressmaster, Shutterstock.com

SAP bietet mit seinen CRM- und ERP-Lösungen seit vielen Jahren zuverlässige Business-Anwendungen, um Geschäfts- und Kernprozesse abzubilden. Wenn es um die Kommunikation mit Kunden oder auch Mitarbeitern geht, müssen in der Regel weitere Softwarelösungen genutzt werden, denn innovative Kommunikationskonzepte abseits von DIN A4 sind ausschließlich mit SAP-Mitteln kaum umsetzbar.

Von *Manfred Iske, Sales Manager, Legodo*

Für die Erzeugung von Dokumenten in und aus SAP-Systemen sind einerseits Technologien direkt von SAP, andererseits aber auch Lösungen von Drittanbietern verfügbar. Steht eine Entscheidung an, könnte eine Auswahlliste folgende Ansätze zur näheren Beurteilung ausweisen: SAPScript, SmartForms, SAP Interactive Forms von Adobe, SAP Document Presentment von OpenText, SAP NetWeaver Gateway Productivity Accelerator für Microsoft oder die Legodo Customer Communication Suite.

SAPScript führt die Liste als die am längsten verfügbare Technologie, die immer noch oft eingesetzt wird, an. Gut geeignet für die Erstellung von Formularen für den Massendruck, fehlen hingegen interaktive Funktionen und transparente Schnittstellen. Für Entwicklung und Pflege sind daher immer Abap-Programmierer erforderlich, was die Flexibilität beschränkt und die Kosten über die Zeit in die Höhe treibt. Als Nachfolger wurde von SAP zuerst SmartForms und ab 2005 die Interactive-Forms-Technologie von Adobe ausgeliefert. Die Oberflächen zur Formularbearbeitung sind wesentlich moderner und insbesondere mit Adobe Interactive Forms noch einmal funktional erweitert worden. Als aktuelle Standardtechnologie zur Erstellung von Formularen durch SAP positioniert, wird den Endanwendern heute in vielen Kundenprojekten oft keine weitere Lösungsauswahl angeboten. Was sich aus erster Betrachtung als gängige Praxis darstellt, entpuppt sich im Projektverlauf jedoch manchmal als problematische Entscheidung. Fehlende Flexibilität

bei Form, Inhalten und Prozessen führt zu Frustrationen bei den Fachabteilungen und zur Notwendigkeit, erfahrene Programmierer für den Änderungsdienst einsetzen zu müssen. Dies wirkt sich über die Projektlaufzeit wiederum stark auf die Kosten aus.

Welche Lösung für welche Anforderungen?

Damit SAP-Anwender im Vertrieb oder der Personalabteilung einfach Angebote, Verträge, Zeugnisse oder Bescheinigungen ausstellen können, ist ein Zusammenspiel einer Drittlösung mit SAP-Softwarelösungen sinnvoll und auch möglich. Dabei werden zum Beispiel bei der Legodo Customer Communication Suite (CCS) Daten aus dem SAP-System genutzt und in Vorlagen der Kommunikationslösung überführt. Freigabeprozesse, die freie oder geführte Bearbeitung der Dokumente, elektronische Unterschriften, E-Mail – alle Funktionen einer modernen Kundenkommunikation mit Compliance-gerechten Vorlagen können genutzt werden.

Sinnvolle SAP-Integration

Unterscheiden lassen sich die Lösungen zunächst über die Bewertung der individuellen Anforderungen. Dies kann bereits zu ersten Problemen führen, denn meist differieren Kriterien von IT- und Fachabteilungen sehr stark und ebenso häufig werden Erstere bei SAP-Projekten als wichtiger eingestuft. Damit aber die Fachabteilungen glei-

chermaßen profitieren und nicht nach der Einführung der Lösung mit fehlenden oder umständlichen Funktionen zu kämpfen haben, gilt es, alle Beteiligten in das Projekt einzubeziehen und allen Anforderungen dieselbe Aufmerksamkeit zu schenken.

Einige Kriterien sollten demnach aus verschiedenen Abteilungen in die Bewertung einer Lösung einfließen beziehungsweise schon bei der Auswahl überdacht werden. Diese könnten sich zum Beispiel anhand folgender Fragestellungen definieren lassen:

- Wie viele Formulare sollen voraussichtlich entwickelt und gepflegt werden?
- Sollen Inhalte wiederverwendet werden?
- Falls ja, wie viele Textbausteine in welchen Sprachen gibt es?
- Wer kann/soll die Inhalte pflegen, wie sehen die Oberflächen aus?
- Wie können Regelwerke erstellt werden (Programmierung/Scripting/WYSIWYG)?

Während die Standard-Lösungen von SAP sich in der Regel über die Abap-Schnittstelle integrieren, müssen Lösungen von Drittanbietern über andere Schnittstellen an das SAP-System angebunden werden. Dabei stellen sich sofort Fragen nach der Update- und Upgrade-Fähigkeit, der Art der Anbindung (lesend, schreibend oder beides), den Aufwänden für die Integration und natürlich einer Zertifizierung durch SAP. Seit mehreren Jahren hat SAP die sogenannte Business-



API (Bapi) als offene Schnittstelle für die Integration von Drittanwendungen freigegeben. In einem SAP-CRM-System sind über diese Schnittstelle schon im Standard-Lieferumfang nahezu alle Daten für einen Remote-Zugriff freigegeben, sodass hier sehr niedrige Aufwände entstehen. Grundsätzlich sollte daher bei der System- und Lösungsauswahl darauf geachtet werden, dass diese Schnittstelle genutzt wird und die Drittlösung für einen Zugriff über die Business-API aktuell zertifiziert ist. Zu den Vorteilen der Bapi-Schnittstelle gehört unter anderem, dass Daten nicht nur aus dem SAP-System gelesen werden können, sondern die Schnittstelle bidirektional genutzt werden kann. So können zum Beispiel nach dem Abrufen von Daten und dem Erzeugen eines Dokuments Dokumentenkopien an den Geschäftsvorfall angehängt und/oder Wiedervorlagen erzeugt werden. Gleichzeitig ist die Bapi-Schnittstelle Update- und Upgrade-fähig und wird seitens SAP angepasst. Eigene Modifikationen lassen sich gut isolieren und bei Migrationen mit vertretbaren Aufwänden pflegen.

Funktionen im Angebot

Die Erweiterung der in SAP vorhandenen Funktionen im Bereich der Dokumentenerstellung sind erforderlich, um Prozesse abzubilden und Medienbrüche sowie manuelle Übertragung von Daten zu vermeiden. Dazu zählen:

- die Erstellung und Pflege von Dokumentenvorlagen und Formularen
- Correspondence-Anwendungen, die Anwender in Prozessen unterstützen
- die automatische oder teilautomatische Erstellung von Dokumenten per Zeitsteuerung
- Serienbrief-Funktionen und Multi-Kanal-Auslieferung
- der Wegfall manueller Datenübertragungen (SAP – Word – SAP)

Jede Lösung hat Schwerpunkte und ist für bestimmte Anwendungsszenarien ausgelegt. Die individuellen Anforderungen müssen zunächst definiert werden. Anwendungen, die auf die Pflege und Verarbeitung von Formularen ausgelegt sind, sind relativ starr und bieten wenige Funktionen für die freie Bearbeitung von Dokumenten. Anwendungen, in denen User Texte und Formulare individuell zusammenstellen und bearbeiten können, sind eher unterrepräsentiert.

Einhaltung von Compliance-Richtlinien?

In heutigen Geschäftsprozessen wird es immer schwieriger, Vorgaben einzuhalten. Es macht für Unternehmen Sinn, Mitarbeiter in ihrer Tätigkeit zu unterstützen, ohne sie aber gleichzeitig mas-

siv zu beschränken. Durch Formulare, Dokumentenvorlagen, Textbausteine und vorgegebene Prozesse können Vorgaben gut umgesetzt werden. Dabei ist der Grat zwischen Unterstützung und Gängelung aber schmal: Zwar ist Unterstützung in der Regel willkommen und führt zu Akzeptanz, zu enge Grenzen allerdings wirken schnell demotivierend und machen sich bei der Arbeitsleistung negativ bemerkbar.

Zunächst sollten Funktionen definiert und kommuniziert werden, die die Mitarbeiter unterstützen. Sobald diese Funktionen angenommen werden, können auch Funktionen zur Einhaltung von Compliance wie Reporting und feste Prozesse leichter eingeführt werden. Alle verfügbaren Lösungen bieten in der Regel eine Versionierung von Arbeitsergebnissen, das formularhafte Bearbeiten in vorgegebenen Feldern sowie einen Genehmigungsworkflow mit n-Augen-Prinzip.

Einfluss auf die Unternehmensprozesse

Ganz gleich, für welche Lösung die Entscheidung fällt, sind schnelle Gewinne ohne die nachhaltige und akzeptierte Veränderung von Prozessen und der umgebenden Organisation meist nicht zu erzielen. Es empfiehlt sich daher, die Auswahl und Einführung einer Kommunikationslösung in Phasen anzugehen. Diese könnten wie folgt strukturiert sein:

Phase I:

- Festlegen von Standards
- Einführung von Werkzeugen
- redaktionelle Betreuung von Inhalten

Phase II:

- Festlegen von Prozessen
- Optimierung der Organisation
- Definition von Rollen

Phase III:

- Portale
- Workflows
- Automatisierung

Zeit und Geld

Je komplexer die Anforderungen, desto höher ist der Zeitaufwand einzuschätzen. Es hat sich gezeigt, dass für ein typisches Projekt zwischen sechs und zwölf Monate benötigt werden, wobei dabei alle Einzelheiten von der Beschreibung der Anforderungen bis zur ersten Anwendung von Funktionen durch die Endanwender inbegriffen sind. Durch die Änderung von Unternehmensprozessen und die Zusammenarbeit mehrerer Abteilungen und der IT kann sich dieser Zeitraum jedoch auch deutlich vergrößern. Um auf alle Eventualitäten vorbereitet zu sein, empfiehlt sich also grundsätzlich, einen Business Case zu



Manfred Iske ist seit 1988 im Markt komplexer Softwarelösungen tätig und befasst sich seither mit den Themen Dokumenten-Management, Business Intelligence und Customer Communications Management. Als Produktmanager bei Legodo unterstützt er Unternehmen bei Analyse und Optimierung ihrer Vorgänge in den Bereichen Angebots- und Vertragsmanagement.

beschreiben, in dem Anforderungen mit verschiedenen Lösungen funktional und monetär bewertet werden. Die Kosten für eine externe Beratung, die auch eine Mediation differierender Interessen vornimmt, rechnen sich in der Regel. Mit Blick auf das Budget gilt es, sich nicht von einzelnen Punkten blenden zu lassen. So können beispielsweise Lizenzkosten für die eine Lösung möglicherweise gegen niedrigere Pflegeaufwände über die Laufzeit ausgeglichen werden. Lösungen, die nur durch erfahrene Programmierer angepasst werden können, sind in der täglichen Weiterentwicklung und Anpassung vielleicht nicht flexibel genug und verteuern die Gesamtkosten über die Laufzeit.

Fazit und Empfehlung

Wie fast in jedem Bereich kann es auch hier keine abschließende und allgemeingültige Empfehlung geben. Für alle Lösungen entstehen durch die Schwerpunkte eines Unternehmens Vor- und Nachteile. Entscheidend bleibt also die gründliche Festlegung und Bewertung von Anforderungen. Dabei sollten alle Interessengruppen einbezogen werden, um das Risiko von Fehlinvestitionen oder einer Lösung, der keine Akzeptanz durch die Anwender entgegengebracht wird, auf ein Minimum zu reduzieren.

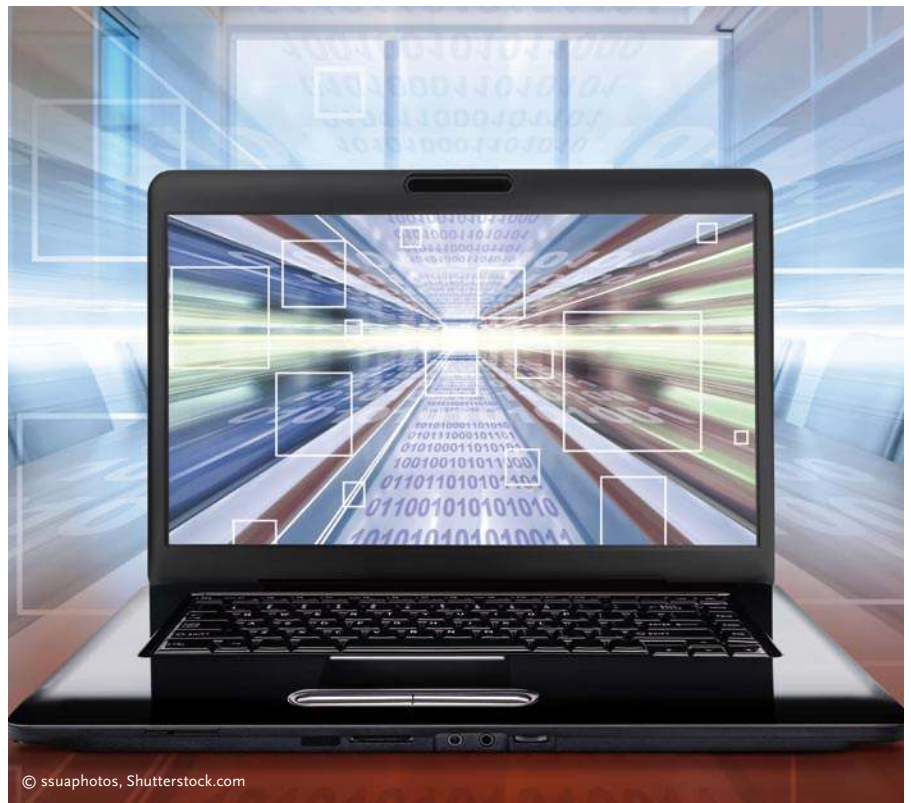
www.legodo.com

Transaktions- verarbeitung

Ab sofort ist Version 16 des Sybase Adaptive Server Enterprise (neuer Namen: SAP ASE) verfügbar. Ebenfalls vorgestellt wurde das Service Pack 200 für Version 15.7 des SAP Replication Server. Neben Funktionen für die synchrone Replikation ohne Datenverluste, die für eine hohe Systemverfügbarkeit sorgen, stellt das neue Service Pack auch eine Disaster-Recovery-Umgebung für die Software SAP Business Suite auf SAP/Sybase ASE bereit. Tests haben ergeben, dass mit dem neuen ASE 16 die Transaktionsverarbeitung nahezu linear von 24 auf bis zu 64 Prozessorkerne skaliert. Aufgrund der höheren Durchsatzraten und einer geringeren Latenz ermöglicht das System, sowohl in Cloud-Umgebungen als auch in On-premise-Lösungen wachsende Datenmengen und steigende Benutzerzahlen effizient zu verwalten. Aufgrund einer weiteren Vereinfachung des Datenbankmanagementsystems profitieren die Anwender nicht nur von hochgradig effizienten Abläufen, sondern zugleich auch von deutlich niedrigeren Kosten. SAP ASE lässt sich an zahlreiche andere Produkte wie die Business Suite und die Technologieplattform Hana anbinden. Die neue Version des Replication Server unterstützt die Echtzeitreplikation von Transaktionsdaten aus den Anwendungen der Business Suite und kundenspezifischen Drittanwendungen unter Microsoft SQL Server, IBM DB2, Oracle, SAP/Sybase ASE und Hana. „Immer wieder stellt die SAP Erweiterungen und innovative Funktionen mit hohem Kundennutzen für ihr Transaktionsdatenbanksystem SAP ASE bereit, das mittlerweile in vielen Tausend Unternehmen als zentrales System für die Datenerfassung eingesetzt wird“, bescheinigt Carl Olofson, Vice President für den Bereich Forschung bei IDC. „Die Ergebnisse der internen Benchmarks von SAP sind beeindruckend und zeigen, dass das System auf SMP-Servern nahezu linear skaliert werden kann und auf Scale-up-Systemen einen Durchsatz von über einer Million Transaktionen pro Minute unterstützt. Durch verbesserte Funktionen für die Sicherheit und Überprüfbarkeit von Systemen kann SAP ASE flexibler an spezielle Anforderungen zur Einhaltung gesetzlicher Vorgaben angepasst werden. Es stehen außerdem neue Funktionen für die Datenbankadministration zur Verfügung, die eine wesentlich einfachere Verwaltung ermöglichen. Mit diesen Neuerungen trägt SAP ASE 16 in den Unternehmen der Kunden zu einer weiteren Senkung der Betriebskosten bei. Die neue Version wird selbst höchsten Anforderungen an die Transaktionsverarbeitung gerecht.“

www.sap.de

So schnell wie möglich



SAP ohne Bremsen

Mitarbeiter beschwerten sich immer wieder einmal über langsame SAP-Systeme. Doch liegt die Verzögerung wirklich an der Software oder doch an Netzwerk oder Infrastruktur? Mit einer umfassenden Lösung für Application Performance Management (APM) sorgen Verantwortliche dafür, dass die Systeme hochperformant laufen.

Von Christian Ambach, Compuware

Viele Unternehmen investieren größere Summen in die SAP-Software, um geschäftskritische Prozesse zu verbessern, Betriebskosten zu reduzieren oder die Mitarbeiter-Produktivität zu erhöhen. Entsprechend spürt die IT-Abteilung häufig Druck durch Geschäftsführung und Fachabteilungen, den Zugriff auf SAP-Systeme und -Dienste zu optimieren. Tatsächlich hängt die erfolgreiche Nutzung dieser Lösungen stark von ihrer Performance ab. Jedoch können Engpässe nicht nur bei der Anwendung selbst, sondern in der gesamten

Service-Lieferkette entstehen. In den meisten Umgebungen stammt sogar die Mehrzahl der Performance-Probleme von Nicht-SAP-Komponenten. Dies kann einerseits Software oder Hardware von Drittanbietern sein, die den Zugang auf SAP-Systeme von Smartphones, Tablets, Notebooks oder von anderen Standorten per Internet oder LAN ermöglicht. Weitere potenzielle Verursacher sind zum Beispiel das Mobilgerät, der Thin Client, die Benutzeroberfläche, die Internetverbindung, Firewall, Load Balancer, Citrix-Server, SAP-Router oder Datenbanken. Deshalb ist es wichtig, ▶



die Service-Performance aus Sicht des SAP-Nutzers zu überwachen.

Einblick in SAP-Systeme reicht nicht aus

Dies kann eine interne SAP-Lösung wie der Solution Manager nur bedingt leisten. Er bietet die notwendigen Einblicke in das SAP-System selbst, jedoch nicht in externe oder Nicht-SAP-Applikationen. Daher ist der Einsatz eines umfassenden Application Performance Management Tools nötig, das die gesamte Infrastruktur und die komplette Service-Lieferkette aus Sicht des Nutzers prüft. Ohne ein solches Tool ist es extrem schwierig und aufwändig, reale Fehlerursachen anhand meist unklarer Symptome zu identifizieren. Um die bestmögliche Performance und Verfügbarkeit zu gewährleisten, sind zwei Ziele für die IT wichtig: das schnelle Finden der Fehlerursachen und die Behebung, bevor sie der Nutzer überhaupt bemerkt. Der einzige Weg dazu ist das Echtzeit-Monitoring der gesamten Anwendungslieferkette. Damit kann die IT den genauen Ort und die Ursache erkennen, die Behebung gemäß der Auswirkungen auf das Business priorisieren und die entsprechenden Reparaturen durchführen, bevor sich der Fehler auf Arbeitsprozesse auswirkt. Dass dies bei vielen Unternehmen in der Praxis nicht oder nur unzureichend geschieht, zeigt eine Studie von Pierre Audoin Consultants. Demnach sagt die Hälfte der Befragten, dass sie nicht mit der proaktiven Kontrolle der Performance ihrer SAP-Umgebungen zufrieden ist. Mehr als jeder Zweite hat

erhebliche Schwierigkeiten bei der Erkennung von Performance-Problemen und deren Ursachen sowie der Behebung der Engpässe. Fast alle Unternehmen wissen zwar, dass geringe SAP Performance ein finanzielles Risiko bedeutet, doch nur 30 Prozent können den möglichen Verlust beziffern. Dabei zeigt eine Studie von IBM, dass ein Ausfall des SAP-Systems über 10.000 Euro Schaden pro Minute verursachen kann. Bei Berücksichtigung von Folgeeffekten, etwa für Mitarbeiter-Produktivität, Herstellung, Logistik oder Umsatz, steigen die Kosten oft um das Fünf- bis Zehnfache.

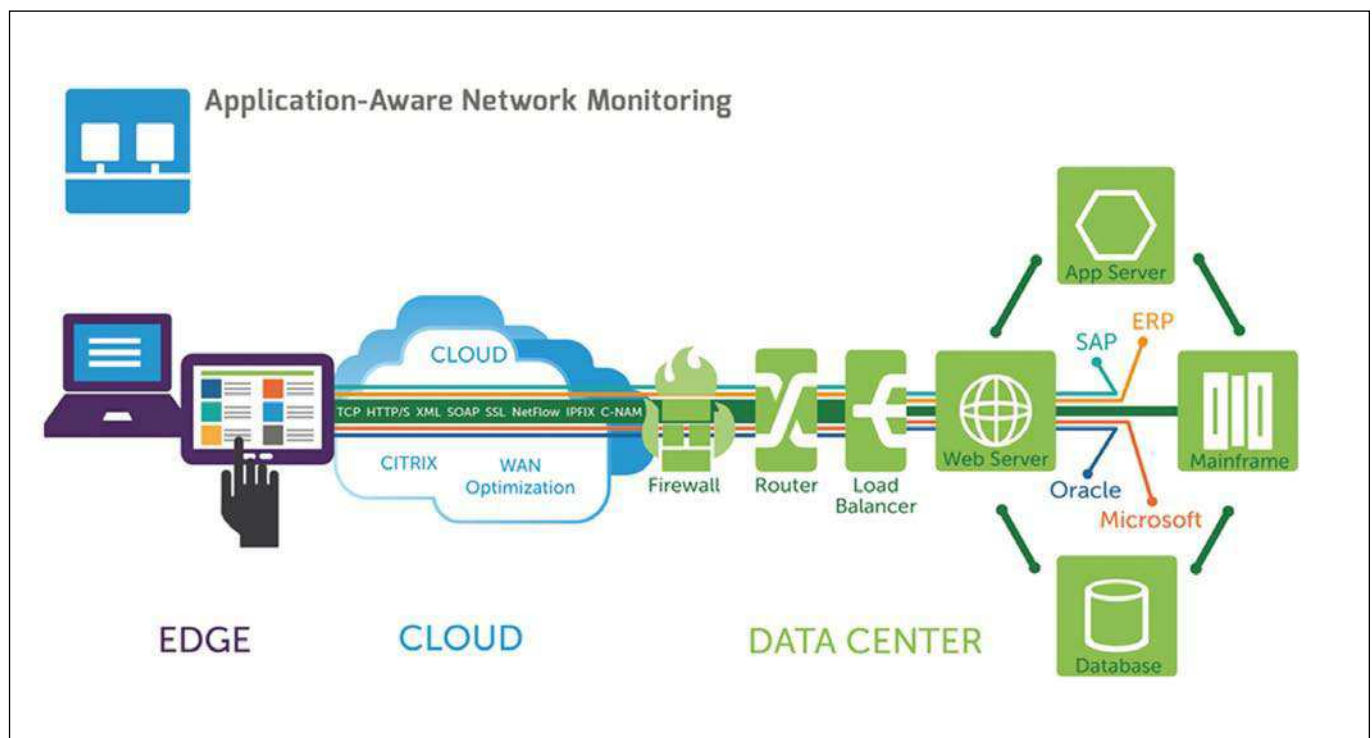
Optimierung von Geschäftsprozessen

Neben der Gewährleistung reibungsloser Verfügbarkeit und der Vermeidung von Engpässen kann Anwendungsperformance-Management (APM) jedoch noch mehr. Heute wird es zunehmend auch für die Optimierung der Performance von Geschäftsprozessen eingesetzt. Durch die Ermittlung der Nutzungs- und Performance-Werte lässt sich feststellen, durch welche Maßnahmen eine höhere Produktivität und Effizienz zu erreichen ist. Vor allem geschäftskritische Anwendungen stehen dabei im Mittelpunkt. Dabei muss der gesamte Business-Prozess in eine Serie einzelner Schritte aufgeteilt werden. Auf Grundlage der damit gewonnenen Transparenz für die Nutzung von SAP kann dann für jeden Schritt eines Geschäftsprozesses erwogen werden, ob Optimierungen möglich sind. Selbst kleine Verbesserungen kön-

nen dabei bei häufigen Transaktionen eine große Wirkung haben. Ein weiterer wichtiger Punkt ist die mobile Nutzung der Arbeitsabläufe. So können niedrige Bandbreiten sowie die oft geringere Kapazität der Mobilgeräte die Performance hier meist von vornherein beschränken. Weitere Engpässe führen dann umso schneller zu unzufriedenen Anwendern. Entsprechend ist Mobilität heute ein wesentlicher Bestandteil von APM-Lösungen. Dies betrifft nicht nur die Kontrolle der von Mitarbeitern verwendeten mobilen Anwendungen, sondern auch die Remote-Nutzung der APM-Software über mobile Endgeräte. Führende APM-Lösungen bieten bereits Mobile Clients für Android oder iOS und Web-Clients.

Auf die Kompatibilität kommt es an

Die wichtigste Fähigkeit von APM ist die Kompatibilität mit möglichst vielen Systemen. Dies gilt sowohl für die SAP-Lösungen selbst als auch für Software und Hardware von Drittanbietern. Schließlich soll die Lösung die komplette Landschaft vollständig observieren können. Inzwischen stehen APM-Lösungen bereit, die die gesamte Anwendungslieferkette Ende-zu-Ende überwachen. Dies reicht von der Antwortzeit auf dem Desktop-PC, Tablet oder Smartphone des Mitarbeiters über das Web, die unternehmensinternen Anwendungen wie SAP und die Middleware bis auf die Ebene der Datenbanken, virtuellen Maschinen, Netzwerke und schließlich Systeme inklusive Mainframe. Die Lösungen sollten



Anwendungsorientiertes Netzwerk-Performance-Monitoring (AA-NPM) verbindet Performancewerte des Netzwerks, der SAP- und Nicht-SAP-Anwendungen auf Transaktionsebene.

über detaillierte Analysen bis auf Transaktionsebene die tatsächlichen Fehlerquellen eingrenzen. Ist ein Eingreifen notwendig, erhält der Systemadministrator einen Warnhinweis mit konkreten Informationen und einer Priorisierung der Aktionen. So kann er schnell und zielgerichtet Probleme beheben. Zudem lässt sich nur durch eine umfassende Lösung ein vollständiges Bild der Performance von Geschäftsprozessen zeichnen, um diese zu optimieren.

Einsicht ohne Ressourcenbelastung

Eine APM-Lösung muss einfach und in kurzer Zeit installierbar sein sowie permanent, rund um die Uhr in nahezu Echtzeit die Daten messen, auswerten und anzeigen. Diese End-to-End-Visibility umfasst dabei alle Transaktionen von jedem Nutzer über jedes Gerät an allen Orten über jedes System. Darüber hinaus muss die Monitoring-Lösung für künftige heterogene Landschaften sowie Erweiterungen der Infrastruktur offen sein und dabei weiterhin eine einheitliche Sicht statt einzelner, losgelöster Reportings bieten. Dabei darf die APM-Lösung aber nicht selbst zum Problem werden. Idealerweise sollte sie bei den Messungen die Ressourcen nur minimal belasten, ohne Installation von „Agenten-Software“ auf den zu überwachten Systemen auskommen und somit nicht invasiv sein.

Eine APM-Lösung muss über einfach nutzbare und intuitiv verständliche Dashboards verfügen, die Überblick und schnelle Analysen ermöglichen. Jeder Verantwortliche kann über ein entsprechendes Dashboard genau und sofort erkennen, wie viele Nutzer oder welche Standorte von einem bestimmten Problem betroffen sind und welchen Einfluss dieses auf das Business hat. Das gilt sowohl für die IT-Abteilung als auch für die Geschäftsführung, für SAP- und Nicht-SAP-Experten. Die Sicht auf die Messwerte wird individuell gestaltet, beispielsweise für den Leiter des Anwendungssupports, den IT-Betrieb, den Fachabteilungsleiter oder den Service-Manager. So verstehen Manager, welche Anwendungen wie genutzt werden, wo sie künftig investieren müssen und welche Einsparpotenziale bestehen. Zudem lassen sich aus den gesammelten Performance-Daten Trends entdecken, um Prognosen zur künftigen Leistungsfähigkeit zu treffen. Entsprechend besitzt APM auch strategisch eine immer höhere Bedeutung für Unternehmen.

Die Auswertung und Anzeige der Daten erfolgt dabei nahezu in Echtzeit. Störungen lassen sich innerhalb von fünf Minuten erkennen. Denn bei einer Rundum-die-Uhr-Überwachung der Systeme erstellt die APM-Lösung Grundlinien und Toleranzgrenzen, die bei Änderungen

oder Überschreitungen sofort zu Alarmmeldungen führen. Meist lässt sich aus diesen schon der Ort der Problemursache feststellen. Die detaillierten Prüfungen mithilfe des Dashboards grenzen den Fehler dann in wenigen Minuten genauer ein. In den meisten Fällen lässt sich dieser dann zügig und auch remote beheben. Klassisches Netzwerk-Monitoring erfasst lediglich die Menge an Daten und Kommunikationspartnern beziehungsweise welche Standorte welche Applikationen wie intensiv nutzen. Ermittelte Reaktionszeiten beziehen sich auf kleinste technische Netzwerktransfers und haben damit wenig Bezug zur Servicegüte aus Nutzersicht. Im Vergleich dazu bietet APM zusätzlich Aufschluss über die tatsächlich vom Anwender erfahrenen Antwortzeiten bei der Interaktion mit den Anwendungen und eine genaue Zuordnung, welche Transaktion von welchem Teil der Anwendungslieferkette wie beeinträchtigt wurde. So kann unmittelbar an der richtigen Stelle innerhalb der Applikationsinfrastruktur mit der Fehlersuche begonnen werden. Die Basis bildet der Ansatz des Real User Monitoring, der das klassische synthetische Monitoring mittels Robotern ergänzt. Synthetisches Monitoring ermöglicht das Messen der Antwortzeit für geschäftskritische Anwendungen mithilfe automatisierter Agenten, die regelmäßig Transaktionen durchführen und messen. Damit lassen sich Performance-Engpässe proaktiv entdecken und beheben. Beim Real User Monitoring wird jeder Nutzer einer Applikation in die Analyse einbezogen. Dazu überwachen nicht invasive Sensoren im Netzwerk die Performance von Transaktionen aus Nutzersicht. Auf diese Weise entsteht keine zusätzliche Belastung für das Netzwerk.

Bundesagentur für Arbeit profitiert von APM

Die Bundesagentur für Arbeit (BA) in Nürnberg hat unter Beteiligung der Firmen T-Systems, Compuware und Amasol ein System zum End User Experience (EUE) Monitoring für das unternehmensweite SAP-System eingeführt. Diese SAP-Software nutzt die BA für die Auszahlungen des Arbeitslosengeldes I und II, des Kindergeldes sowie für Personalfachverfahren und weitere Prozesse. Mit dem neuen Monitoring-System, das die bisherigen Überwachungslösungen ergänzt, möchte sie sicherstellen, dass alle Anwender jederzeit schnellen, zuverlässigen Zugriff auf das zentrale SAP-System haben. Das EUE Monitoring sorgt dafür, dass die Erfahrung der Nutzer an den Endgeräten gemessen wird.

Eine Besonderheit der Implementierung des SAP-Systems bei der BA ist der Einsatz einer vollständigen Ende-zu-Ende-Verschlüsselung der Netzwerkkommunikation zwischen den SAP GUI Clients und SAP-Serverkomponenten durch SAP



Christian Ambach (45) verantwortet als Head of Center of Excellence für SAP bei Compuware den Bereich APM und weiteren Ausbau der Zusammenarbeit mit SAP. Big Data ist ein weiterer Themenschwerpunkt seiner Tätigkeit. Der gelernte Elektroniker mit Schwerpunkt Robotik war zunächst in der Automobilindustrie tätig. In den vergangenen 15 Jahren war Ambach für die SAP Competence Center bei Unisys und zuletzt bei Citrix verantwortlich.

SNC (Secure Network Communication). Die Compuware-Lösung wurde bereits während des Probetriebs an diese Umgebung angepasst, sodass trotz Verschlüsselung ein transaktionsbezogenes Real User Monitoring der SAP-Umgebung gewährleistet ist. „Das End User Experience Monitoring ermöglicht im Problemfall eine schnelle Eingrenzung der Störungsursache“, sagt Rainer Gundacker, verantwortlicher Geschäftsleiter bei der Bundesagentur für Arbeit in Nürnberg. „Und bei Bedarf liefert der SAP Solution Manager zusätzlich wichtige Informationen für das SAP-System.“ Somit profitiert die BA von einer Rundumsicht der Infrastruktur durch die Kombination aus SAP Solution Manager, synthetischem Monitoring und End User Experience Monitoring, um Engpässe möglichst schnell zu beheben und Geschäftsprozesse zu optimieren. Dieses Beispiel zeigt deutlich, dass effektives Application Performance Management nicht nur einzelne (SAP-) Transaktionen, sondern den Geschäftsprozess als Ganzes in den Mittelpunkt stellen und überwachen kann.



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



SAP und VMware kündigen produktive Hana-Virtualisierung an

Viele Köche verderben den Brei

Vertreter der reinen In-memory-Computing-Lehre meinen, dass man SAP und VMware niemals in den selben Raum hätte lassen sollen. Die pragmatische Sicht: Hosting-Anbieter wie T-Systems brauchen ein virtualisiertes Hana.



» Hana in virtuellen Umgebungen beschleunigt den Weg in Richtung Software-Defined Datacenter und Cloud. «

Bernd Leukert, Vorstandsmitglied der SAP AG und Nachfolger von CTO Vishal Sikka.

Anfang Mai gaben SAP und VMware bekannt, dass die Hana-Datenbank ab sofort nicht nur in Testumgebungen, sondern auch in produktiven Umgebungen mit VMware vSphere 5.5 betrieben werden kann. Dies ermöglicht es Kunden, in Richtung Software-Defined Datacenter zu planen und möglicherweise die Architektur ihres Rechenzentrums zu vereinfachen. Durch die Kombination von Hana und VMware findet nun die In-memory-Datenbank von SAP überall dort Aufnahme, wo bereits seit vielen Jahren ein SAP-Betrieb auf virtualisierten Servern stattfindet. „Hana ist als Echtzeit-Unternehmensplattform marktführend, da sie die Einfachheit in der IT antreibt, aufgrund derer Unternehmen bahnbrechende Innovationen realisieren können“, sagte Bernd Leukert,



» Wir freuen uns, den Bedürfnissen unserer Kunden durch die Zertifizierung für den produktiven Betrieb von Hana für VMware vSphere nachzukommen. «

Pat Gelsinger, CEO bei VMware.

Vorstandsmitglied der SAP AG und Nachfolger von CTO Vishal Sikka. „Gemeinsam mit VMware ermöglichen wir es Kunden, ihre unternehmenskritischen Applikationen basierend auf Hana sicher in virtuellen Umgebungen zu betreiben und den Weg in Richtung Software-Defined Datacenter und Cloud zu beschleunigen.“ Bis zum Schluss gab es engagierte Diskussionen, inwieweit eine Hardware-basierte Software wie Hana virtualisiert werden kann und darf. Letztendlich bezieht Hana einen Teil der hohen Verarbeitungsgeschwindigkeit aus dem direkten Zugriff auf die Befehlsebene des Intel-Xeon-Prozessors. Selbst das schlanke Linux-Betriebssystem wir hier teilweise umgangen. Dem entgegen steht die erfolgreiche Entwicklung von Hypervisoren, die immer schlanker wurden. Es war somit nur eine

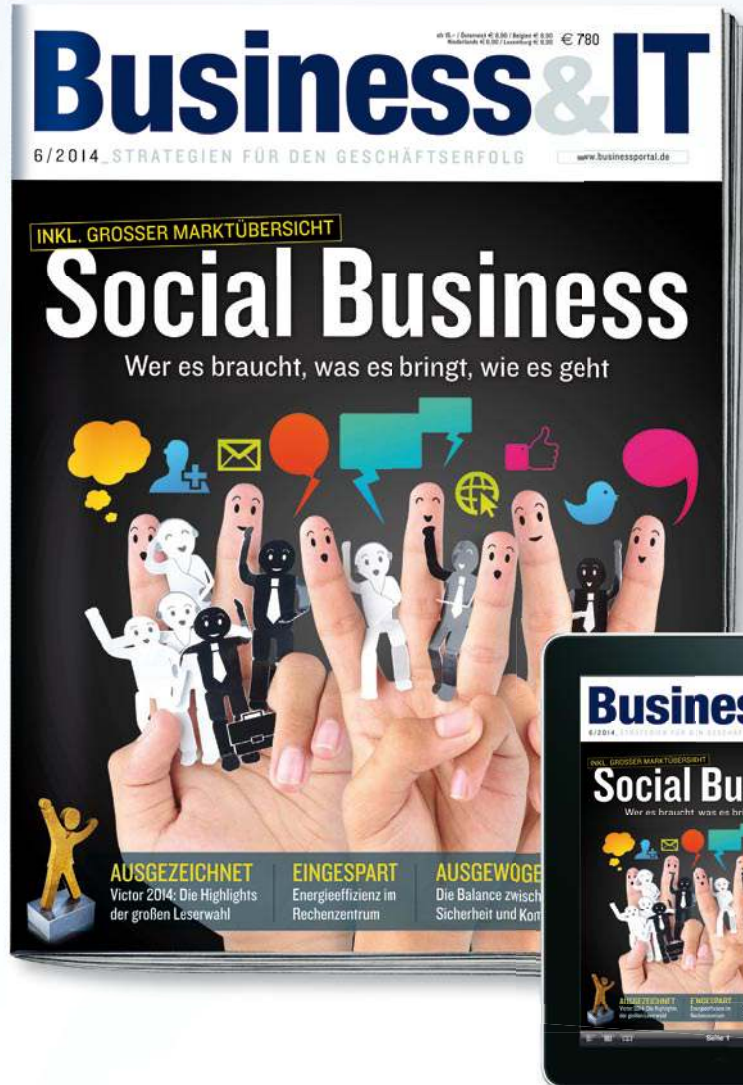
Frage der Zeit, bis alle Anomalien einer Virtualisierung von einer stark Hardware-abhängigen Software, wie es Hana darstellt, abgeschlossen waren und die produktive Freigabe erfolgte. „Unsere Kunden entwickeln ihre IT-Infrastruktur aus physischen Umgebungen heraus zu einem Software-Defined Datacenter. Sie suchen entsprechend nach Lösungen, die Agilität, hohe Verfügbarkeit, Flexibilität, Effizienz und Kontrolle von kritischen und anspruchsvollen Unternehmensumgebungen bieten“, berichtete Pat Gelsinger, CEO bei VMware. „Die Partnerschaft von SAP und VMware ist richtungweisend. Wir freuen uns, unsere Partnerschaft weiter auszubauen und den Bedürfnissen unserer Kunden durch die Zertifizierung für den produktiven Betrieb von Hana für VMware vSphere nachzukommen.“

Der Hana-Support von virtualisierten Umgebungen auf Basis von VMware vSphere hilft Kunden, die bereits eine Virtualisierungsstrategie für das Rechenzentrum umsetzen. Darüber hinaus können Hana-Instanzen deutlich schneller provisioniert werden. Hana-Kunden profitieren durch die kombinierte Lösung von einer erhöhten Auslastung der Infrastruktur, Flexibilität und Produktivität: Hana auf vSphere steht Kunden mit zertifizierten Hana-Appliances oder auf Hana-angepasster und Applikations-verifizierter Hardware (im Rahmen des „SAP Hana Tailored Datacenter Integration Programs“) zur Verfügung. Es werden bis zu 1 TB und 32 physikalische Prozessorkerne (64 virtuelle Kerne) pro VMware vSphere-Instanz unterstützt. Hana unterstützt vSphere-Funktionen für die Verwaltung der Systemumgebung beim Kunden einschließlich vMotion, Distributed Resource Scheduler (DRS) und VMware High Availability (HA). SAP und VMware wollen ihre enge Zusammenarbeit fortsetzen und erweiterte Funktionen von Hana in virtualisierten Umgebungen entwickeln. Für den SAP-Bestandskunden bleibt zu hoffen, dass diese Rechnung aufgeht. Viele Köche verderben den Brei: SAP mit Hana, Suse Linux, VMware, einer der zertifizierten Server- und Storage-Lieferanten sowie sicher der eine oder andere Systemintegrator müssen letztendlich beim Anwender eine stabile und konsistente Hana-Datenbank auf einer virtualisierten Plattform realisieren.

**STRATEGIEN
FÜR DEN
GESCHÄFTS-
ERFOLG**

**ALS GEDRUCKTES
MAGAZIN
UND ALS APP FÜR
IOS & ANDROID**

**JETZT ONLINE BESTELLEN:
www.businessportal.de**



bizzwire »
DIGITAL. LEADS. INNOVATION BY BUSINESS&IT

DAS NEUE ENTSCHEIDERPORTAL
VON BUSINESS&IT
JETZT ENTDECKEN UNTER WWW.BIZZWIRE.DE





Extended Application Services

Hana XS – ein App-Server auf Diät

Mit Hana XS lassen sich moderne und leistungsstarke Business-Anwendungen programmieren, die direkt auf der Hana Appliance aufsetzen. Welche Vor- und Nachteile gibt es gegenüber klassischen Konzepten, welche Möglichkeiten bietet Hana XS?

Von Marco Harpenschläger, Andreas Fuchs und Matthias Gehre, Contrimo

Mit Hana XS (SAP Hana Extended Application Services) hat SAP einen in die Hana-Datenbank (DB) integrierten Anwendungs- und Webserver entwickelt und positioniert diesen als einfache und schlanke Alternative zu den großen Herstellern von J2EE-Applikationsservern. Damit wird deutlich, dass sich die anfangs reine Datenbank kontinuierlich zu einer umfassenden Anwendungsplattform entwickelt. So lassen sich mit Hana XS sowohl kleinere Apps als auch komplexe Business-Anwendungen entwickeln – direkt auf Hana. Zusätzlich ergeben sich gerade in Kombination mit SAPUI5 (dem neuen Frontend-Framework der SAP) unzählige Möglichkeiten, visuell ansprechende, zeitgemäße und

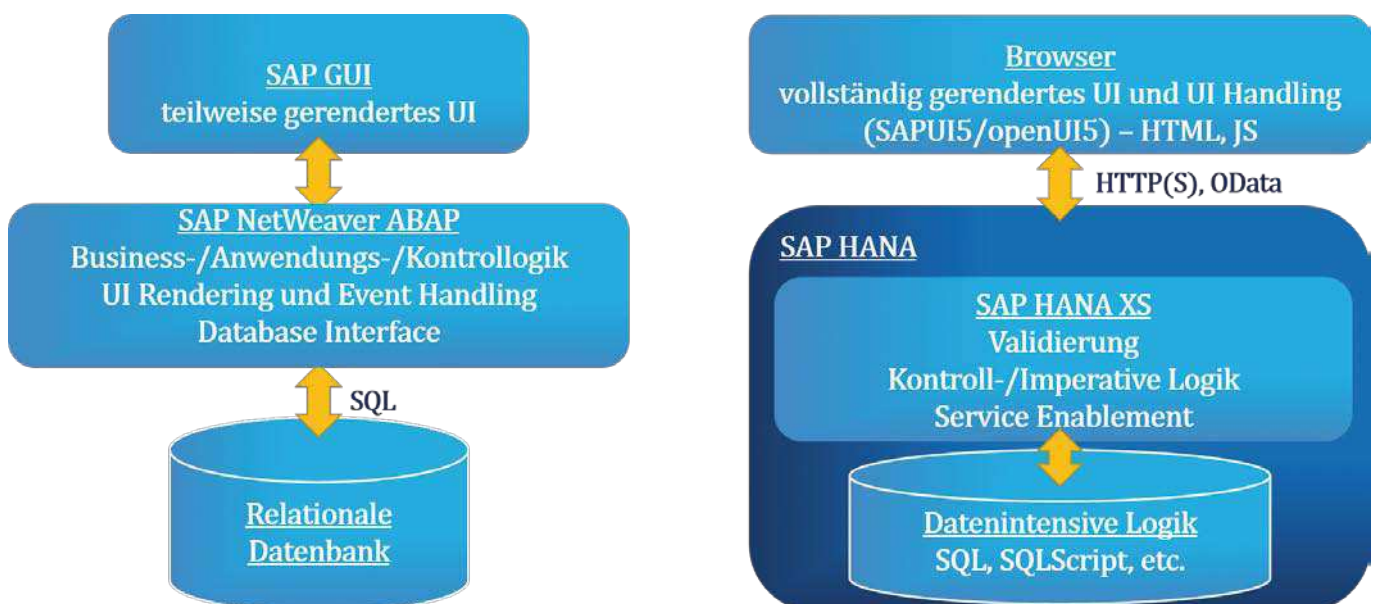
device-unabhängige Anwendungen zu entwickeln. Doch statt wie früher proprietäre Protokolle und Libraries zu nutzen, profitiert man nun von offenen und aktuellen Web-Standards wie beispielsweise HTML5, CSS3, jQuery, Ajax und D3 (Framework zur Datenvisualisierung). Für uns ein Grund, das Thema Hana XS technisch sowie hinsichtlich zu erwartender Potenziale zu beleuchten, insbesondere vor dem Hintergrund neuer Business Cases.

Hana XS vs. Klassische Architektur

In traditionellen, dreistufigen Architekturen ist ein separater Anwendungs-server (z. B. SAP NetWeaver Abap/Java,

J2EE-Server) für die Verarbeitung der gesamten Business-Logik zuständig. Dazu werden über JDBC/ODBC/ADBC (Abap Database Connector) Daten aus der Datenbank übertragen und anschließend gepuffert und validiert. Mit steigendem Datenvolumen kann dies allerdings massive Auswirkungen auf die Performance haben.

Zudem findet im klassischen Modell der Großteil des UI Renderings auf dem Applikationsserver statt, wobei für den Datenaustausch zwischen Client und App-Server herstellerspezifische Protokolle eingesetzt werden. Im Gegensatz dazu umfasst das neue Konzept nur noch zwei Layer. Anwendungs-, Business- und datenintensive Berechnungen



Klassische Architektur vs. Hana XS.

nungslogik können per Code Pushdown vollständig in die DB verlagert werden. Hierzu schaffen Hana Views, SQL bzw. SQLScript die Voraussetzungen. Hierdurch werden die beiden größten Schwachstellen der Drei-Schichten-Architektur – der Flaschenhals zwischen Datenbank- und Anwendungsserver sowie die Pufferung der Daten – beseitigt.

Aber auch die Anbindung zum Client hat sich geändert. Der Client (z. B. Web Browser, mobile Device) übernimmt nun die folgenden Aufgaben:

1. Das UI Rendering auf Basis von SAPUI5 sowie weiteren JavaScript Libraries
2. Die Verarbeitung von UI Events
3. Den Aufbau der Verbindungen zum Hana Server via Http(S)

Der kombinierte App- und Web-Server führt lediglich Kontrollfluss- und Validierungslogik aus und ist für das Service Enablement zuständig. Hierfür können u. a. Server-Side JavaScript oder OData eingesetzt werden. Das Service Enablement regelt und kontrolliert, wie Business-Logik und Daten der Hana DB der Benutzeroberfläche bereitgestellt werden, sofern UI Events diese anfordern. Die UI Events rufen hierzu auf der Basis des Rest-Paradigmas Services von Hana XS auf.

Damit bietet XS aus unserer Sicht zwei entscheidende Vorteile. Erstens: Daten werden nicht mehr zwischen Anwendungsserver und Datenbank übertragen, die Zeit für die Datenübertragung entfällt. Zudem erübrigen sich Wartung

und Kosten für einen externen Server. Zweitens: UI Rendering sowie UI Events müssen nicht an den Anwendungsserver gesendet werden, da diese Aufgaben jetzt der Client direkt übernimmt. Die Darstellung erfolgt somit individuell für jeden Client.

Technologie

Verbindet sich ein Client mit dem Hana-Server, werden folgende Schritte auf Betriebssystemebene ausgeführt: Eine eingehende Http-Verbindung wird von drei Prozessen verarbeitet. Der Internet Communication Manager entspricht dem Web-Server, der XS-Engine-Prozess dem Application-Server und der Index-Server-Prozess repräsentiert die Hana DB selbst. Er stellt den wichtigsten Betriebssystemprozess der Hana DB dar, denn ihm wird der Speicherbereich, in dem die Daten des In-memory Stores gespeichert sind, zugeordnet. Der XS-Engine-Prozess erweitert den Index-Server-Prozess, entsprechend arbeiten beide Prozesse mit denselben Hana-nativen Datentypen. Daraus resultiert eine effiziente Datenverarbeitung, da weder Daten durch ein Netzwerk gesendet werden (Verarbeitung auf Betriebssystemebene) noch Datenkonvertierungen zwischen Datenbank und Anwendungsserver stattfinden.

Server-Side JavaScript

Die Kommunikation zwischen Client und Server basiert auf dem REST-Paradigma. In der XS Engine laufen die REST-Services, die mit dem OData Framework oder mit Server-Side JavaScript



Marco Harpenschlager ist Bereichsleiter Business Intelligence bei Contrimo. Der studierte Wirtschaftsinformatiker arbeitet seit mehr als zehn Jahren im SAP-Umfeld. Sein Schwerpunkt ist die Konzeption und Einführung moderner Business-Intelligence- und Business-Warehouse-Architekturen und -Anwendungen.

(XSJS) entwickelt werden können. Auch wenn seit SP7 eine kundenspezifische Validierungslogik implementiert werden kann, eignet sich OData eher für einfache Services. Um eigenständige REST-Services zu entwickeln, sollte auf die primäre Anwendungsentwicklungssprache der XS Engine zurückgegriffen werden – Server-Side JavaScript. Neben der Validierungslogik sind die schnellere Ausführung im Vergleich zu OData und die einheitliche Programmiersprache für Server und Client weitere Vorteile. Hierbei wird Client-Side JavaScript eingesetzt, um die XS Services aufzurufen. Als Java VM nutzt die Hana XS Engine Mozilla SpiderMonkey. Zusätzlich sind die Hana-Datentypen sowie Hana-native APIs integriert. Im Wesentlichen werden die APIs genutzt, um die Programmabläufe und die Verbindung zwischen Datenbank und XS zu steuern. Dies sind beispielsweise Updates, Inserts oder Upserts. Weiterhin können Entwickler mit den APIs u. a. auf Http Request und Response-Objekte zugreifen und diese manipulieren. Außerdem besteht die Möglichkeit, wiederverwendbaren Programmcode in XSJS Library Files (.xsjslib) zu schreiben, um dann diese Bibliotheksdateien in XSJS-Dateien per „\$import“-Syntax einzubinden.



SAP Hana XS – Praxisszenario

BW Reports zeichnen sich in der Regel durch eine hohe Aggregation der Daten aus. Anwendungsszenarien auf Basis von Hana XS hingegen eignen sich insbesondere dann, wenn operative Daten ausgewertet und ein hoher Detaillierungsgrad der Reports gewünscht ist. Exemplarisch haben wir einen Business Case mit Hana XS und SAPUI5 umgesetzt. Die Idee des Business Cases ist es, kontinuierlich und in großem Umfang anfallende Daten (z. B. Energieverbrauch, Durchsatzkennzahlen von Maschinen, Störungs- und Statusmeldungen, Bestandszahlen ...) von geografisch verteilten Werken oder Anlagen mit einem modernen Frontend zu visualisieren. Hierzu setzen wir Progressbars, Panels, Tabellen, Diagramme u. v. m. ein. Der Business Case wird außerdem durch die Einbindung der Google Maps Library weiter aufgewertet. Die einzelnen Standorte werden mit zusätzlichen Detailinformationen (Bilder, Adressen, Verbrauchszahlen) abgebildet. Gerade hier zeigen sich die Vorteile des offenen Konzepts von Hana XS. Externe Libraries wie Google Maps lassen sich in SAPUI5 mit JavaScript entsprechend einfach integrieren. Zudem lässt sich dieses Beispiel auf die unterschiedlichsten Anwendungsbereiche übertragen wie z. B. Supply Chain Management, CRM, Sales, MM, EWM, PM.

Mehr Informationen zu dem Praxisszenario erhalten Sie im Video, das Sie unter folgendem Link aufrufen können:
www.contrimo.com/services/ueberblick-taetigkeitsfelder/sap-hana-2/sap-hana-xs-video



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



Schnell auswerten

Hana statt Festplatte

Wer heute im internationalen Geschäft Erfolg haben will, braucht zwei wesentliche Dinge: eine global ausgerichtete, langfristige Geschäftsstrategie und – genauso wichtig – jederzeit Zugriff auf aktuelle Daten, um zeitnah agieren und reagieren zu können. Mit Hana bietet SAP die Technologie dazu.

Von Christian Illenseer, Infocient



Um bestimmte Geschäftsentwicklungen zu analysieren, ist es erforderlich, die Ursachen zu kennen. Denn nur so lassen sich Unternehmensentwicklungen optimal steuern, Marktsituationen erkennen und Chancen rechtzeitig wahrnehmen. Die Qualität der Daten ist genauso wichtig wie die schnelle Verfügbarkeit. Oft geben jedoch die hoch verdichteten Geschäftszahlen nicht die notwendige Information. Diese findet der Unternehmer in Detailsichten, deren Wertigkeit davon lebt, wie schnell und zuverlässig sie zur Verfügung stehen.

Von der konventionellen Festplatte ...

Besonders bei extrem großen Datenmengen sind die Auswertungen komplex und erfordern eine technische Infrastruktur. Dies wurde in den letzten Jahren mit den sogenannten relationalen Datenbanken gelöst, die ihren Datenbestand im Wesentlichen auf konventionellen Festplatten gespeichert hatten. War das lange Zeit der favorisierte Weg, so passt er inzwischen nicht mehr für moderne Unternehmen. Denn die Anforderungen steigen ständig:

- Die auszuwertenden Datenmengen wachsen.
- Die erforderliche Detailtiefe nimmt zu.
- Die Auswertung der Daten muss schneller zur Verfügung stehen.

... hin zum schnellen Hauptspeicher

SAP hat diesen Kundenwunsch nach schnellerer Auswertung von Daten aufgegriffen und bereits 2010 die hauseigene Datenbank-Software Hana vorgestellt. Hana ist eine Datenbank, bei der die Daten im Hauptspeicher des Servers liegen und nicht auf Festplatten wie bei Standard-Datenbanken. Zudem erfolgt der Zugriff auf die Daten zum Teil mit einer neuen Technik. Der Vorteil: Dies erleichtert und beschleunigt die Auswertung und bringt postwendend Ergebnisse. Der Grund ist, dass der Hauptspeicher deutlich schneller ist als der Festplattenspeicher. Gegenüber traditionellen Datenbanken bedeutet das unter dem Strich: größere Datenmengen und schnellere Auswertungen. Hinzu kommt, dass die Daten zum Teil nicht in Zeilen, sondern spaltenbasiert abgelegt werden. Das erhöht die Zugriffsgeschwindigkeit und reduziert die benötigte

Speichermenge, und Hauptspeicher sind deutlich teurer als Festplattenspeicher.

Überflüssig: Traditionelle Datenbank

Seit 2012 kann ein SAP-BW-System komplett auf Hana betrieben werden. Die traditionelle Datenbank auf der Basis von Festplattenspeicher wird überflüssig. Auch die Nutzung unter SAP Enterprise Resource Planning (ERP) ist seit Ende 2013 möglich. Im Gegensatz zu Systemlandschaften mit Drittanbieter-Datenbanken kann SAP bei Hana technische Verarbeitungsschritte aus der SAP BW Software auf die Ebene der Datenbank-Software verlagern. Speziell für SAP Netweaver BW 7.40 erhöht dies im Zusammenspiel mit Hana die Geschwindigkeit deutlich. Im Einzelfall können Daten auch direkt auf dem ERP-System mit Hana ausgewertet werden. Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass es einfacher wird, Daten aus dem BW-System mit denen aus dem ERP-System und darüber hinaus aus anderen Datenquellen gemeinsam auszuwerten. Und genau dies ist gerade unter dem Aspekt der Unternehmensplanung ein überzeugendes Argument, da es eine zeitnahe Unternehmenssteuerung ermöglicht. Vo-



Christian Illenseer ist Senior-Berater und Solution Architect für SAP BW bei Infocient Consulting. Zu seinem Einsatzgebiet gehören der BW-Technologiebereich, die Analyse von Performanceproblemen, die Berechtigungskonzeption und die Datenmodellierung im SAP BW.

raussetzung für die Umstellung auf Hana ist jedoch, dass das BW-System mindestens auf dem Level von Release 7.30 ist. Besser wäre es, vorher noch ein Upgrade auf SAP Netweaver 7.40 durchzuführen, da bei diesem Release ab Support Package 5 zahlreiche wichtige Funktionen und Leistungsmerkmale speziell für SAP BW auf Hana hinzukommen.

Wie umstellen?

Um die traditionelle Datenbank eines SAP-BW-Systems auf Hana umzustellen, müssen alle Daten in einer sogenannten Migration erst exportiert und damit auf ein neutrales Format gebracht werden. In einem weiteren Schritt werden die Daten dann in die Hana-Datenbank importiert. Je nach Datenmenge kann dieser Prozess von ein paar Stunden bis zu einigen Tagen dauern. Auch im Umfeld gibt es einiges zu tun: Nach der Migration werden technische und inhaltliche Tests der Anwendungen durchgeführt. Die gesamte Migration inklusive Tests wird zunächst auf einem

Testsystem durchgespielt, sodass später die Migration auf dem produktiven System möglichst fehlerfrei und in kürzestmöglicher Zeit durchläuft. Für die erfolgreiche Durchführung einer Migration sind zahlreiche Arbeitspakete erforderlich, die in Form eines Projekts abgearbeitet werden. Damit Unternehmensabläufe so wenig wie möglich gestört werden, ist eine sorgsame Planung und Durchführung der Umstellung unerlässlich. Das gesamte Projekt dauert zwischen drei und vier Monaten, involviert verschiedene Fachdisziplinen und teilt sich in folgende Schritte auf:

- Migration eines Testsystems (meist Kopie vom Produktivsystem)
- Migration des Entwicklungssystems
- Migration des Produktivsystems
- Migration des Qualitätssicherungssystems (alternativ: Systemkopie vom Produktivsystem)

Bei Systemen, die größer als zwei Terabyte sind, wird empfohlen, zwei Testmigrationen durchzuführen, um die Datenkonvertierung zu Hana zu optimieren.

Fehlerfrüherkennung

Um im Vorfeld alle Fehler zu entdecken und diese vor der produktiven Migration zu beheben, wird das Szenario im Rahmen einer Testmigration aufgebaut. Hier werden auch die Testpläne erstellt und die benötigten Software-Pakete heruntergeladen. Im weiteren Projektverlauf wird das Migrationsszenario für die weiteren Systeme durchgespielt. Seit Release 7.0 sind die SAP-BW-Systeme fast immer als Doppelsysteme aufgebaut:

- Das Abap-System, in dem die betriebswirtschaftlichen Daten gespeichert und verarbeitet werden.
- Das Java-System, das Präsentationssystem für die Endanwender.

Für den Betrieb auf Hana ist das Abap-System besonders relevant. Es bringt einen deutlichen Performance-Gewinn. Inzwischen ist es möglich, das Java-System auf Hana zu betreiben. Allerdings bietet dies kaum Verbesserungen gegenüber dem Betrieb auf der Festplatte und ist deshalb für eine Umstellung weniger attraktiv. Ist die technische Migration abgeschlossen, so ist noch eine Umstellung der Daten-Container auf dem SAP-BW-System erforderlich, um von den Vorteilen von Hana vollständig zu profitieren. Dies kann in den folgenden Tagen oder Wochen nach der Migration geschehen. Eine Neuentwicklung bestimmter Datenmodelle speziell für Hana kann weitere Vorteile bringen. Dies würde man allerdings bei Bedarf in einem späteren Projekt umsetzen.

Schneller Datenzugriff

Flexibilität, Reaktionsfähigkeit und vorausschauendes Handeln bestimmen den Erfolg eines Unternehmens – gerade unter dem Vorzeichen der Globalisierung. Entscheidungsprozesse sind komplex, müssen jedoch kurz und straff geführt sein. Grundlage hierfür sind aktuelle Daten und Fakten. Je schneller, detaillierter und komfortabler auf diese zugegriffen werden kann, desto fundierter und sicherer können Entscheidungen getroffen werden. Hana bietet Unternehmen eine solide Informationsbasis für ihre erfolgreiche Geschäftsentwicklung.



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

infocient:
business intelligence consulting

SAP CRUISE DAYS CONFERENCE 2014

Das TOP Event in Hamburg 2014

Vom 1. bis 3. August 2014 finden wieder die „Hamburger Cruise Days“ statt. Anlässlich dieses eindrucksvollen Events trifft sich die SAP Community am 31. Juli und 1. August zur „SAP Cruise Days Conference 2014“ in Hamburg.

Mit über 20 Referenten – die alle langjährige SAP-Erfahrung aus der Praxis mitbringen – erwartet Sie eine vielschichtige und interessante Veranstaltung.

Am Donnerstag, 31. Juli, spricht E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger über: „Schleudersessel SAP-Vorstand – worauf müssen sich Kunden, Partner und Mitarbeiter einstellen?“ Hamburg freut sich auf Sie!

31. Juli und 1. August 2014
anlässlich der Hamburger Cruise Days im Hotel Hafen Hamburg

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



LINUX

Abgesicherter Hana-Einsatz

Jeder SAP-Kunde will sie, jeder braucht sie: verschiedene Hochverfügbarkeits-Features oder HA-Mechanismen. Suse forciert als nächsten logischen Schritt die Bereitstellung des Linux-HA-Clusterings im SAP-Hana-Umfeld. Die Basis: die Sles-HA-Extension, die den vorgegebenen Clustering-Leitlinien von SAP entspricht. Friedrich Krey von Suse skizziert die Kernpunkte der neuen Hana-Fail-Safe-Erweiterung.



Von Friedrich Krey*

Ein unterbrechungs-freier Mission-Critical-SAP-Einsatz wird von Unternehmensführungen heute schlichtweg vorausgesetzt. Der 7x24-Betrieb wird in einer globalisierten Weltwirtschaft als ein Quasi-Standard angesehen. Doch ohne Lösungen, Verfahren/Mechanismen oder Features und Options, die in die Kategorie High Availability (HA) fallen, ist bekanntlich die Gewährleistung einer möglichst unterbrechungsfreien Nutzung von geschäftskritischen Anwendungen ziemlich auf Sand gebaut. Über die Jahre hinweg hat sich zum einen die Entwicklung von HA-Features rasant weiterentwickelt. Zum anderen hat das Thema HA für SAP-Kunden auf der IT-Themenagenda eine Top-Position erlangt und genießt auf Prioritäten eine hohe Bedeutung. Geht es nun um den SAP-Hana-Einsatz – und um den wird es sich künftig immer stärker drehen –, geht es auch in aller Regel um HA-Themen oder um den Fragenkomplex, wie sich eine abgesicherte Hana-Verwendung realisieren lässt oder wie eine unterbrechungsfreie Mission-Critical-SAP-Hana-Nutzung bewerkstelligt werden kann.

HA von Anwendungen und Hana-Datenbank

Suse Linux als bislang einzige von SAP freigegebene und supportete Hana-Betriebssystemplattform beinhaltet künftig Features, die das Thema HA nachhaltig und wirkungsvoll adressieren. Tests,

an denen Suse, SAP und verschiedene Hardwarepartner beteiligt sind, laufen und sind teils weit vorangeschritten. Diese Neuerung baut auf Bewährtem auf und stellt einen logischen und sinnvollen Ausbau von bereits Existierendem im Bereich Linux-HA-Clustering dar. Kernpunkt dabei: sowohl Anwendungen als auch Hana-Datenbanken (und Datenbank-Instanzen) gegen einen möglichen Ausfall wirkungsvoll abzusichern oder zu schützen. Als eine Grundlage für diese Fail-Safe Operation of SAP Hana dient Suses Linux Enterprise Server 11 HA Extension for SAP Applications, der SAPs Clustering-Referenzarchitektur (SAP Netweaver High Availability Cluster 730 Certification) erfüllt. Diese SAP-Richtlinie gibt faktisch den Aufbau, die Funktionsweise und die Verwendung des Clusterings im SAP-Umfeld vor, die Lösungsanbieter zu berücksichtigen haben. Es handelt sich hierbei somit um einen Standard für SAP-Clustering-Lösungen, der auch sicherstellt, dass sich derartige HA-Solutions einfach, schnell sowie kostengünstig implementieren lassen und effizient genutzt werden können.

Verschiedene Replikationsszenarien

Mit der von Suse zur Verfügung gestellten Fail-Safe Operation of SAP Hana werden ausgefeilte Hana-HA-System-Replikationsmechanismen zur Verfügung gestellt. Durch das Replizieren oder Cloning ist eine hohe Systemausfallsicherheit gewährleistet. Dabei werden sowohl Hana-Scale-up- (in Form von Single-Box-Replikation) als auch Hana-Scale-Out-Szenarien (Multi-Box-

Replikation) unterstützt. Kernelemente stellen hier sogenannte SAP Hana Resource Agents (RA) dar. Mit ihnen können Hana-Datenbank-Instanzen und Replikationen verwaltet, überwacht und gesteuert werden. Ferner lassen sie sich damit konfigurieren, zum Beispiel im Master-Slave-Modus (aktiv/primär und synchron/Replikation). Außerdem unterstützt Suse mit sogenannten SAP Hana Topology Resource Agents eine einfach handhabbare Cluster-Konfiguration. Sie laufen auf allen Knoten eines Sles 11 HAE Clusters und liefern Konfigurationsinformationen oder Systemstati von Hana-Systemen und Hana-Replikationen für System-Managementzwecke. Wie in der Vergangenheit auch stellt Suse Kunden die Neuerung nicht als einzelnes funktionales Element bereit, sondern als komplettes, kostengünstiges und schnell implementierbares Lösungspackage, das unter anderem auch Best-Practise-Dokumentationen beinhaltet. Von der neuen Entwicklung Fail-Safe Operation of SAP Hana von Suse profitieren übrigens nicht nur Kunden, sondern auch Hana-Hardwarepartner. Und zwar all jene, die bisher keine eigenen HA-Mechanismen/-Features bereitstellen oder bereitstellen konnten.



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



* Friedrich Krey ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux. Seit 2006 verantwortet er alle SAP-Suse-Linux-Projekte in Zentral-europa. Bevor er zu Suse Linux kam, stand er in Diensten von Oracle, CA Computer Associates sowie Novell.

EFFICIENT EXTENDED ENTERPRISE

~~E-TRA~~

Juni 2014

E-3.de | at | ch



**Mobile &
Cloud
Computing**

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)

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



Mobile und Cloud Computing am Wendepunkt



Peter M. Färbinger,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Theorie & Praxis

Theoretisch könnte man mit den beiden Themen Mobile und Cloud Computing ein komplettes Hochschulstudium gestalten. In der Praxis ist die Suppe aber sehr dünn – ähnlich dem vorliegenden E-3 Extra: Es gibt nur sehr wenige Spezialisten, die wirklich etwas zu sagen haben.

Mobile Computing ist aufgrund der Gerätevielfalt und -verfügbarkeit (Tablets und Smartphones) sowie einer konsolidierten und schlagkräftigen Industrie ein wesentlicher Faktor in der IT geworden. „Bring your own Device“ ist nicht der große Megatrend geworden, aber Mobile Computing in seiner ganzen Breite ist aus dem IT-Alltagsleben nicht mehr zu eliminieren. Vom Servicetechniker bis hin zum Vorstand sind Tablets und der unkomplizierte Zugriff auf Daten extrem beliebt. Viele Probleme sind noch nicht hinreichend gelöst, wie etwa die Verwaltung eines heterogenen Geräteparks, Bandbreiten bei Multimedia-Daten, Security bei Verlust von Geräten. Für alle diese Anforderungen gibt es mannigfaltige Lösungen. Einen eindeutigen Trend gibt es noch nicht. Die Praxis wird zeigen, welche Theorie sich durchsetzen wird.

Cloud Computing hingegen ist in der Pubertät. Die Entwicklung ist chaotisch und das Angebot unüberschaubar. Daraus resultieren zwei Erkenntnisse: Das Informationsbedürfnis ist hoch und die Kaufbereitschaft ist niedrig. Mitte Mai veranstalteten die Analysten von PAC aus München und das E-3 Magazin ein Webinar zum Thema Cloud Computing: „Über den Wolken muss die Freiheit wohl grenzenlos sein“. Mit etwa 200 Anmeldungen hat niemand gerechnet. Die andere Seite: Der Verein DSAG fragte erst gar nicht nach Cloud Computing, sondern beschränkte sich in der jährlichen Investitionsumfrage auf Software-as-a-Service (SaaS).

Wohin fließen SAP-Budgets? Fragte die DSAG e.V. ihre Mitglieder: „Die SAP-Budgets werden wie 2013 vornehmlich im SAP-ERP-Umfeld investiert. Zu den weiteren Schwerpunkten zählen Lösungen im Analytics-Umfeld wie Business Intelligence und Business Warehouse. Die mobilen Anwendungen der SAP liegen erstmals auf Rang drei mit 34 Prozent. Auf den weiteren Plätzen folgen BusinessObjects mit 27 Prozent, CRM und SRM mit 25 Prozent, das SAP NetWeaver Portal mit 23

Prozent und SAP Hana mit 18 Prozent. Der Anteil an Investitionen in Software-as-a-Service-Produkte ist derzeit einstellig (3 Prozent).“

Es besteht aber Hoffnung! Während Mobile Computing in jeder Hinsicht gesetzt erscheint, sind die Investitionen in den Bereich Cloud Computing noch gering. Die Innovation der „Wolke“ wird aber von den DSAG-Mitgliedern anerkannt: „Bei den Innovationen stehen die mobilen Anwendungen gleichauf mit den klassischen Projektthemen im Mittelpunkt des Interesses (75 Prozent). Ein Zuwachs von 13 Prozentpunkten auf einem schon bereits hohen Niveau verdeutlicht, wie wichtig die Mobilisierung von Geschäftsprozessen bei den Anwendern ist (2013: 62 Prozent). Für gut ein Drittel der Befragten sind In-memory-Technologie (31 Prozent, 2013: 10 Prozent) und Software-as-a-Service (34 Prozent; 2013: 25 Prozent) relevante Themen, um zu investieren. Auffällig ist, dass in allen drei Bereichen eine Diskrepanz zwischen der Relevanz der Topthemen bei DSAG-Mitgliedern und den geplanten Investitionen in SAP-Produkte festzustellen ist.“

Die Diskrepanz zwischen Investitionsbereitschaft und Innovationsfähigkeit gilt es bei Cloud Computing zu eliminieren. Dazu ist sicher auch Information und Bildungsarbeit notwendig. In jedem Fall sollte es eine lohnenswerte Aufgabe für die SAP-Partner, DSAG und das E-3 Magazin werden: Cloud Computing braucht eine Bildungsoffensive, siehe auch E-3 Coverstory Juli/August 2014, ab Montag, 30. Juni.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

„Wenn das Mailsystem ausfällt, merkt das sofort auch die Chefetage“

Kommunikation ist geschäftskritisch. Zusammen mit SAP Systemen wandern daher verstärkt auch Microsoft Lösungen in die Private Cloud. Managed Communications und Collaboration ist auf dem Vormarsch. So ermöglicht die Zusammenführung von SAP, Mail und Telefonie eine Kommunikation in ganz neuer Qualität. Stets großen Wert legen die Anwender dabei auf „Made in Germany“.



Christian Schmidt (Leitung Managed Communications & Collaboration, links) und Michael Scherf (Leitung Managed Services, rechts).
Foto: All for One Steeb AG

Wenn das Mailsystem ausfällt, merkt das sofort auch die Chefetage“, bilanziert Christian Schmidt, Leitung Managed Communications & Collaboration bei der All for One Steeb AG und zudem Geschäftsführer der WEBMAXX GmbH, München. An dem Microsoft Cloud Technologiespezialisten hatte sich All for One Steeb im Juli 2013 mehrheitlich beteiligt, denn immer mehr Unternehmen stufen neben der SAP Business Suite auch ihre IT-Landschaften für Kollaboration und Kommunikation als geschäftskritisch ein. Der integrierte Betrieb von SAP, Exchange, Lync und SharePoint ist jedoch aufwändig und komplex. Steigende Compliance Anforderungen und mobile Geschäftsprozesse fordern zudem mehr Stabilität, erhöhte Verfügbarkeit, verbesserte Ausfallsicherheit und ein hohes Sicherheitsniveau auch für die Unternehmenskommunikation.

Mittlerweile betreut All for One Steeb Microsoft Mail Postfächer (Exchange) und Telefonplätze (Lync) im Fullservice aus ihren Rechenzentren. „Microsoft gilt als Industriestandard. Daher ersetzen unsere Kunden selbst große Lotus Notes Installationen mit tausenden von Postfächern durch unsere Managed Services. Neben einer weniger wartungs- und betreuungsintensiven Anwendungslandschaft steht vor allem eine ganz neue Qualität der Kommunikation im Vordergrund, etwa die Zusammenführung von Mail und Telefonie, also Kontakte, Kalender, Voicemail, regelbasierte Weiterleitung von Anrufen, Web Conferencing und Einbezug mobiler Endgeräte. Hier sind wir derzeit der einzige deutsche Provider, der neben Exchange und SharePoint auch Lync 2013 mit Voice-Integration als Shared Service hochintegriert innerhalb einer mehrmandantenfähigen Lösung für Kunden im Einsatz hat. Dabei nutzen Anwender

Kernressourcen gemeinsam, profitieren so von einem sehr guten Preis- / Leistungsverhältnis, und können zudem sehr elastisch und dynamisch skalieren, um ihren Serviceumfang jederzeit auch selbst anzupassen“, erläutert Schmidt die Vorteile.

Per Self-Service in wenigen Minuten aktiviert

Die im Tagesgeschäft häufig anfallenden Einstellungen nehmen die Administratoren und Anwender über eine eigene Portallösung schnell, flexibel und fehlerfrei selbst vor. Spezielles Know-how ist dazu nicht erforderlich. So kann sich ein Anwender zum Beispiel seinen Lync Account in wenigen Minuten selbstständig einrichten und aktivieren. Das »Deployment«, also die Umsetzung der geänderten Einstellungen in den produktiven Systemen im Rechenzentrum erfolgt vollautomatisch. All for One Steeb gilt aber auch deshalb als bevorzugter Provider, weil hier die hochwertige Betreuung von SAP und Microsoft in einer Hand liegen und Verbindungen zwischen beiden Welten besonders effizient und durchgängig realisiert werden. „Dass Made in Germany bei unseren Managed Communications und Collaboration Services derart gefragt ist, ist auch Ausdruck eines veränderten Sicherheitsbewusstseins“, unterstreicht Michael Scherf, Leitung Managed Services von All for One Steeb, „unsere Rechenzentren befinden sich ausschließlich in Deutschland“.

www.all-for-one.com/mcc
Corporate TV:
<http://youtu.be/Gg1BAKGIInSo>

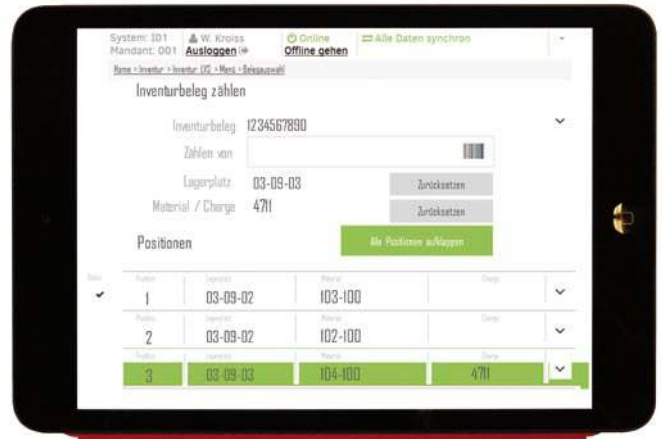
all for one
steeb

Mobile Apps für SAP mit dem EPO Connector

Direkt-Integration von iPad, Tablets und Notebooks in die SAP ERP-Prozesse

Die SAP-basierten Apps sind ein innovativer Ansatz, mit dem B&IT und EPO Consulting in gemeinsamen Kundenprojekten bereits sehr gute Erfahrungen sammeln konnten. Durch den ausschließlichen Einsatz von Standard Web-Technologien wie HTML5, JSON, JavaScript und JQuery werden gleichzeitig der Technologie Stack der SAP unterstützt und offene Standards gewährleistet. Die EPO Mobile Apps verbinden eine sehr gute Performance, hohe Flexibilität und reibungslosen Online-/Offline-Betrieb mit der bewährten SAP-Integration des EPO Connector. Die Weiterentwicklung bzw. Neuentwicklung von SAP-basierten Apps durch Endkunden und Partner ist jederzeit durch Standard HTML5 Entwicklung möglich.

Die mobilen Apps für SAP von EPO Consulting sind auf Endgeräten wie Smartphones und Tablet-PCs (IOS, Android, Windows) sowie auf klassischen PCs und Notebooks lauffähig. Ein wesentlicher Vorteil dieser SAP-basierten Apps ist, dass die bei vielen Kunden existierenden Z-Applikationen und -Tabellen einfach und flexibel in mobile Lösungen bzw. Apps integriert werden können und damit auf mobilen Geräten wie



beispielsweise iPads verfügbar sind. Die direkte Integration in SAP durch den EPO Connector vermeidet umfangreiche Software Lösungen auf externen Servern ebenso wie die Installation und den Betrieb von Middleware.

„Die Kombination der innovativen Technologie von EPO Consulting für Tablet PCs und Smartphones mit dem langjährigen B&IT Beratungs-Know How gibt uns die Chance, unseren Kunden und Partnern einzigartige mobile Lösungen mit hoher Performance und direkter SAP Integration zur Verfügung zu stellen. Besonders Mitarbeiter im Vertrieb und in der Logistik mit hoher Mobilität schätzen die sehr gute User Experience“, freut sich Erwin Prodingner als B&IT Inhaber. B&IT und EPO Consulting haben bereits folgende Standardsoftware Produkte für Tablet PCs und Smartphones gemeinsam entwickelt und bei Kundenprojekten erfolgreich implementiert:

- Mobile Instandhaltung auf dem Tablet PC
- Inventurabwicklung auf dem Tablet PC
- Standard-Apps für Lagerbestand, Service und Instandhaltung

Hoch performante Plattform für die SAP-Integration und für mobile Anwendungen

Der EPO Connector, der seit dem Jahr 2005 SAP zertifiziert ist, wurde von der SAP AG im April 2014 für SAP HANA® zertifiziert. Er unterstützt damit die SAP Strategie und eröffnet zusätzliche Anwendungsfelder, z.B. wenn hohe Volumina an Statusmeldungen von Maschinen, Anlagen bzw. Gebäuden im Sinne von Big Data in SAP übernommen und rasch und flexibel ausgewertet werden sollen. Die Entwicklung von On/Offline HTML5 Web Apps auf Basis des EPO Connector sind ein weiterer Meilenstein in unserer Lösungsentwicklung und beantwortet dabei nachvollziehbar die technische Frage nach dem ‚Wie‘ zum Thema Mobilität.

EPO Consulting

EPO Consulting mit dem Firmensitz in Wien bietet eigene Softwareprodukte und -lösungen in den Bereichen SAP Integration, SAP Mobility und BPM an. Namhafte Kunden wie ÖAMTC, BIG, Bundesdruckerei, Böhler Edelstahl, Würth Österreich, Würth Schweiz, Belimo, Karl Storz, Phonac, Straumann, ESA, Implenia und Feintool setzen Software von EPO Consulting seit Jahren erfolgreich ein. Das langjährige, aus Kundenprojekten entstandene Know-how, ermöglichte EPO Consulting die Entwicklung von innovativen, leistungsstarken und benutzerfreundlichen Lösungen, die die Kundenprozesse entscheidend verbessern und komplexe Integrationsaufgaben stark vereinfachen.

B&IT Business & IT Consulting

B&IT positioniert sich als spezialisiertes unabhängiges und inhabergeführtes IT-Beratungshaus für Industrie- und Handelsunternehmen. B&IT ist ein professioneller IT-Dienstleister im Prozess- und Applikationsmanagement mit dem Schwerpunkt SAP-ERP-, OpenText- und Shopfloor-Anwendungen. Die Partnerschaft mit einer 25% Kapitalbeteiligung an EPO Consulting erlaubt es B&IT, das für Mill/Metals und die verarbeitende Industrie entwickelte Lösungsportfolio um mobile Lösungen und SAP-basierte Apps zu erweitern und dies als Standard Software sowie als Projektlösungen anzubieten.

EPO Consulting GmbH

Werner Kroiss, Geschäftsführer
Rennweg 79-81
A-1030 Wien

Telefon: +43 (0)1 890 40 58
E-Mail: office@epoconsulting.com und office@businessandit.com
Web: www.epoconsulting.com und www.businessandit.com



Warum komplex, wenn es auch einfach geht?

Die oxando-Lösung ist die perfekte Lösung um SAP-basierte Service- und Instandhaltungsprozesse mobil abzubilden. Hiermit sind Sie in der Lage, mobile Geräte direkt mit dem SAP System – ohne zusätzliche Middleware-Systeme – zu koppeln.

Durch diesen einzigartigen Ansatz können Sie Daten um ein Vielfaches schneller als andere Lösungen auf mobile Geräte übertragen. Denn: Je weniger Systeme und je weniger Schnittstellen benötigt werden, desto weniger fehleranfällig und einfacher ist der Betrieb und die Administration der Gesamtlösung. Alle Daten von und nach mobil sind zentral und direkt im SAP System verwaltet. Somit verringern Sie die Komplexität und vereinfachen die Administration der mobilen Prozesse bei gleichzeitig maximaler Transparenz. Darüber hinaus senken Sie die Implementierungs- und Betriebskosten drastisch und sind in der Lage, mobile SAP-Prozesse in kürzester Zeit umzusetzen. Komplexe Systemlandschaften mit unterschiedlichen Servern oder dezentralen Cloud-Systemen gehören der Vergangenheit an.

Vereinfachen Sie Ihre SAP Service- und Instandhaltungsprozesse

Führen Sie Ihre Instandhaltungs- und Serviceprozesse mittels einer mobilen Anwendung digital durch. Erfassen Sie Störungen und Zustände von Anlagen direkt vor Ort, so dass diese Daten direkt im SAP System integriert verbucht werden. Nutzen Sie für planbare Aufgaben die mobile Anwendung, um Einsätze (Aufträge und Meldungen) direkt in



der mobilen Anwendung zu sehen und zu bearbeiten. Selbstverständlich werden alle abhängigen Daten und Funktionen in der Anwendung so zur Verfügung gestellt, dass die entsprechenden Mitarbeiter jederzeit Zugriff auf die Daten besitzen, die für die Durchführung der gesamten Instandhaltungs- und Servicetätigkeiten notwendig sind. Somit entfallen papierbasierte Prozesse, redundante Datenerfassungen, das manuelle Ausfüllen von Einsatzberichten, Checklistergebnissen, Anmerkungen und sonstiger Daten für den Einsatz Ihrer Service- und Instandhaltungsaufgaben.

Mit der oxando Asset Management Lösung können alle Prozesse mobil mit Notebook, Tablet PC, iPhone, PDA oder Android Smartphone durchgeführt werden. Die Administration der Serviceorganisationen, sowie die Steuerung der Berechtigungen für die mobil zur Verfügung stehenden Funktionen erfolgt zentral im SAP System. Selbstverständlich stellt oxando auch weitere Standard-Apps für die Bereiche PM/CS, MM, HR sowie auch Individualentwicklungen zur Verfügung.

www.oxando.com



Alle PM- / CS-Prozesse mobil zur Verfügung

Nur noch 50% des Administrationsaufwands

Die Lösung kann durch den Fachbereich größtenteils selbst administriert und betrieben werden.

60% weniger Installationskosten

Verglichen mit Alternativlösungen, die separate Middleware-Systeme benötigen

Bis zu 50% reduzierte Implementierungskosten

Intuitive Checklisten am mobilen Gerät – 100% SAP Standardfunktionen im ERP
Nutzen Sie integrierte, standardisierte Prozesse!

Bis zu 50% reduzierte Betriebskosten

Weniger Schnittstellen und weniger Systeme bedeuten immer eine Reduktion der laufenden Betriebs- und Wartungskosten

Mobile Meldungs- und Auftragsbearbeitung

- Rückmeldung von Leistungen (Arbeitszeiten, Fahrzeiten, Zuschlägen...) und Materialverbrauch
- Stammdatenverwaltung auf dem mobilen Gerät (Technische Plätze, Equipments, Klassifizierung, Materialien, Lagerbestände, Stücklisten, Kunden) inklusive mobile Änderung von Stammdaten, Ein-/ Ausbau, Erfassung
- Checklistenbasierte Inspektionen, integriert im SAP, Anbindung von Folgeprozessen, Ergebniserfassung und Verwendungsentscheid
- Messwertaufzeichnung, Statusmanagement, Langtexte
- Mobile Einsatzberichte mit Unterschriftserfassung und automatischem Email-Versand
- Erfassung und Austausch von Dokumenten oder Bildern (z.B. vom Techniker erfasste Schadensfotos, Einsatzberichte (PDF)...), Upload und Download
- Integration von RFID und Barcode z.B. zur Objektidentifikation
- Unsere Standardlösung für die mobile Instandhaltung und den mobilen Service gehört zu den führenden Lösungen in diesem Anwendungsbereich.

Die umfassende Funktionalität, die einfache Bedienbarkeit, die nahtlose SAP Integration sowie die performante und kostenoptimale Anbindung an SAP stehen bei unserer Lösung im Vordergrund.

Interview mit Michael Grötsch, Vorstand der Circle Unlimited AG

„Kein Unternehmen wird an einer mobilen Strategie vorbeikommen.“

1. Wie sehen Sie die Zukunft der Enterprise Mobility?

Was im Privaten nicht mehr wegzudenken ist, ist auch im Geschäftsalltag längst angekommen: der schnelle und ortsunabhängige Zugriff auf entscheidungsrelevante Informationen. Schon jetzt arbeitet jeder zweite Mitarbeiter zumindest teilweise von unterwegs – Smart Devices sind Teil des Tagesgeschäfts. Kein Unternehmen wird daran vorbei kommen, sich Gedanken über eine mobile Strategie zu machen.

2. Welche Faktoren sind für diese Entwicklung wichtig?

Entscheidungen müssen immer schneller gefällt werden. Um dies zu tun, benötigen Mitarbeiter, die unterwegs sind, Einblick in Daten, Dokumente und Vorgänge aus den SAP-Systemen – wenn erforderlich, müssen sie diese auch bearbeiten und weiterleiten können. Mit einem mobilen Miniaturbüro – beispielsweise in Form eines Tablets – ist der Mitarbeiter unabhängig davon wo er sich befindet handlungsfähig und Arbeitsvorgänge geraten nicht ins Stocken. Das spart Zeit und letztlich Geld. Auch das Thema Mitarbeitermotivation ist nennenswert. Dem Mitarbeiter steht dank mobiler Lösungen frei, wann und wo er seine Aufgaben erledigen möchte – ein Plus für den Arbeitgeber im Ringen um Arbeitskräfte.

3. Welche Infrastruktur steht hinter mobilen Geschäftsprozessen?

Die mobilen Endgeräte können zum Beispiel an ein SAP-basiertes Dokumentenmanagement-System wie cuSmarText angebunden werden. Dort werden die Dokumente und Daten aus den Fachbereichen wie Vertrieb, Service oder Recht verwaltet. Mobile Anbieter wie wir liefern ein DMS-System mit, wenn diese nicht bereits im Unternehmen vorhanden sind. Die Geräte selbst sind heute für den Unternehmenseinsatz technisch ausgereift. Was derzeit noch an Funktionen hinzukommt, ist nice-to-have. 2014 rückt daher die mobile Arbeitsumgebung in den Vordergrund. Die Anwendungen müssen vor allem smart und benutzerfreundlich sein. Dem Tablet kommt in diesem Zusammenhang eine besondere Bedeutung zu, da es größer und damit für das Ansehen und Bearbeiten von Dokumenten besser geeignet ist.

4. In welchen Unternehmensbereichen halten Sie mobile Lösungen für besonders empfehlenswert?

Letztlich sind viele Einsatzszenarien denkbar. Wichtig ist die Frage, wo eine mobile Lösung sinnvoll ist. Die Einsparungen durch mobiles Arbeiten dürfen die IT-Ausgaben für Implementierung, Management und Support nicht übersteigen. Sehr interessant sind mobile Lösungen etwa für Mitarbeiter im Vertrieb oder für Servicetechniker, die beide viel im Außendienst tätig sind, aber auch für Juristen, die ihre Dokumente im Gerichtssaal benötigen. Alle haben unterwegs Zugriff auf sämtliche Informationen rund um Kunden oder Mandanten und sind so bei Fragen im Vorteil.

5. Wie sieht es mit dem Datenschutz und der Sicherheit aus?

Beides gehört zu den größten Herausforderungen. Denken wir nur an einen Vertriebsmitarbeiter, der mobil Zugriff auf sämtliche Kundendaten im SAP-System oder SAP-basierten DMS hat. Da darf nichts schief gehen. Daher ist die Authentifizierung der

Geräte im Unternehmensnetzwerk mittels digitaler Zertifikate auf der Hardware ebenso wichtig wie die des Nutzers. Sämtlicher Datenaustausch muss verschlüsselt erfolgen und der Zugang zur mobilen Lösung selbst durch ein Passwort geschützt sein. Mit Hilfe eines detaillierten Berechtigungskonzeptes ist festzulegen, wer auf welche Informationen Zugriff hat und welche Aktionen ausführen darf. Bekommt der User die Möglichkeit, Dokumente in Form einer Offline-Akte auf das mobile Endgerät herunterzuladen, müssen diese durch einen 'Secure Container' mit Hochsicherheitsverschlüsselung besonders geschützt sein.



Michael Grötsch

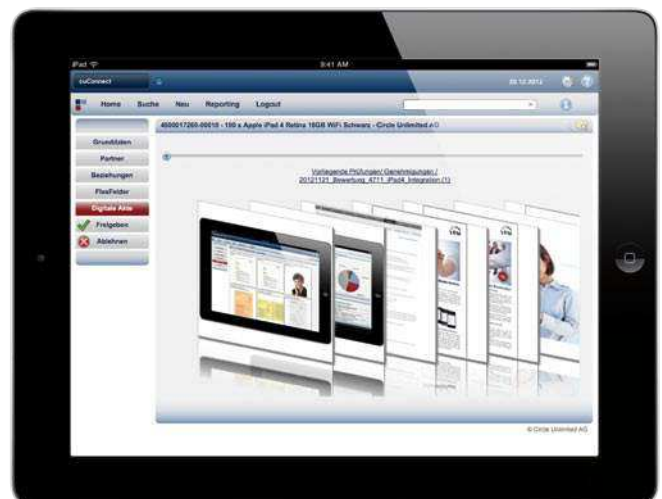
6. Was ist mit mobilen Lösungen für das Dokumentenmanagement möglich und auf was sollten Unternehmen achten?

Es gibt gute Lösungen auf dem Markt, um Dokumente anzusehen und den Workflow zu unterstützen. Mitarbeiter können mobil Genehmigungsprozesse anstoßen, Freigaben erteilen, Aufgaben terminieren, Fristen überwachen, KPI-Reporte erstellen und vieles mehr. Achten sollten die Unternehmen neben dem Thema Sicherheit auf die Echtzeitkommunikation zwischen mobilem Endgerät und SAP-Systeme sowie einen einheitlichen Look-and-Feel auf allen Endgeräten. So muss sich der Mitarbeiter beim Wechsel von PC auf mobil nicht jedes Mal auf eine neue Oberfläche einstellen.

7. Wo sehen Sie als Anbieter Ihre Stärken?

In der vollständigen SAP-Integration, dem Sicherheitskonzept, den ausgereiften Suchfunktionen und der Benutzerfreundlichkeit unserer Lösung cuConnect. Auch beim Bearbeiten und Weiterleiten von Dokumenten und Daten bieten wir einiges – von der Offline-Akte über automatisierte Freigabeprozesse bis hin zur Möglichkeit, Word- und PDF-Dokumente auf dem iPad zu vergleichen – um nur Beispiele zu nennen.

www.cuag.de



„Mobiles SAP-basiertes Dokumentenmanagement auf dem iPad“; Bildquelle: Circle Unlimited

SAP Genehmigungs-Workflows von unterwegs

© alphaspirt, Shutterstock.com



Vertrauen ist die Basis bei mobilen Geschäftsprozessen

Je öfter Mitarbeiter technisch in der Lage sind, mobile Geschäftsprozesse zu nutzen, desto wichtiger wird der Faktor Vertrauen. Das gilt umso mehr, wenn es sich um geschäftskritische Genehmigungsprozesse in einem mittelständischen Unternehmen handelt. Denn Fehler können hier sehr schnell große Probleme hervorrufen. Eine mobile Portallösung unterstützt bei der Vertrauensbildung.

Von Sebastian Grimm, Prozesspiraten

Kleine Fehler – große Wirkung, so lässt sich das folgende kleine Beispiel am besten umschreiben. Ein Mitarbeiter bekommt über sein Smartphone und den Zugriff auf die ERP-Daten die Aufgabe, eine große Bestellung zu prüfen und auszulösen. Fachlich und sachlich sind alle Angaben korrekt, die Berechtigungen erlauben eine Freigabe und so spricht auch nichts dagegen. Leider hat das mobile Portal keinen Zugriff auf die Kontodaten des Unternehmens, sodass der automatisierte Prozess die Bestellung auslöst, die vereinbarte Teilrechnung vorab überweist und damit das Unternehmen an den Rand der Zahlungsunfähigkeit bringt. Denn kurz zuvor wurde ein Großteil der Liquidität durch einen anderen Prozess aufgebraucht und die neue Bestellung geht weit über die Kreditlinie hinaus.

Glücklicherweise ist das ein rein fiktives Szenario, das mit der Realität nur wenig zu tun hat. Denn mobile Genehmigungsprozesse sind mindestens genauso sicher wie ihre stationären Pendanten, dazu aber deutlich schneller, flexibler und besser auf den Nutzer abgestimmt. Und das führt in den Unternehmen zu einer deutlichen Prozessbeschleunigung

und Flexibilisierung der Arbeitszeiten. Eine der Voraussetzungen dafür ist das Vertrauen in die Mitarbeiter. Dieses kann unterstützt werden durch ein auf die Prozesse und die Arbeitsweise des Unternehmens abgestimmtes mobiles Portal.

Eines der Unternehmen, das in Deutschland die größte und auch längste Erfahrung mit mobilen Portallösungen hat, ist die btexx aus Mainz. Stefan Bohlmann, Geschäftsführer von btexx, bestätigt uns im Gespräch, dass die Technik wichtig, aber nicht alles ist: „Der Großteil unserer Kunden arbeitet mit Portallösungen auf Basis von SAP, ergänzt durch unsere Erweiterungen auf Basis der SAPUI5 (die neue Benutzeroberfläche der SAP). Diese Lösungen bilden nahezu alle Geschäftsprozesse eines Unternehmens ab, darunter natürlich auch Genehmigungsprozesse. Im Bereich mobiler Lösungen spielt vor allem die Benutzbarkeit auf kleineren Displays und die kontextspezifische Ausprägung der Prozesse eine Rolle – sprich eine Informationsaufbereitung, die das mobile Arbeiten unterstützt und erleichtert. Neben dieser technischen Funktion gilt es aber vor allem das Verhalten der Nutzer zu kennen und zu unterstützen.“

Also nicht einfach Prozesse 1:1 zu übertragen, sondern intelligent auf die unterschiedlichen Displays anzupassen.“

Eine mobile Portallösung wird also nicht von der Technik her entwickelt, sondern mit der Nutzerbrille. Nur so lassen sich die eingangs beschriebenen Fehlerquellen minimieren. Das ist für viele Unternehmen nicht einfach. Denn all zu oft vertraut man auf die Angaben eines Softwareherstellers, um später festzustellen, dass diese nur wenig mit der Realität zu tun haben. btexx setzt hier bewusst schon sehr früh auf eine Einbeziehung der Endnutzer und stellt die Best-Practice-Erfahrungen seiner Kunden auch potenziellen Interessenten zur Verfügung. Durch diesen intensiven Austausch wird sichergestellt, dass nur praxiserprobte Prozesse ihren Weg zum Kunden finden. Dass diese nebenbei auch noch die aktuellsten SAP-Technologien POWL (Personal Object Worklist) und UWL (Universal Worklist) unterstützen, bedeutet vor allem für viele IT-Administratoren eine wesentliche Vereinfachung.

Speziell für Genehmigungsprozesse, im Bereich Personalwesen unter anderem Urlaubsanträge, Krankmeldungen oder die Arbeitszeitverwaltung bedeutet der Einsatz von mobilen Portallösungen eine ungeheure Erleichterung. Denn oftmals sind es diese Standardprozesse, die viel Raum in der täglichen Arbeit einnehmen und so verhindern, dass sich die Verantwortlichen um die strategisch wichtigen Themen, etwa im Bereich der Personalgewinnung oder der Personalförderung, kümmern können. Mithilfe eines mobilen Portals können die Standardaufgaben in den Phasen mit „toter Zeit“ – also etwa beim Warten oder im Zug – erledigt werden und schaffen damit den notwendigen Freiraum.

Technisch betrachtet bedeutet die Verwendung der oben genannten Technologien POWL und UWL vor allem eine tiefe Integration in die vorhandene ERP-Infrastruktur, sodass hier Fehlerquellen weitgehend ausgeschlossen sind und vor allem die Bedienung auf den Nutzer abgestimmt werden kann. SAP selbst bietet dazu bisher nur wenige Möglichkeiten, sodass die Lösungen von btexx hier einen Wettbewerbsvorteil bedeuten.

Eines der Unternehmen, das damit bereits Erfahrungen sammeln konnte, ist Vaillant, ein international tätiges Familienunternehmen im Bereich der Heiz-, Lüftungs- und Klimatechnik. Viele der weltweit 12.000 Mitarbeiter arbeiten bereits heute viel von unterwegs oder aus dem Home-Office heraus. Die Einführung der mobilen Portallösung hat dabei zu deutlichen Verbesserungen der Kommunikation und der Beschleunigung von Arbeitsprozessen beigetragen, wie uns Marc Stöver, Head of Group IT Consulting bei Vaillant, bestätigt: „Heutzutage, zu Zeiten des mobilen Internets, verschwimmen auch bei Vaillant die Grenzen zwischen ‚vor Ort‘ und ‚unterwegs‘, Arbeitszeiten werden individuell flexibler. Der Einsatz des btexx mobilePortal 2.0. erlaubt uns den lückenlosen und nutzerfreundlichen Zugriff auf alle relevanten Unternehmensinformationen und Workflows.“ Dabei ist es unerheblich, ob der Mitarbeiter mit einem kleinen Smartphone-Display, einem iPad oder einem Android-basierenden Tablet oder BlackBerry auf die Portallösung zugreift. Denn diese passt sich automatisch an das Display an und ordnet alle relevanten Informationen optimal für einen einfachen Zugriff darauf. Auch das ist ein Novum im Bereich der Portallösungen.

Es sind aber genau diese kleinen Unterschiede wie:

- Nutzerzentrierte Prozesse,
- Best-Practice-Erfahrungen,
- Endgeräte-spezifische Anpassung,
- Optimale Ausnutzung der zur Verfügung stehenden Technologie,

die dazu beitragen, dass ein mobiles Portal seine volle Wirkung entfaltet. Und die es dann erlauben, das Vertrauen in mobile Prozesse zu bekommen, da Fehler nahezu ausgeschlossen werden können.

www.prozesspiraten.com



Sebastian Grimm gehört zu den Pionieren, wenn es um das Thema Multi-Channel-Management und Portaltechnologie in Deutschland geht. Bereits im Jahr 2001 veröffentlichte er sein erstes Buch zum Thema. Mittlerweile betreut er mit seiner Firma Prozesspiraten unterschiedlichste Kunden in allen Fragen des Marketings. Grimm kann auf mittlerweile drei eigene Bücher und eine Vielzahl weiterer Veröffentlichungen in der internationalen Presse verweisen.

SAP CRUISE DAYS CONFERENCE 2014

Das TOP Event in Hamburg 2014

Vom 1. bis 3. August 2014 finden wieder die „Hamburger Cruise Days“ statt. Anlässlich dieses eindrucksvollen Events trifft sich die SAP Community am 31. Juli und 1. August zur „SAP Cruise Days Conference 2014“ in Hamburg.

Mit über 20 Referenten – die alle langjährige SAP-Erfahrung aus der Praxis mitbringen – erwartet Sie eine vielschichtige und interessante Veranstaltung.

Am Donnerstag, 31. Juli, spricht E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger über: „Schleudersessel SAP-Vorstand – worauf müssen sich Kunden, Partner und Mitarbeiter einstellen?“ Hamburg freut sich auf Sie!

31. Juli und 1. August 2014
anlässlich der Hamburger Cruise Days im Hotel Hafen Hamburg

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

Daten in der Cloud

Ein Muss: Datensicherheit umfassend gewährleisten

Durchgängige Informations- und Datensicherheit ist für Unternehmen sowohl aus juristischen wie auch aus wirtschaftlichen Gründen lebensnotwendig. IT-Compliance lautet ein Schlagwort.

Ein weiterer zentraler Punkt ist das Wahren von Geschäftsgeheimnissen, sei es der Schutz des geistigen Eigentums beim produzierenden Gewerbe oder Finanzdaten im Allgemeinen.



Von Dorothee Andermann, Brainloop AG

Selbst, wenn geschäftskritische Daten in einem sicheren System wie beispielsweise SAP ERP gespeichert werden, ist noch lange nicht sichergestellt, dass sie es beim Austausch mit anderen Personen außerhalb der Unternehmensgrenzen bleiben. Auch bei der Nutzung von Daten in Cloud-Diensten außerhalb der SAP-Landschaft muss die unrechtmäßige Speicherung bzw. Manipulation verhindert und dennoch leichte Zugänglichkeit für berechnigte Benutzer gewährleistet werden.

Beim Export von Daten aus SAP heraus sollten diese so zur Verfügung gestellt werden, dass sie gesichert transportiert und einwandfrei nur dem Adressaten zugänglich sind. Dieses Mehr an Sicherheit und Schutz bei der Weitergabe und Bearbeitung durch Externe oder auf mobilen Endgeräten, wie Notebook und Tablet oder Smartphone, ist gerade bei Unternehmensdaten wie betriebswirtschaftlichen Abrechnungen, Unternehmensergebnissen oder Kundendaten wichtig. Ebenso sollte das Versenden von produktbezogenen Daten, wie Produktspezifikationen, Konstruktionszeichnungen und so weiter nicht einfach per E-Mail einer exportierten Datei erfolgen.

Was sind Kriterien für sichere Cloud-Anwendungen bei kritischen Geschäftsdaten?

Wer Cloud-Dienste nutzt, braucht für vertrauliche Kommunikation die erprobten Sicherheitsstandards, um Transport und Speicherung zu gewährleisten. Dazu zählen die durchgängige Verschlüsselung mit 256- oder 128-Bit-Techniken beim Bearbeiten, Speichern und Transport von Dokumenten ebenso wie eine sichere Zwei-Faktor-Authentifizierung.

Gerade beim mobilen Zugriff trägt entscheidend bei, dass jeder die Endgeräte sicher handhabt und dass Barrieren vorhanden sind, um irrtümliche oder fehlerhafte Handhabung weitgehend zu vermeiden. Dennoch kann es Fehlerquellen geben:

Anwendungs-, Identifizierungs- oder auch Authentifizierungsfehler beeinträchtigen die Datensicherheit, so können beispielsweise logische Fehler beim Datentransfer passieren. Auch die Wiederherstellung von Informationen kann vereinzelt misslingen. Damit solche Fehler möglichst gleich auffallen und idealerweise direkt eine Sperre auslösen, sind verschiedene Sicherheitsmechanismen notwendig, die den Zugriff auf die Daten ermöglichen beziehungsweise den Verlust verhindern.

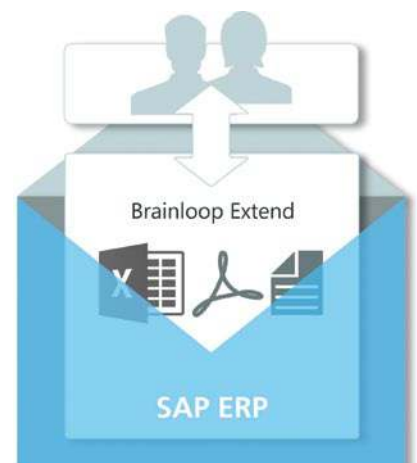
Die Zugriffsberechtigung ist die erste Hürde, auch, wenn Daten SAP ERP nicht verlassen sollen. SAP ERP ist ein geschlossenes System mit festgelegten Nutzern, wobei der Austausch nur eingeschränkt mit berechtigten Anwendern direkt über das System möglich ist. Daher sind Lösungen gefragt, die es ermöglichen, vertrauliche Daten und Dokumente Externen zugänglich zu machen. Cloud-Plattformen für diese Anwendungen brauchen entsprechende Möglichkeiten der Zugangsverwaltung. Die beste Lösung ist ein Angebot, bei dem Daten und Dokumente aus dem SAP-System direkt in einem sicheren Datenraum in der Cloud abgelegt, dort mit umfangreichen Sicherheitsmerkmalen versehen und dann nur via Link in einer E-Mail weitergegeben werden.

Integrierte Exportfunktionen in die sichere Cloud

Bei einer solchen idealen Lösung bleiben Anwender, auch wenn sie Daten teilen wollen, in der gewohnten SAP-Oberfläche. Die Daten werden also nicht auf unsichere Systeme heruntergeladen oder anderswo zwischengespeichert. Brainloop bietet eine Lösung für sichere Datenräume, die mit Hilfe von Brainloop Extend für SAP ERP eine Integration liefert und dabei die üblichen Standardanwendungen wie Microsoft Office und Adobe unterstützt, aber auch die Darstellung auf Endgeräten wie iPad und iPhone. Die Sicherheit von vertraulichen Daten und Dokumenten bleibt über die Grenzen des SAP-Systems hinaus erhalten, weil Mitarbeiter und Externe alle Dokumente – je nach Berechtigung – mit ihren gewohnten Office-Programmen bearbeiten oder ansehen.

Bei der Nutzung von Brainloop Datenräumen kommen abgestufte Sicherheitsmaßnahmen zum Einsatz: Dazu zählen beispielsweise eine durchgängige Verschlüsselung, die Weiterleitung nur in Form eines PDF-Dokuments, Kennzeichnung mit Wasserzeichen, definierbare Zeitlimits sowie Selbstzerstörungsfunktionen. Brainloop Extend ist auf Basis von SAP Standard Enhancements entwickelt, welche eine einfache und sichere Bedienung sowie eine schnelle Implementierung gewährleisten.

www.brainloop.de



Testen Sie
MOBILE BUSINESS



3

Monate kostenlos!



Das große Trend-Magazin

Die ganze Mobile-Community

Der Berater für mobile Lösungen

Das Pflicht-Magazin
für mobiles Management

www.mobilebusiness.de/abo/probe-abonnement

Vorschau: E-3 Extra 2014



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 / Januar 2015: 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

Hanna Beier

Tel.: +49 (0) 89 / 210284-26
hanna.beier@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 Gmahl
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

www.E3Community.info



Nähere Informationen erhalten Sie unter:
www.E3Community.info oder beim E-3 MarCom-Team

Frau Carolin Meinhold, Carolin.Meinhold@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 23
Frau Hanna Beier, Hanna.Beier@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27



www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	SAP Service Partner – Validated Expertise SAP ERP HCM Beratung, Implementierung, Entwicklung, Wartung <ul style="list-style-type: none"> • SAP HCM Kernprozesse • SAP HCM Talent Management (On-Premise + Cloud) • SAP HCM Self-Services (End User Services) • SAP HCM Planung + Analyse • Templates + Tools • SAP HCM Wartungsservice Partnerschaften mit SAP, SuccessFactors, Nakisa
		AFI Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 Online: info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	<p>Die P.M. Belz Agentur für Informatik (AFI) ist ein führender Hersteller von Software zur Optimierung von Dokumentenprozessen in und um SAP®.</p> <p>Die Standard-Softwarelösungen sind vollständig SAP integriert und stehen für Qualität, Komfort und maximale Transparenz. Bedarfsanforderungen, Auftragsbestätigungen, Eingangsrechnungen und Kundenaufträge werden papierlos verarbeitet.</p> <p>Mit den Standorten in Stuttgart, München und Köln gehört die AFI zur Unternehmensgruppe P.M. Belz mit über 480 Mitarbeitern und ist seit 1976 am Markt.</p>
		applied international informatics GmbH Business Campus München : Garching Parking 4, D-85748 Garching bei München Telefon: +49/89 255 495-0 Telefax: +49/89 255 495-205 E-Mail: marketing@ainformatics.com Online: www.ainformatics.com	Die ganze IT Lösung. Für heute. Für morgen. Für den Mittelstand. Vertrauen Sie auf ai informatics. Wir wählen die idealen SAP Komponenten für Ihre geschäftlichen Abläufe und konzipieren die optimale Gesamtlösung. Mit über 35-jähriger Prozesskompetenz in unseren Kernbranchen Automobilzulieferindustrie, Anlagen- und Maschinenbau, Solar- sowie Hightech-Industrie. Profitieren Sie von einem führenden SAP Gold Partner und unseren Lösungsangeboten zu: SAP SPEED Branchenlösungen, Enterprise Mobility, Business Analytics sowie Product Lifecycle Management. Flexible Outsourcing Services, moderne IT-Infrastrukturlösungen und bis zu 7x24 Application Support runden unser Gesamtlösungsangebot ab.
		All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 Online: info@all-for-one.com www.all-for-one.com	Die All for One Steeb AG zählt zu den führenden SAP Komplettdienstleistern im Mittelstandsmarkt. Das Portfolio des SAP Gold Partners umfasst ganzheitliche Lösungen und Leistungen entlang der gesamten IT-Wertschöpfungskette – von SAP-Branchenlösungen bis hin zu Outsourcing und Application Management. Als One-Stop-Shop für alle Services rund um SAP ist All for One Steeb verlässlicher Generalunternehmer und betreut mit über 1.000 Mitarbeitern über 2.000 Kunden aus dem Maschinen- und Anlagenbau, der Automobilzulieferindustrie sowie dem projektorientierten Dienstleistungsumfeld. Als Gründungsmitglied von United VARs, dem weltweiten Netzwerk führender SAP Mittelstandspartner, garantiert All for One Steeb in über 56 Ländern ein umfassendes Beratungs- und Serviceangebot sowie besten Vor-Ort-Support.
		apps4erp GmbH Rieslingstr. 27 74360 Ilsfeld-Auenstein Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40 Telefax: +49 (0) 7062 - 67 55 69 Online: info@apps4erp.de www.apps4erp.de	apps4erp.de bietet SAP-Beratungsunternehmen einen attraktiven Vertriebskanal, um ihre apps auch international kostengünstig zu vertreiben und Neukunden zu gewinnen. Anwender nutzen apps4erp.de als zentrale Beschaffungsquelle für dringend benötigte apps, die um ein Vielfaches preiswerter eingekauft werden können als im Rahmen individueller Entwicklungsaufträge.
		arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 (0)5241 / 80 80 200 Telefax: +49 (0)5241 / 80 80 220 Online: info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de	arvato Systems bietet als Systemintegrator neben der Implementierung von Standard-Software maßgeschneiderte, branchenspezifische und individuell entwickelte Lösungen. Als Tochterunternehmen der arvato AG, des Outsourcingdienstleisters der Bertelsmann AG, können wir gesamte Wertschöpfungsketten gestalten. Die Stärke des Unternehmens liegt in der intelligenten Kombination aus Systemintegration und Planung, Entwicklung, Betrieb sowie Betreuung von Systemen. Unsere Kunden schätzen neben intensivem SAP-Know-how in den Branchen Logistik & Transport, Medien, Automotive, Chemie/Pharma sowie Handel die gelebte Partnerschaft und unseren Unternehmertegeist. Mit unserem Angebot sind wir der Wegbereiter für Ihre erfolgreichen Geschäfte.
		Automic Software GmbH Waldecker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0)6105 / 9667 - 0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	Über Automic Automic ist die weltweit umfassendste Plattform zur Business-Automation. Wir helfen über 2.500 Unternehmen – vom Start-Up bis zum Weltkonzern – mit ihrem Geschäft zu wachsen. Sie können sich auf Innovationen konzentrieren, weil wir den Stress aus dem Alltag nehmen. Durch die Automatisierung jedes Aspekts ihres Geschäftes beseitigen wir Fehler, gewährleisten Compliance, reduzieren Kosten und den Aufwand für Wartungsservices. Gleichzeitig stellen wir der Unternehmensleitung ein vollständiges Dashboard zur Verfügung. 2012 wurde die 1985 in Österreich gegründete Automic von der Carlyle Group für 270 Mio. US-Dollar an EQT, die führende Private-Equity-Gruppe in Nordeuropa, verkauft.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Brainloop AG Franziskanerstraße 14 81669 München Telefon: +49 89 444 699 0 Telefax: +49 89 444 699 99 E-Mail: info@brainloop.com Online: www.brainloop.de	Brainloop bietet Ihnen alles aus einer Hand für den Umgang mit vertraulichen Dokumenten und Informationen – bei höchstmöglicher Sicherheit. Mit Brainloop Extend verteilen Sie Inhalte aus SAP ERP Systemen jederzeit sicher. Beim Export werden die Daten direkt an die hochsichere Brainloop Plattform übergeben und können von dort bearbeitet und verteilt werden. Durch die Integration von Brainloop Extend in SAP ERP können Empfänger auch direkt auf der SAP Oberfläche ausgewählt werden. So wird ein unverfälschtes Reporting an Externe gewährleistet und Datenlecks vermieden.
		bsc solutions GmbH & Co. KG Breslauer Str. 1 68799 Reilingen Telefon: +49 (0)6205 - 292 15 - 0 Telefax: +49 (0)6205 - 292 15 - 29 Online: www.bsc-solutions.net E-Mail: info@bsc-solutions.net	Die bsc solutions GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Deutschland und einem Nearshore CompetenceCenter in Zagreb ist spezialisiert auf: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP NetWeaver Beratung und Entwicklung ■ SAP BW/BI, BI-IP und Business Objects ■ SAP Solution Manager ALM ■ SAP Utilities IDEX / IS-U ■ SAP Business Workflow Entwicklung ■ SAP AddOn solutions - RSS Feed Factory, operatives Monitoring Framework, Solution Manager Service Desk AddOn ■ Performanceanalyse und -optimierung - SAP HANA, Codereview, Codeoptimierung ■ individuelle Schulungen (BI, Solution Manager, ABAP, Webdynpro, FPM,...)
		CALEO Consulting GmbH Am Haag 12 82166 Gräfelfing / München Deutschland Telefon: +49 (89) 4161 7230 Telefax: +49 (89) 4161 7239 Online: www.caleo.com E-Mail: info@caleo.com	CALEO Consulting ist spezialisiert auf Corporate Finance und Business Intelligence. Inhaltliche Schwerpunkte setzt die international tätige Unternehmensberatung auf Konzernabschlüsse (Konsolidierung) und Controlling, unternehmensweite Berichterstattung, Planung, Budgetierung und Forecasting für Unternehmen, Integration von Legal- und Managementberichterstattung. Technologisch setzt CALEO auf etablierte Standardsoftware wie SAP und Business Objects. „Wir begleiten unsere Kunden in allen Projektphasen, von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur weltweiten Implementierung neuer Lösungen und Prozesse. Unsere Berater decken dabei sowohl die inhaltliche als auch die technische Seite vollständig ab. Unser Ziel: Effiziente Lösungen, die sofort den erwarteten Nutzen und Erfolg für unsere Kunden erzielen.“
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com	From Innovations to Solutions. Camelot ITLab ist ein prozessorientiertes IT-Beratungsunternehmen innerhalb der Camelot International Group. Durch die Zugehörigkeit erhalten Kunden Strategie-, Organisations- und IT Beratung aus einer Hand. Mit innovativen IT Konzepten sowie durch langjährige Partnerschaften mit der SAP unterstützen wir passgenau die geschäftskritischen Prozesse unserer Kunden und bieten ergänzend zu den SAP-Standards eigene Add-ons wie z.B. die Camelot Lean Planning Suite an. IT Strategy Consulting • IT Governance • Change Management • Business Process Reengineering • Global Rollouts • Application Management Services • SAP Enhancements & Add-ons • Remote Application Management Performance Optimization • Implementations
		cbs Corporate Business Solutions GmbH Im Breitspiel 19 69126 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 3304-0 Telefax: +49 (0) 6221 3304-200 E-Mail: kontakt@cbs-consulting.de Online: www.cbs-consulting.com	cbs Corporate Business Solutions schafft hochwertige SAP-Unternehmenslösungen für internationale Industrieunternehmen. Als Lösungsanbieter unterstützt die cbs mit einem kompletten Serviceportfolio rund um SAP. Als Qualitätsführer im Umfeld globaler SAP-Lösungen und Globalisierungspartner für Industrieunternehmen der DACH-Region projektieren und gestalten cbs Management-, Prozess- und SAP-Berater weltweite Transformationsvorhaben, Template-Rollouts und Betriebskonzepte für eine standardisierte, harmonisierte und konsolidierte Prozess- und SAP-Systemlandschaft.
		CIBER AG Alte Eppelheimer Str. 8 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 Online: info.germany@ciber.com www.ciber.de	Ciber ist ein IT-Dienstleistungsunternehmen, das den Kunden mit seinen Anforderungen in den Mittelpunkt seiner Aktivitäten stellt und diese ergebnisorientiert löst. Mehr als 7000 Berater unterstützen Unternehmen und Organisationen durch ihre Flexibilität sowie ihre technische, organisatorische und prozessbezogene Kompetenz auf der ganzen Welt dabei, Wettbewerbsvorteile durch den optimalen Einsatz von IT zu erzielen. Ciber Deutschland wurde 1989 gegründet, gehört seit 2004 zum weltweit tätigen Ciber-Konzern und steht für einen umfassenden IT-Service entlang der SAP-Wertschöpfungskette. Fokusbranchen sind neben dem Retail-Bereich die Chemie/Pharma-Branche, die Prozessindustrie, Financial Services, Transport und Logistik sowie die Versorger.
		COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 6 70771 Leinfelden-Echterdingen Telefon: +49 (0) 711/ 782391-0 Telefax: +49 (0) 711/ 782391-11 Online: office@common-d.de www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses. COMMON-Mitglieder wissen mehr!

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		COMPIRICUS AG Kasernenstraße 27 40213 Düsseldorf Telefon: +49 (0) 211-64949300 Telefax: +49 (0) 211-64949599 E-Mail: info@compiricus.de Online: www.compiricus.de	Die COMPIRICUS AG ist ein international ausgerichteter Softwareanbieter und Beratungspartner mit dem Schwerpunkt Finanzen sowie Treasury-, Asset- und Risikomanagement. Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung haben wir den Anspruch, in der Konzeption sowie der Softwareentwicklung und -implementierung, z. B. für SAP-CML, SAP-TRM, SEPA oder EMIR, für unsere Kunden der Partner bei anspruchsvollen Projektvorhaben zu sein. Zusätzlich bieten wir Standardprodukte in den Bereichen Schnittstellen, aufsichtsrechtliches Meldewesen und Kapitalanlagencontrolling an.
		Compuware GmbH Gutenbergstraße 8 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8339 0 E-Mail: info.germany@compuware.com Online: www.compuware.de/apm	Compuware APM ist Marktführer einer neuen Generation von Application Performance Management. Compuware APM ist dafür ausgelegt, die Komplexität moderner, anspruchsvoller Anwendungen zu steuern. Dazu zählen auch mobile und Cloud-Applikationen, Big Data und SOA. Mehr als 5.000 mittelständische und große Kunden weltweit nutzen Compuware APM zur Optimierung und zum Monitoring unzähliger Anwendungen. Durch den Blick auf die Endanwender-Erfahrung, auch im SAP-Umfeld, profitieren die Kunden von schnellerer Performance, proaktiver Problemlösung und beschleunigter Time-to-Market. Eine intelligente Analytik, hochentwickelte APM-Automatisierung und eine einzigartige Basis für den Performance-Lifecycle führen zu geringeren Kosten für das Applikationsmanagement. www.compuware.de/apm
		Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 Online: info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Focus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. Die Bündelung unseres Beratungswissens erfolgt innerhalb unserer Competence Center : <ul style="list-style-type: none"> • SAP Enterprise Resource Management • SAP Supply Chain Management • SAP Customer Relationship Management • SAP Business Intelligence Ihr Unternehmen und Ihr Erfolg ist unser Focus!
		contrimo Consulting Labs Stresemannstr. 4 68165 Mannheim Telefon: +49. 621. 97 69 24 20 Telefax: +49. 621. 97 69 24 21 E-Mail: info@contrimo.com Online: www.contrimo.com	Ihr SAP Service Partner für: > SAP BW/BI & SAP HANA > SAP CRM > SAP EWM > SES Smart Business Client > Prozessoptimierung > Internationale Roll-Outs <i>Von der Bestandsaufnahme und Konzeption über Implementierung und Customizing bis hin zu Coaching und Support übernehmen wir die Realisierung Ihres SAP Projektes.</i> contrimo – The Integrated Approach to SAP!
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 Online: info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutenschnelle ein neues Test- oder Projektssystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de
		Esker GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dillwächterstr. 5, D-80686 München Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme <ul style="list-style-type: none"> • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Rötthleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 Online: info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de	FIS ist ein unabhängiges Unternehmen mit derzeit rund 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das seinen Schwerpunkt in den SAP-Produkten und -Technologien hat. Eigene Lösungen und Produkte als Add-On zum SAP-Standard runden das Leistungsspektrum ab: <ul style="list-style-type: none"> • FIS/wws® Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • FIS/edc® Automatisierte Dokumentenverarbeitung in SAP ERP • FIS/eSales® Shop-Lösung für den Vertrieb im Internet • FIS/xee® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement
		Fistec AG Trierer Str. 10 66111 Saarbrücken Telefon: 0681-389370 Telefax: 0681-31137 E-Mail: info@fistec.de Online: www.fistec.de	Technologie und Managementberatung in der Fertigungsindustrie ist unser Geschäft. <ul style="list-style-type: none"> ■ Mobile Anwendungen für SAP ■ Prozessorientierte SAP-Einführung ■ SAP-Anwendungsoptimierung ■ SAP-Hosting ■ IT-Services für deutsche Unternehmen in Russland
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: http://www.fujitsu.de/sap	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen, Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen helfen wir Ihnen, das Potenzial Ihrer SAP-Anwendungen optimal für Ihr Geschäft zu nutzen. Als global aktives Unternehmen umfasst unser Angebot ein engmaschiges Netzwerk mit mehr als 2.400 SAP-Beratern, SAP Competence Centern auf drei Kontinenten, über 80 Rechenzentren sowie mehrsprachige Service Desks.
		G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 info@gibmbh.de www.gibmbh.de	THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER G.I.B Dispo-Cockpit: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP zertifiziertes Add-On zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP ■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen ■ Für Mittelstand und weltweit agierende Konzerne gleichermaßen geeignet G.I.B ABAP Programmier-Templates: <ul style="list-style-type: none"> ■ Programmierschablonen für eine effektive Programmierleistung in einheitlichem Look & Feel ■ Entwicklungsrichtlinien und Programmier-Strukturen für ABAP Programmier-Profis und Einsteiger WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 Online: info@gisa.de www.gisa.de	Das Dienstleistungsspektrum die GISA GmbH reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Die GISA verfügt über ein exzellentes Branchen- und Prozess-Know-how in den Bereichen Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Als SAP Service Partner bietet GISA sofort verfügbares und aktuellstes SAP-Know-how.
		HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 (0) 44 / 215 15 20 Online: office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	<ul style="list-style-type: none"> • HR Cloud BPO • HR Consulting • HR Solutions HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zu Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
		Hype – die Recruitingprofis Dom Pedro Str. 16 80637 München Telefon: +49 30 / 27 58 94 22 E-Mail: info@hypeonline.de Online: www.personalberatung-sap.de	Unsere Kunden bezeichnen uns als eine der führenden SAP Personalagenturen. “Hype – ist die Plattform für SAP Experten und Führungskräfte”. Unsere Mandanten gehören international zu den Top-Playern und Hidden Champions – wann arbeiten wir für Sie?

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		IKOR Management- und Systemberatung GmbH IKOR Financials GmbH IKOR Products GmbH engram GmbH Tel. +49 (0)40 8199442 0 info@ikor.de www.ikor.de Standorte: Bremen, Hamburg, Jena, Oberhausen	IKOR – Sichtbarer Mehr-Wert! Nur wer alle Prozesse kennt, kann sie steuern und sichern! Prozesstransparenz, automatisierte Prozesse und eine erhöhte Datenqualität. Die IKOR-Gruppe sorgt für bessere, schneller verfügbare Daten – und somit für effiziente Entscheidungen. Von SAP bis Business Intelligenz: Wir schaffen für Sie Synergien, planen vorausschauend und bereiten Ihnen Wege, um neue Potenziale nutzbar zu machen.
		Infocient Consulting GmbH Marie-Bernays-Platz 3 68309 Mannheim Telefon: +49-621-73627283 E-Mail: contact@infocient.de Online: www.infocient.de	Infocient Consulting, Mannheim, ist offiziell SAP-Partner. Experten-Teams für SAP BI, SAP BO und SAP BW entwickeln Lösungen, die perfekt ins Unternehmen passen. Die nahtlos wirksame Verknüpfung von SAP-Technologie und leistungsstarken SAP-Applikationen sichert Vorteile im Wettbewerb und Geschäftserfolge. Im Portfolio: • Reporting & Analyse • Cockpits & Dashboards • Data Architecture • Enterprise Planning • System Landscape
		innobis AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 (0)40 55487-0 Telefax: +49 (0)40 55487-499 E-Mail: info@innobis.de Online: www.innobis.de	Seit 1990 SAP-Banking in Perfektion Die innobis AG ist seit über 20 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zum Application Management. Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben. Validated Expertise Partner SAP for Banking 2013
		INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center 7000 Eisenstadt Österreich Telefon: +43 (0) 2682 64000-0 Telefax: +43 (0) 2682 64000-900 E-Mail: info@invaris.com Online: www.invaris.com	Die INVARIS Informationssysteme GmbH ist ein führender Anbieter von Standardsoftware im Bereich Output Management. Auf Basis ihrer zukunftsweisenden, offenen Plattform-Architektur entwickelt und vertreibt INVARIS seit mehr als 25 Jahren erfolgreich Produkte für die Erzeugung, Verteilung und Steuerung von intelligenten Dokumenten und elektronischen Formularen. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS einfache, flexible und kostengünstige Formular- und Dokumentenerstellungslösungen, die rundum überzeugen.
		itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 (0) 5 21 / 9 14 48-0 Telefax: +49 (0) 5 21 / 9 14 45-100 E-Mail: info@itelligence.de Online: www.itelligence.de	itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 3.000 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettendienstleister. Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 5.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP®-Umfeld. Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden. Zusätzlich setzt itelligence durch seine Internationalität im Bereich SAP® Outsourcing Services, Maßstäbe in Qualität, Kreativität und Effizienz.
		ITML GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 145 46-0 Fax: +49 (0) 7231 / 145 46-99 Online: www.itml.de www.crm.itml.de www.twitter.com/itml_gmbh E-Mail: sales@itml.de	ITML ist SAP Software- und Systemhaus mit Goldpartnerstatus. Mit mehr als 500 Bestandskunden und 170 Mitarbeitern realisieren wir Gesamteinführungen & Optimierungsprojekte entlang der SAP Business Suite sowie eigene Lösungen für den Einkauf, Vertrieb/Marketing und Kundenservice. Unser Erfolgsrezept: mit hochflexibler Benutzeroberfläche für SAP ERP im MS Look & Feel Prozesse für Anwender einfacher gestalten. Unsere Schwerpunkte: <ul style="list-style-type: none"> • ERP-Gesamteinführungen und -Optimierungsprojekte • CRM und Kundenservice • Supply Chain Management (Einkauf, Produktion, Logistik) • Enterprise Mobility • Business Analytics • Internationale Roll-outs
		KGS Software GmbH & Co. KG Büro Frankfurt Hanauer Landstr. 135-137 D-60314 Frankfurt/M. Telefon: 069 87200 434 Telefax: 069 87200 437 E-Mail: info@kgs-software.com Online: www.kgs-software.com	KGS – So geht Archivierung heute! Die KGS ist SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® sowie BC ILM Schnittstellenzertifizierung und Globaler SAP Value Add Solutions Partner mit einer weltweiten Kundenbasis. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über -ILM und Document Capturing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration.

community.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		KWP Kümmer, Wiedmann + Partner Unternehmensberatung GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 Online: info@kwpartner.de www.kwpartner.de	SAP® ERP Human Capital Management für den Mittelstand Seit 20 Jahren steht KWP® mit über 170 Mitarbeitern an 10 Standorten für Innovation und Know-How im Mittelstand. Die Erfahrung aus über 1.000 Projekten zeichnen die KWP® als führenden IT-Dienstleister im Bereich SAP® ERP HCM aus. Unseren Erfolg verdanken wir der umfassenden Prozess- und Projekterfahrung, der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit unseren Kunden, der Entwicklung passgenauer, praxiserprobter Lösungen in SAP® ERP HCM und der langjährigen Erfahrung unserer Mitarbeiter.
		Magic Software Enterprises (Deutschland) GmbH Lise-Meitner-Straße 3 D- 85737 Ismaning bei München Telefon: +49 (0) 89 / 9 62 73-0 Online: www.magicsoftware.com/de info@germany@magicsoftware.com	Magic xpi Special Edition für SAP – Optimierte Automatisierung durch integrierte Prozesse Magic Software bietet die SAP-zertifizierte Integrationsplattform Magic xpi für die schnelle und einfache Prozess- und Anwendungsintegration. Magic xpi bietet vordefinierte Businesspackages mit direkten Schnittstellen zu den SAP-Applikationen, um SAP-Systeme ohne Programmieraufwand zu erweitern, mit Dritt-Applikationen zu koppeln oder mehrere SAP-Lösungen zu verbinden.
		Metasonic AG (vormals jCOM1 AG) Münchnerstr. 29 - Hettenshausen 85276 Pfaffenhofen Telefon: +49 (0)8441 278 10 0 Telefax: +49 (0)8441 278 10 999 Online: info@metasonic.de www.metasonic.de	Mit Metasonic, der Business Software der nächsten Generation, erhalten Sie das richtige Instrumentarium für hochagile Geschäftsaktivitäten. Durch die intuitive Vorgehensweise können alle Anwender ihre Abläufe selbst gestalten und kontinuierlich anpassen. Dies führt zu hohem Engagement und setzt Ressourcen in der IT frei. Mit flexiblen Bausteinen können Sie Individuallösungen standardisiert und schnell erstellen und auch während dem Betrieb immer wieder verändern. Vom ersten produktiven Tag an liefern die Lösungen entsprechende Kennzahlen und ermöglichen so Ihre gesteuerte und kontinuierliche Evolution. Ihr Vorteil: Ihre Mitarbeiter sind stärker engagiert, Ihre Organisation befreit sich von vielen Restriktionen und Sie können Ihr Geschäftspotential schneller und besser entfalten. Auch namhafte Unternehmen wie Audi, NEC, Hitachi und Swisscom haben das bereits erkannt und Metasonic erfolgreich im Einsatz. Unterstützung erhalten unsere Kunden dabei über unser starkes internationales Partnernetzwerk. Business. In Tune. www.metasonic.de.
		Mieschke Hofmann und Partner (MHP) A Porsche Company Schloss Heutingsheim Schlossstr. 12 D-71691 Freiberg am Neckar Telefon: +49 (0) 7141 7856-0 Telefax: +49 (0) 7141 7856-199 E-Mail: info@mhp.de Online: www.mhp.de	Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist die führende Prozess- und IT-Beratung im deutschen Automotive-Markt und ein Tochterunternehmen der Porsche AG. Mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung optimiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse der Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 950 Mitarbeiter von den Standorten in Freiberg am Neckar, Ludwigsburg (2x), Stuttgart, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensdorf (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence.
		Mobisys GmbH Alttrotzstraße 26 D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mobisys.de Online: www.mobisys.de	Mobisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse Mobile Projekte schnell und einfach realisieren mit MSB: <ul style="list-style-type: none"> ■ Direkte Integration in alle SAP Module ■ Online & Offline Applikationen ■ Ready-to-use Standardtransaktionen ■ App für iPhone, Blackberry und Android ■ Screen Designer für individuelle Eingabemasken. Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt. Technologie – Kompetenz – Innovation
		nextevolution AG Am Sandtorkai 74 20457 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 822 232 0 Telefax: +49 (0) 40 822 232 499 Online: nextPCM@nextevolution.de www.nextPCM.de	Daten, Dokumente, Prozesse auf einen Blick Sie wollen Ihre bewährten SAP® Standardfunktionalitäten sinnvoll ergänzen? Mit der nextPCM Produktfamilie bietet nextevolution SAP-basierte Lösungen zum prozessgestützten Dokumentenmanagement. Alle Produkte sind vollständig in SAP® integriert. Seit über zehn Jahren ist das Unternehmen erfolgreich für Kunden wie Edeka, RTL2, Tchibo oder Vattenfall tätig. <ul style="list-style-type: none"> • Beschaffungsmanagement • Vertragsmanagement • Rechnungseingang • Personalmanagement
		Open Text Software GmbH Werner-von-Siemens-Ring 20 D-85630 Grasbrunn/München Telefon: +49 (0) 89 4629-0 Telefax: +49 (0) 89 4629-1199 Online: info.de@opentext.com www.opentext.de	OpenText bietet Software für Enterprise Information Management. Damit können Unternehmen jeglicher Größe und aus jeder Branche ihre unstrukturierten Geschäftsinformationen in ihren eigenen Rechenzentren oder in der Cloud managen, sichern und wertsteigernd nutzen. Mehr als 50.000 Unternehmen verwenden bereits OpenText-Lösungen, um das Wertpotenzial ihrer Informationen zu erschließen. Weitere Informationen über OpenText (NASDAQ: OTEX, TSX: OTC) sind unter www.opentext.de erhältlich.

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 Online: andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: <ul style="list-style-type: none"> IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, EWM/LES, Business Analytics und PLM Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) Lösungen für Variantenkonfiguration, Produktkostenkalkulation, MES und Business Analytics Über 1.400 erfolgreiche Kundenprojekte
		ParCon Consulting GmbH Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49(0)7152 / 92833-40 Telefax: +49(0)7152 / 92833-9 Online: info@parcon-consulting.com www.parcon-consulting.com	Das Erfolgsrezept von ParCon ist die kontinuierliche Ausrichtung auf Innovation für SAP Anwendungen. Neben kompetenter Anwendungsberatung und Systemintegration ergriff der SAP Services Partner seit 1997 für optimale Prozesse durch maßgeschneiderte Beratung und Entwicklung. Leistungsfähige Add On Lösungen – beispielsweise für die interaktive Disposition und Tourenplanung, die mobile Datenerfassung oder für die optimierte Außendienststeuerung mit SAP CRM – schaffen zusätzlichen Mehrwert für SAP Anwender.
		PBS Software GmbH Schwanheimer Straße 144 A 64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251/174-0 Telefax: +49 (0) 6251/174- 174 E-Mail: info@pbs-software.com Web: www.pbs-software.com	Die PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von SAP-Ergänzungslösungen in den Bereichen Datenarchivierung, -extraktion und -ablage sowie Systemstilllegungen. Seit mehr als 20 Jahren gilt PBS als ausgewiesener Experte für komplexe, integrierte Datenzugriffe. Zur Bewältigung sehr großer Datenmengen bietet PBS Nearline-Storage-Lösungen für SAP BW und ERP mit spaltenbasierter Datenbanktechnologie an. Damit können SAP-Anwenderunternehmen die Analyse-Datenbanken SAP Sybase IQ oder alternativ Vector von Actian anbinden. Das beschleunigt den Datenzugriff und senkt die Betriebskosten.
		PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 Online: Josias.Petersohn@pikon.com www.pikon.com	PIKON bietet: <ul style="list-style-type: none"> SAP ERP, SAP NetWeaver PI SAP BW und BO Beratung und Entwicklung Einführung, Optimierung, Releasewechsel Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft Prozessoptimierung Internationale RollOuts Business Communication
		Plaut Aktiengesellschaft Moderecenterstraße 17 / 4 / 6 A-1110 Wien Telefon: +43 (0) 1 / 2300012 Online: office.at@plaut.com www.plaut.com	Plaut: Kompetenz. Erfahrung. Lösung. Plaut verbindet betriebswirtschaftliche Beratung und lösungsorientierte IT-Implementierung. Die Plaut Beratungsgruppe ist in Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen, Rumänien, Russland und der Tschechischen Republik vertreten. Mit mehr als 1.000 realisierten Projekten ist Plaut seit über 30 Jahren einer der erfolgreichsten und umsetzungsstärksten SAP Partner. Besondere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Finance & Controlling, Business Intelligence, IT-Architektur & Development und Supply Network Management. Mit PASA bietet Plaut eine Lösung für die Harmonisierung von SAP-Systemen.
		profiforms gmbh Heidenheimer Straße 6 71229 Leonberg Telefon: +49 (0) 7152/2990-0 Telefax: +49 (0) 7152/2990-120 Online: info@profiforms.de www.profiforms.de	Seit fast 2 Jahrzehnten unterstützt profiforms Unternehmen in der Dokumentenerzeugung im und aus SAP und bei der Implementierung leistungsfähiger output-seitiger Dokumentenprozesse. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet profiforms an der Entlastung von Systemressourcen, der Anbindung der unternehmensweiten Druck-Infrastruktur und der wirkungsvollen Nutzung von Masendokumenten in der Unternehmenskommunikation. Kunden schätzen an Lösungen von profiforms die zentrale Plattform für unternehmensweite Dokumente, erzielte Effizienzsteigerung, verbesserte Kundenbindung und daraus resultierend Verbesserung der eigenen Position am Markt.
		QSC AG Mathias-Brüggen-Str. 55 50829 Köln Telefon: 0221 6698-000 Telefax: 0221 6698-009 E-Mail: info@qsc.de Online: www.qsc.de/	SAP-Lösungen und -Services aus einer Hand Als SAP Gold Partner mit über 250 SAP-Experten bietet die QSC AG Ihnen alle ITK-Leistungen rund um SAP aus einer Hand. Dazu zählen nicht nur Beratung, Implementierung und Betrieb, sondern auch Anwender-Support, Wartung sowie alle notwendigen Software-Lizenzen. Bereits heute vertrauen über 100 Unternehmen aus den Branchen Handel, Konsumgüter, Logistik, Energiewirtschaft sowie Anlagen- und Maschinenbau auf die Services der QSC AG.







munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		REALTECH AG Industriestraße 39c D-69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 Mail Consulting: customer.services@realtech.com Mail Software: software.products@realtech.com Online: www.realtech.de	REALTECH – Mehrwert durch IT Die REALTECH AG ist ein weltweit agierendes Technologie-Beratungsunternehmen mit Fokus auf SAP und Hersteller für professionelle IT-Management-Software. Mithilfe von REALTECH gestalten Unternehmen ihre IT der Zukunft. Im Segment Consulting bietet REALTECH Premium-Dienstleistungen zu SAP Mobile, Cloud, SAP HANA, SAP Solution Manager und allen weiteren technologiebezogenen SAP-Themen. Das integrierte theGuard!-Software-Portfolio bietet Lösungen für ein effizientes IT Service Management sowie sichere SAP-Change-Management-Prozesse. REALTECH ist erster zertifizierter RunSAP Implementierungspartner in EMEA und SAP-Technologie-Partner für die IT Management Software SAP IT Infrastructure Management.
		SEAL Systems AG Lohmühlweg 4 91341 Röttenbach Telefon: +49 (0)9195/926-0 Telefax: +49 (0)9195/1739 E-Mail: info@sealsystems.de Online: www.sealsystems.de	SEAL Systems ist der führende Anbieter von Document Output Management-Lösungen. Mit über 1200 Installationen ist SEAL Systems Weltmarktführer für Ausgabemanagementlösungen in den Segmenten Automotive, Manufacturing und Engineering. SEAL Systems hat Produktlinien für Ausgabemanagement, SAP®-Integrationen, Direct Publishing, Konvertierung, PLM (Teamcenter, ...) und Archivierung. Mit der Digital Process Factory® DPF können Prozesse definiert und verwaltet werden. Darüber hinaus werden Professional Services für Beratung, Implementierung, Integration und Schulungen angeboten.
		SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 (0) 7252 / 96-0 Telefax: +49 (0) 7252 / 96-2222 Online: info@seeburger.de www.seeburger.de	Beste und umfassendste EDI/B2B/EAI-Lösung für SAP-Anwender – die zentrale Plattform für alle Integrationsaufgaben. Made in Germany. On Premise oder als Service/Cloud-Lösung »Best Practices« – Lösungen für B2B-Prozesse in SAP: <ul style="list-style-type: none"> ■ Tools für SAP: IDOC-Reparatur-/Nachbearbeitungsplatz; Workflow, Monitor, Analyse & Reporting ■ SAP PI: SAP-to-Non-SAP ■ SAP-Ergänzungen: Salesforce.com – SAP-Synchronisierung; Order-to-Cash; E-Invoicing; Purchase-to-Pay (Beschaffungsantrag BANF, Beschaffungsfreigabe, Auftragsbestätigung, Rechnungseingangsbearbeitung) ■ SAP GTS: Kommunikationsservice
		SIVIS Professional Services GmbH Thujaweg 1 D-76149 Karlsruhe Telefon: +49 (0)721 / 665 93 00 Telefax: +49 (0)721 / 665 93 019 E-Mail: info@sivis.com Online: www.sivis.com	SIVIS entwickelt hochwertige SAP-Software-Gesamtlösungen. Aus der Kombination von intelligenter Produktentwicklung, qualifizierter Beratung und effektiver Projektumsetzung schafft SIVIS ganzheitliche Software-Lösungen. Um Arbeitsabläufe auf Basis von SAP schneller, einfacher und kostengünstiger zu gestalten, bietet SIVIS fertige Komplettlösungen zu Benutzerverwaltung, Berechtigungen, Compliance und Workflow an.
		Smart Enterprise Solutions GmbH Stuttgarter Str. 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 1454647 - 00 Telefax: +49 (0) 7231 / 1454647 - 99 Online: info@smart-enterprise-solutions.de www.smart-enterprise-solutions.de	Die Smart Enterprise Solutions entwickelt und vermarktet moderne Plattformen zur Anwendungsentwicklung im SAP-Umfeld. Unser Portfolio: <ul style="list-style-type: none"> • Smart Business Framework: Verbindung von leistungsstarken Backends mit benutzerfreundlichen Anwendungsoberflächen • Smart Business Client: Flexibles UI und effiziente Integrationsplattform für Ihre SAP- und Non-SAP-Anwendungen • Smart Developer Studio: Ganzheitliche und komfortable Entwicklungsplattform für den Smart Business Client • Smart Apps: Anwendungen zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse (CRM, ERP, Reporting, u.v.m.)
		SUSE Linux GmbH Maxfeldstr. 5 D-90409 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 740 53 - 0 Telefax: +49 (0)911 7417 755 E-Mail: kontakt-de@suse.com Online: www.suse.com	SUSE – der weltweit agierende Softwarehersteller für die einzig frei gegebene SAP HANA Plattform – dem SUSE Linux Enterprise Server für SAP Applications. SUSE liefert eine SAP Plattform für den SAP Betrieb, integriertem SAP Support über den SAP Solution Manager und für die Optimierung der SAP Performance. Der SLES for SAP Applications erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen im Bezug auf Betriebsstabilität und ist damit zum Standard im SAP Umfeld gereift.
		SYCOR GmbH Heinrich-von-Stephan-Straße 1–5 D-37073 Göttingen Telefon: +49 (0) 551 / 490-0 Telefax: +49 (0) 551 / 490-2000 Online: info@syncor.de www.syncor.de	Im SAP ERP-Umfeld begleiten wir unsere Kunden als Channel Partner der SAP entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bieten: SAP Business All-in-One-Branchenlösungen für die Diskrete Fertigung – inklusive Auftrags- und Produktions-Planungs-Cockpit; Beratung, Entwicklung, Implementierung und Outsourcing für SAP, Archivierung und DMS. Dazu liefern wir die benötigten SAP-Lizenzen und übernehmen die Wartung. Wir erbringen qualitätsgesichert umfassende IT-Services, entwickeln Web Shops und Portallösungen. Unsere Lösungsexpertise: SAP All-in-One SAP ERP SAP IS Oil SAP + Archiv SAP + EDI SAP + MDE SAP + BDE SAP E-Commerce SAP NetWeaver SAP Roll-Out USA & China

www.E3Com

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		syslink vertriebs GmbH Seidenstraße 21 CH-8853 Lachen Telefon: 0041 83 444 6333 Telefax: 0041 61 295 9998 E-Mail: sales@syslink.ch Online: www.syslink.ch	Gegründet als Spin-Off von PriceWaterhouseCoopers (PWC) hat die syslink-Gruppe weltweit ca. 50 Mitarbeiter, ist einer der führenden Schweizer SAP Outsourcer und Service Provider sowie ein unabhängiger Softwarehersteller. syslink ist ein innovatives IT-Dienstleistungsunternehmen mit Kompetenz und Erfahrung in der strategischen Beratung, der Softwareentwicklung und im Betrieb heterogener und komplexer SAP-Systeme. Das Unternehmen startete die Entwicklung der System-Management Lösung syslink Xandria auf Basis seiner reichhaltigen Erfahrung im SAP Outsourcing Betrieb. Mit syslink Xandria werden weltweit über 4.000 SAP-Kundensysteme in allen Industriebranchen überwacht und betrieben. syslink ist zertifizierter SAP Hosting und Software Partner.
		TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0)7132 / 366-01 Telefax: +49 (0)7132 / 366-1000 Online: info@tds.fujitsu.com www.tds.fujitsu.com	SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-Projekt-Erfahrung steht TDS für ganzheitliche Betreuung: Der Dienstleister bietet mittleren und großen Unternehmen Services von der SAP-Beratung über IT Outsourcing bis hin zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Anpassung der SAP-Lösungen an sich verändernde Geschäftsprozesse. Darüber hinaus entwickelte TDS vorkonfigurierte SAP-Lösungen und Add-Ons für die Branchen Chemie, Pharma, Kosmetik & Pflegemittel, Farben & Lacke und Lebensmittel.
		Treasury Intelligence Solutions GmbH Jörg Wiemer (CEO) Industriestr. 39c 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 69824-0 E-Mail: press@tis.biz Online: www.tis.biz	TIS ist eine führende Cloud Plattform für das Management unternehmensweiter Zahlungsprozesse, der Liquidität und der Bankbeziehungen. Alle erfolgskritischen Prozesse, die im Zusammenhang mit dem Zahlungsverkehr stehen, – einschließlich Liquiditätsniveau, Zahlungsstatus, Zugriffsberechtigungen von Bankkonten sowie Bankgebühren-Controlling – sind in eine einzige, multibank-fähige revisions-sichere Cloud Plattform integriert. Die Lösungen der TIS lassen sich nahtlos in ERP-Systeme integrieren. Als Software as a Service (SaaS) angeboten, können die TIS Lösungen schnell und ohne der Komplexität, Kosten und Risiken eines langwierigen IT Projektes integriert werden. Die TIS Cloud-Lösungen sind SAP und ISO zertifiziert.
		Trend Micro Deutschland GmbH Zeppelinstraße 1 85399 Hallbergmoos Telefon: +49 (811) 88990-700 Telefax: +49 (811) 88990-799 E-Mail: sap@trendmicro.de Online: www.trendmicro.de/sap	Als weltweiter Marktführer im Bereich Cloud-Sicherheit entwickelt Trend Micro Lösungen für Internet Content Security und Bedrohungsabwehr, um Unternehmen und Privatnutzern eine sichere Welt für den Austausch digitaler Daten zu bieten. Mit über 25 Jahren Erfahrung sind wir marktführend in den Bereichen Serversicherheit, virtuelle Sicherheit sowie Content Security für kleine und mittelständische Unternehmen. Trend Micro ermöglicht intelligenten Schutz von Daten durch innovative Sicherheitstechnologien, die sich ganz einfach verteilen und verwalten lassen und sich nahtlos in sich ständig weiterentwickelnde Umgebungen einfügen. Die Lösungen werden von der intelligenten globalen Bedrohungsabwehr des Smart Protection Network™ sowie über 1.200 Bedrohungsexperten weltweit unterstützt.
		TTS GmbH Schneidmühlstraße 19 69115 Heidelberg Telefon: +49 (0)6221 / 8 94 69-0 Telefax: +49 (0)6221 / 8 94 69 79 Online: info@tt-s.com www.tt-s.com	TTS ist europäischer Innovationsführer für Personalentwicklung und Mitarbeiterqualifizierung im SAP-Umfeld. Als Lösungsanbieter unterstützen wir unsere Kunden beim Finden, Fördern und Halten von Mitarbeitern. > Unsere Talent Management Consultants gestalten, implementieren und begleiten Talent Management-Prozesse und -Systeme. Gemeinsam mit unseren Change Management Experten bereiten sie Mitarbeiter zielgerichtet auf anstehende Veränderungen vor. > Unsere Trainer und E-Learning Experten entwerfen Qualifizierungskonzepte, analysieren den Bildungsbedarf und entwickeln projektspezifische Schulungsmaßnahmen. Diese gestalten sie als individuelle Präsenz- und Web-based Trainings (WBTs). > Unsere Softwaresuite „TT Knowledge Force“ übernimmt die Strukturierung, Produktion und Publikation von Dokumentationen und E-Learnings.
		T.CON GmbH & Co. KG Straubinger Straße 2 94447 Plattling Telefon: +49 (0)9931 981 100 Telefax: +49 (0)9931 981 199 E-Mail: info@team-con.de Online: www.team-con.de	ERP / MES / BI / HCM Das SAP Systemhaus T.CON GmbH & Co. KG mit Goldpartnerstatus bietet seinen Kunden ein ganzheitliches Lösungs- und Beratungs-Portfolio. Das Leistungsspektrum umfasst Neueinführungen, Roll-Outs, Erweiterungsoptimierung, Merger-/Carve-Out von Unternehmen, Support sowie Prozessdesign, Prozessintegration und Projektmanagement. Lösungsauszug: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP: Best Practices und Add-Ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: Ein SAP basiertes MES „Powered by SAP NetWeaver“ ■ PLC-Cockpit: Produkt Kostenkalkulation für Automobilzulieferer; Project Profitability; Customer CBD ■ MMM: Mobile Instandhaltung für PDA/Tablets/Smartphones
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	UNISERV - Better Data. Better Business. Als zertifizierter SAP Software Partner bieten wir unseren Kunden eine erweiterte Lösungskompetenz in den Bereichen Datenqualität und Datenintegration - sei es on-premise oder aus der Cloud. Integrationen in kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten machen uns zu Ihrem leistungsstarken Partner in Sachen Data Management.

munity.info

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<p>Unisys Am Unisys-Park 1 65843 Sulzbach / Taunus Telefon: +49 (0) 6196 99 - 0 Telefax: +49 (0) 6196 99 11 77 E-Mail: InfoDeutschland@de.unisys.com Online: www.unisys.de/sap</p>	<p>Unisys ist ein weltweites Unternehmen der Informations-technologie. Wir verbinden SAP-Beratung –</p> <ul style="list-style-type: none"> • Technologie Beratung zu Migration & Upgrade, • Landschafts-Design & -Optimierung, • SAP Sizing und produktive SAP Virtualisierung, • Archivierung, BigData, <p>– mit Rechenzentrums- und IT-Kompetenz –</p> <ul style="list-style-type: none"> • Automatisierung und Virtualisierung der Infrastruktur, • Netzwerk-Design, -Architektur & -Sicherheit, • Backup/Recovery, Disaster-Absicherung, HA, <p>– zu einem anbieterunabhängigen Angebot.</p>
		<p>WMD Vertrieb GmbH Ernst-Ziese-Str. 15 22926 Ahrensburg Telefon: 04102 88 38 0 Telefax: 04102 88 38 12 E-Mail: info@wmd.de Online: www.wmd.de</p>	<p>Mit der WMD xSuite® for SAP Geschäftsprozesse und Dokumente managen</p> <p>Seit 20 Jahren am Markt, ist WMD ein erfolgreiches, inhabergeführtes ECM-Systemhaus mit namhaften Kunden im In- und Ausland. Als Softwarehersteller und SAP Software Solution Partner bietet WMD mit der xSuite® for SAP branchenübergreifend besondere Kompetenz und Expertise an. Die workflowgestützten, ganzheitlichen Lösungen umfassen Posteingang, Rechnungs-, Auftrags- und Bestellverarbeitung sowie Personal-, Kunden- und Lieferantenakte, Vertragsmanagement und Archivierung.</p>
		<p>zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 Online: info@zetvisions.com www.zetvisions.de</p>	<p>zetVisions AG hat sich auf die Entwicklung und Implementierung von State-of-the-Art-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. Mit dem Know-how aus rund 400 Projekten ist zetVisions das führende europäische IT-Kompetenzzentrum für das Beteiligungsmanagement und zugleich der größte Anbieter von Anwendungen zu diesem Thema. Seit 2001 entwickelt zetVisions SAP-basierte Anwendungen. Zahlreiche Projekte für das Management von Stammdaten konnten seither erfolgreich durchgeführt werden. Diese Erfahrung hat das Unternehmen 2012 in die neue SAP-basierte Standardlösung „zetVisions SPoT“ überführt.</p> <p>zetVisions – Kompetenz vertrauen.</p>

Alles Wissenswerte über den SAP-Services-Markt



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

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

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

Werden Sie Teil der Community!

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



Pierre Audoin Consultants



ZIEMLICH BESTE FREUNDE

Blut ist dicker als Wasser. Und dass aus Arbeitskollegen beiderlei Geschlechts mitunter Freunde werden, ist keine neue Erkenntnis. Seilschaften und Freundschaften im Top-Management sind dennoch ein Mysterium.

Vor ein paar Jahren erschien die Zukunft von SAP wohlgeordnet. SAP hatte erstmals in seiner Geschichte einen Chief Technology Officer. Es war Vishal Sikka. Mit Vorstandsmitglied Shai Agassi, einer Erfindung von SAP-Mitgründer und Aufsichtsratschef Hasso Plattner, war der Generationswechsel im Top-Management vorbereitet. Finanzvorstand Werner Brandt hatte das Budget sicher im Griff. Und damit auch wirklich nichts falsch laufen würde, etablierte Plattner für eine kurze Übergangszeit eine Doppelspitze: Henning Kagermann und Léo Apotheker. Und dann lief alles aus dem Ruder: Die ziemlich besten Freunde im SAP-Vorstand zerstritten sich. Das Vertriebsgenie Léo Apotheker baute sein Schattenkabinett auf und erzählte jedem bei jeder sich bietenden Gelegenheit, in Zukunft alles anders zu machen als der Physiker Kagermann. Agassi wurde nervös, weil bei einem Erfolg von Apotheker er selbst noch etliche Jahre auf den ersten Platz im Vorstand warten müsste. Plattner verabschiedete seinen Ziehsohn Agassi. Kagermann ging zu Merkel nach Berlin. Apotheker übernahm das Steuer und wechselte neun Monate später zu HP, wo er aber auch nur neun Monate blieb. Aus den einst ziemlich besten Freunden wurden – mit Ausnahme von Professor Henning Kagermann – sehr schnell ziemlich glücklose Menschen.

Und ein paar Jahre später existiert bei SAP die genau gleiche Situation wieder: Die zweite SAP-Doppelspitze löst sich auf, indem der Verkäufer McDermott CEO ohne Co wird. Der Techniker Snabe geht in den Aufsichtsrat. Und Plattners Zukunftshoffnung Sikka verlässt das Unternehmen mit unbekanntem Ziel. Die Konstellation Kagermann, Apotheker und Agassi wiederholte sich detailgetreu in Snabe, McDermott und Sikka. Für Hasso Plattner muss es ein katastrophales Déjà-vu-Erlebnis gewesen sein: Aus den ziemlich besten Freunden werden Fremde.

Ein Unglück kommt selten allein: Die vergangenen Jahre bei SAP sind geprägt vom Kompetenzverlust im Top-Management. John Schwarz, durch die Übernahme von Business Objects in den SAP-Vorstand berufen, wollte und konnte die Integration des BI-Spezialisten in die SAP-Welt nicht vollenden. Er verabschiedete sich nach einer kurzen Anstandspause aus dem Vorstand. John Chen von Sybase war auch nicht lange im SAP-Top-Management

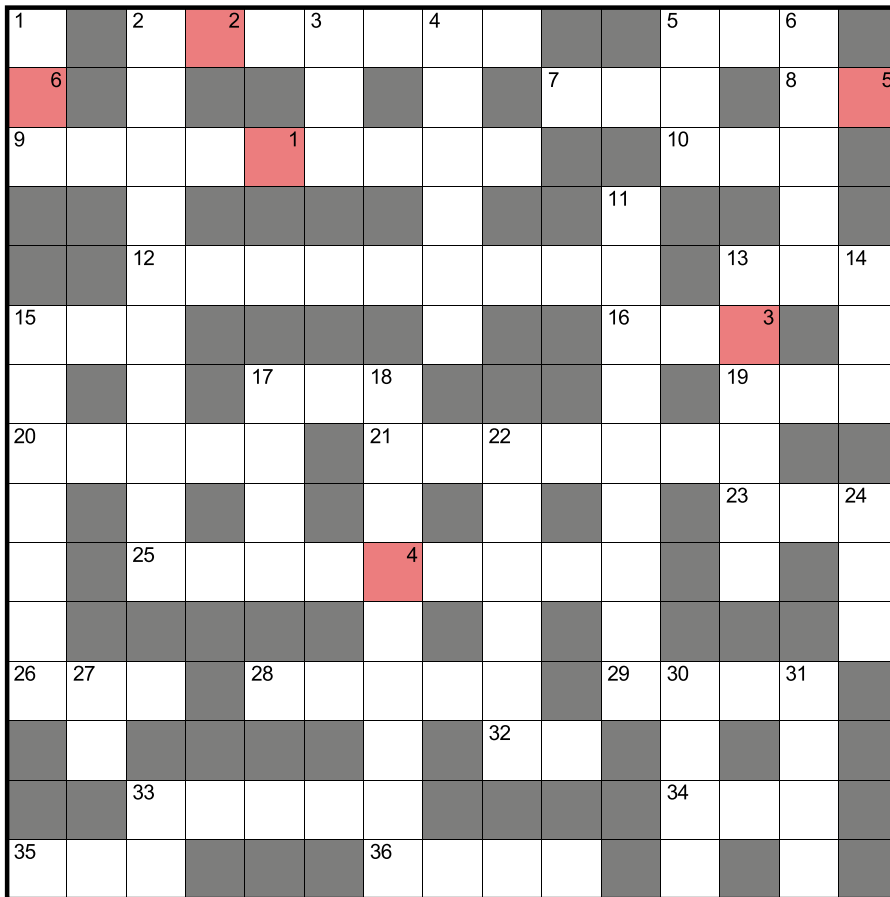
zu halten. Heute ist er bei dem Mobiltelefonhersteller BlackBerry. SuccessFactors-Gründer Lars Dalgaard kam mit der Übernahme seines Unternehmens direkt in den SAP-Vorstand und war ein Jahr später auch schon wieder weg. Ihm folgte Bob Calderoni, CEO der SAP-Tochterfirma Ariba, der aber Anfang dieses Jahres SAP hinter sich ließ. Der dritte Cloud-Manager, nach Dalgaard und Calderoni, wurde Shawn Price, der nur zwei Tage nach Vishal Sikka den ERP-Weltkonzern verließ.

Seit der Zeit von Kagermann verbrauchte SAP zwei Personalvorstände. Dieses Jahr noch verlässt der hochgeschätzte Finanzvorstand Werner Brandt das Unternehmen. Nachdem das Ziemlich-beste-Freunde-Projekt bei SAP gescheitert ist, sollte man sich auf die Gründung eines SAP-Top-Management-Alumni-Clubs konzentrieren. Bei dieser Fluktuation im Managing-Board und Vorstand scheint die SAP-Arena in Mannheim gerade die richtige Größe zu haben. (pmf)





Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community

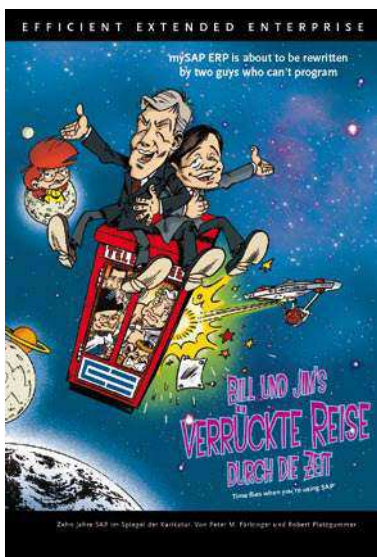


Waagrecht

- 2 Ex-IT-Messe in München
- 5 Bezeichnung für einen Datenkanal
- 7 Abk. für ERP 6.0 Erweiterungen
- 8 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 9 Zweites Wort von BW
- 10 Abk. aus der Kombination von MDM und GRC
- 12 Name eines Ex-SAP-CEO
- 13 Das O aus SBO
- 15 Abk. für Übersicht der Produktverfügbarkeit
- 16 Abk. für „Datenautobahn“ einer SOA
- 17 Abk. für Datenmanagement mit ILM-Bezug
- 19 Vorname eines SAP Co-CEO
- 20 Erstes c aus ccBPM
- 21 Das Gegenteil von Outsourcing
- 23 Web-UI der SAP Development Infrastructure
- 25 Familienname eines ehemaligen SAP CEO
- 26 Abk. für IBM-Datenbank
- 28 Zweites Wort aus QIM
- 29 Das 2. Wort aus der Abk. ByoD
- 32 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 33 Abk. für offenes Framework
- 34 Abk. eines SAP-Moduls für Umwelt-, Gesundheits- und Arbeitsschutz
- 35 Abk. für Alarmmeldung von geschäftskritischen Problemen
- 36 Erstes Wort aus TAO von SAP

Senkrecht

- 1 Abk. für anderen NW-Namen eines BW
- 2 Social-Media-System von SAP
- 3 Abk. für Gesamtkostenrechnung
- 4 Das erste M aus MDM
- 5 Abk. für betriebliche Ablauforganisation
- 6 Weltweite SAP-Anwenderdachorganisation
- 11 Zweites Wort aus RFID
- 13 Zweites Wort aus SOAP
- 14 Abk. für erweiterte BW-Administration
- 15 Zweites Wort aus der Firmenabkürzung HP
- 17 Abk. für SAP-Anwendervereinigung
- 18 Duet-Partner von SAP
- 22 Ein chinesischer SAP-Hana-Partner
- 24 Offizielle Abk. für SolMan
- 27 Alternative Abk. für BI
- 30 Zweites Wort aus der Abk. VoIP
- 31 Alternative Web-Services zu SOAP
- 33 Abk. für SAP-Transportmanagement



Dieses Kreuzworträtsel ist nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltssamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting gedacht. Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnten mit dem Rätsel jedoch vor einer unlösbaren Aufgabe stehen. Das Lösungswort hat sechs Buchstaben und bezeichnet eine Cloud-Computing-Kategorie. Unter den richtigen Einsendungen verlosen wir **drei Mal** das E-3 Comicbuch „**Bill und Jim's verrückte Reise durch die Zeit**“. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung kann keine Korrespondenz geführt werden. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt.

Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden.

Lösung für Mai: **HAGEMANN** für das neu SAP-Aufsichtsratsmitglied Jim Hagemann Snabe.

O		O		T	R	A	D	E	E	I	M
U	I	P	D	F		E			W		
T		E			M	V	M	W	A	R	E
S	T	A	N	D	A	L	O	N	E	A	O
O	C				B	L	R	F	I	D	
U	C				U	N	I	C	O	D	E
R	E				L	P	H			R	
C	B	S			S	T	R	E	A	M	W
I	S	O	A		E		E	U	P		
N			R	I	A		N	L	S	I	P
G			B	L	I	S	T	E		R	
			S	M	A	R	T				O
L	S	A			N	I	C	E		S	E
V	A		E		M	H	P		2		I
M			S							R	E

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

Juli/August 2014

RED/ANZ 10.06.2014 | DUS 16.06.2014 | EVT 30.06.2014

Coverstory: Hybrid-Cloud-Computing scheint in der B2B-Szene zum Erfolgsfaktor zu werden. Damit auch SAP-Bestandskunden von diesem technischen Ansatz profitieren können, haben sich vier SAP-Partner zusammengetan: Suse Linux, Amazon Web Services (AWS), Trend Micro und Realtech. Besser geht es nicht! Jedes dieser Unternehmen bringt seine Kernkompetenz ein, damit aus den Einzelteilen ein sicheres, elastisches und finanzierbares Hybrid-Cloud-System entsteht. Hier ist definitiv das Ganze mehr als

die Summe der Einzelteile. In der E-3 Coverstory wird diese einzigartige Arbeitsgemeinschaft mit ihrer Hybrid-Cloud-Lösung auf etwa zwanzig Seiten präsentiert.

Personal: E-Learning gilt als neuer Megatrend bei der Aus- und Fortbildung. Das Thema ist nicht neu. Bereits vor 25 Jahren wurde mit Formen des computerunterstützten Lernens experimentiert. Das Internet und Breitbandanschlüsse haben jedoch den Zugang zum Wissen revolutioniert. E-Learning ist neu geboren worden.

Management: Das Thema Qualitäts- und Wissensmanagement ist durch globale Supply Chains, CRM und SRM sowie durch Industrie 4.0 neu zu bewerten. Zwei Aspekte haben dem bekannten Thema neue Ausprägungen gegeben: Big Data und Realtime Enterprise. Wer heute Qualitäts- und Wissensmanagement betreibt, ist mit hohen Datenmengen und der Forderung nach Echtzeit konfrontiert.

Infrastruktur: Mobiles Arbeiten fordert neue Konzepte hinsichtlich Services und Infrastruktur.

September 2014

RED/ANZ 11.08.2014 | DUS 18.08.2014 | EVT 01.09.2014

Coverstory: Hana soll Einlass in das Rechenzentrum bei SAP-Bestandskunden und SAP-Hosting-Partnern finden. Dazu sind gewisse Voraussetzungen notwendig, denn auf der „grünen Wiese“ lässt sich viel versprechen, das Einbinden in existierende Architekturen erfordert mehr Fingerspitzengefühl. Hana und Virtualisierung ist nur eines der wichtigen Themen. Server, Storage, Lizenzen, Organisation etc. – ein Early Adopter für Hana hat viel zu tun.

Personal: Abrechnungssysteme im SAP-HCM-Umfeld sind mitunter kom-

plex, aber stabil. Eine der größten Herausforderungen ist der Faktor Zeit. Wenn am Monatsende die Abrechnung mehr als 24 Stunden dauert, sollte man sich nach Alternativen umschaun. Kann Hana hier helfen?

Management: Mit Big Data und Datability verbinden die meisten SAP-Bestandskunden naturgemäß Hana. Aber es gibt auch andere Wege und Lösungen, der ständig wachsenden Datenberge Herr zu werden. Welche Plattformen, Datenbanken und Architekturen eignen sich im SAP-Umfeld noch, um

Big Data zu kontrollieren? Ergänzend soll ein Blick auf das wachsende Angebot an In-memory-Datenbanken geworfen werden.

Infrastruktur: NetWeaver PI/XI bekommt in komplexen SAP-Architekturen und heterogenen IT-Landschaften eine immer größere Bedeutung. NW Process Integration ist mittlerweile Stand der Technik, aber Customizing und Betrieb erfordern Erfahrung und Schulung. Aus der Praxis sollen die Technik erklärt und Lösungswege für Rechenzentren aufgezeigt werden.

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e-3.de.

Ausgabe	Schwerpunkthemen der SAP-Community 2014	E-3 Extra	Veranstaltungen
Juli/August 2014 RED/ANZ 10.06.2014 DUS 16.06.2014 EVT 30.06.2014	Personal: E-Learning-Plattformen als Lösung der Jugendarbeitslosigkeit? Management: Qualitäts- und Wissensmanagement Infrastruktur: Herausforderung Mobility: Strategien, Services und Trends		2. – 3.: Sicherheits-EXPO, München
September 2014 RED/ANZ 11.08.2014 DUS 18.08.2014 EVT 01.09.2014	Personal: Abrechnungssysteme im Personalmanagement: Was geht, was geht nicht? Management: Big Data und In-memory Computing (alles außer Hana) Infrastruktur: Effiziente Prozessintegration und Exchange Infrastructure	3. Quartal: Networked Economy, Logistik & Industrie 4.0	
Oktober 2014 RED/ANZ 08.09.2014 DUS 15.09.2014 EVT 29.09.2014	Personal: CIO- und CTO-Karriereplanung von heute inkl. neuer Hochschulprogramme Management: Lizenzmanagement, Governance, Risk Control, Compliance Infrastruktur: Was bringt die Zukunft? Business Analytics und Extreme Applications		8. – 9.: Zukunft Kommune, Karlsruhe 7. – 9.: It-sa IT Security Messe, Nürnberg 14. – 16.: Zukunft Personal, Köln
November 2014 RED/ANZ 06.10.2014 DUS 13.10.2014 EVT 27.10.2014	Personal: Der Arbeitsplatz der Zukunft: Home Office vs. Büroalltag Management: Application Development & Management: Individual- vs. Standardsoftware Infrastruktur: Wie sicher sind meine Daten? (Datenschutz, Quality Management)		5. – 6.: Communication World, München 10. – 11.: ERPFuture 2014, Dornbirn

Das E-3 Magazin

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP-COMMUNITY

Web

Smartphone

Tablet

Print



Das E-3 Magazin ist die führende und größte unabhängige Community-Plattform für die deutschsprachige SAP-Szene.

Hier finden SAP-Bestandskunden und -Partner detaillierte Informationen, kontroverse Meinungen und SAP-affine Nachrichten.

E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger: „Die Blattlinie und unser Auftrag ist nachhaltige Bildung für die freie SAP-Community.“

Kostenlos, aber nicht umsonst! Der SAP-Community wird das E-3 Magazin kostenlos angeboten.

Die SAP-Szene muss Bescheid wissen. Information und Bildung sind niemals umsonst. Abonnieren Sie die Printausgabe des E-3 Magazins kostenlos und lesen Sie monatlich, was die SAP-Community bewegt. Erfahren Sie die Trends der Bestandskunden und Angebote der SAP-Partner.



Kostenloses Abo: www.e3abo.de

Globale SAP-Lösungen vom Qualitätsführer.

Setzen Sie auf Expertise: cbs Corporate Business Solutions.

Können unter sich



Karrieren im Unternehmen der Zukunft:
Wo echte SAP Experten sich zuhause fühlen.
Was sie suchen. Wie sie weiterkommen.

Premium SAP Globalization Services

- SAP Globalisierung, Restrukturierung, Template Rollout BRIC, APAC, Americas
- SAP Carve-out, Merge, Migration & Harmonisierung
- SAP Supply Chain Excellence powered by leogistics GmbH
- Special Expertise für Global Trade, BI, Enterprise & Process Integration

leogistics[®]

leogistics GmbH - a cbs company

SAP Lösungen für Supply Chain Execution, Lager- & Transportlogistik

seit 1.1.2014

cbs 

Corporate Business Solutions

Die Unternehmensberatung der Materna Gruppe · www.cbs-consulting.com
Heidelberg · Dortmund · Hamburg · München · Stuttgart · Zürich · Singapur