

E3 EXTRA

www.E-3.de ■ www.E-3.at ■ www.E-3.ch

Juli/August 2010

Almanach für die SAP-Community





**Schnelle Abfragen
für SAP-NetWeaver®-
BW-Lösungen mit
spaltenbasierter
Nearline-Technologie**

**Optimieren Sie Ihre SAP-NetWeaver-
BW-Anwendungen**

Die PBS-Nearline-Storage-Lösungen mit dem spaltenbasierten Analyseserver Sybase IQ oder mit klassischer ADK-Technologie erlauben schnelle Abfragen. Gleichzeitig werden die Daten auf kostengünstiger Hardware hochkomprimiert abgelegt.

Für welche Lösung Sie sich auch entscheiden – PBS-Lösungen unterstützen Sie dabei, Ihre Systemleistung zu optimieren.

Weitere Informationen finden Sie unter:

www.pbs-software.com

„Real“ Realtime versus Bildungsarbeit in der SAP-Community



Vision oder Wissen

Seit der Sapphire 2010 spricht SAP von „real“ Realtime. Die vor über 30 Jahren geborene Vision von „Buchhaltungsdaten“ in Echtzeit hat Bestand, alles andere ist ein Marketingscherz: Echte Echtzeit gibt es auch in Walldorf nicht! Das Wissen um das eigene Können ist eine Kunst.

Vishal Sikka, SAP-Vorstand und CTO (Chief Technology Officer), wird in einer Presseaussendung vom 26. Mai als Visionär bezeichnet. Auf der Sapphire in Frankfurt/M. verkündete er „real“ Realtime. Der Informatiker weiß, was Echtzeit ist: Man definiert einen Prozess und den Zeitpunkt, bis wann das Ereignis eintreten muss. Wenn der Buchhalter nach zwei Sekunden den Mehrwertsteuerbetrag am Bildschirm sieht, arbeitet sein R/2- oder R/3-System in Echtzeit. Auf dem Nachhauseweg muss das ABS seines Autos wesentlich schneller reagieren. Hier findet Echtzeit im Bereich von Millisekunden statt. Meistens arbeitet auch die Müllabfuhr in Echtzeit, wenn sie zweimal pro Woche den Müll entsorgt.

„Echte“ Echtzeit ist keine Vision, sondern Humbug. Herr Sikka betreibt keine Wissensvermittlung, sondern Täuschen und Tarnen. Echte Bildungsarbeit in der SAP-Community klingt anders. Über Investitionsstopps bis hin zur Totalverweigerung darf sich das SAP-Management nicht wundern. Die Community ist angesichts der Rhetorik aus Walldorf verwirrt: Es fehlt nicht an der Vision, es fehlt an Strategien, Kommunikationskanälen und Bildungsarbeit. Die Vision der fünf SAP-Gründer liegt auf dem Tisch und ist ein hinreichender Leitfaden für die Zukunft. Statt diese Vision zu nutzen, wird das „real“ R/2 und R/3 erfunden. In Walldorf versucht man, das Rad neu zu definieren und damit die SAP-Bestandskunden zu beeindrucken.

Echte Bildungsarbeit schaut anders aus: Jedes Jahr im Sommer versuchen wir es mit dem Community-Almanach. Wir laden die führenden SAP-Partner ein, ihr Wissen mit der Community zu teilen. Bildungsarbeit ist für uns ein demokratischer Prozess. Eine Community besteht aus gleichberechtigtem Geben und Nehmen. Nur aufgeklärte und informierte SAP-Be-



Vishal Sikka, SAP-Vorstand und CTO

standskunden investieren. Einen Releasewechsel macht niemand aufgrund von Langeweile. Die Geschäftsleitung ermöglicht die Investition in einen Business-Warehouse-Accelerator. Am Anfang und Ende jeder Investition in ein SAP-System stehen die Mitarbeiter des Bestandskunden. Wenn bei diesen die Bildungsarbeit versagt, dann gehen in Walldorf die Lichter aus.

Das gesammelte Wissen der ausgewählten und führenden SAP-Partner wird auch dieses Jahr der Community eine wichtige Hilfe sein. Viele erkenntnisreiche Momente wünsche ich den Lesern dieses E-3 Extra und naturgemäß einen schönen und erholsamen Sommer.


Peter M. Färbing

Inhaltsverzeichnis

Anbieterverzeichnis/Impressum	5
MPDV	
Innovative MES-Lösungen	6
Cadaxo GmbH	
Das Cadaxo SQL Cockpit	7
Team4	
SAP ERP verschmilzt mit CRM.....	8
bebit	
Passgenaue SAP-Services	9
Escriba	
Die richtige Ergänzung, wenn es um Dokumente geht	10
SNAP Consulting	
Attraktive, mobile Anwendungen.....	12
Empirius GmbH	
Automation von SAP-Systemkopien	13
Winshuttle	
Haben Sie heute schon Ihre Daten geshuttelt?	14
Esker Software GmbH	
Automatisierung von Dokumentenprozessen	15
Resource	
CRM: Erst nachdenken, dann einführen	16
Freudenberg IT	
Ihr Partner für maßgeschneiderte Lösungen.....	19
OSCo	
Branchenlösungen im SAP Umfeld	20
Fujitsu	
Cloud in der Praxis	22
ORBIS AG	
Erfolgreiche SAP-Beratung	23
G.I.B	
Success Days 2010	24

Open Systems Consulting GmbH HR-Jahresveranstaltung.....	27
ITML	28
EPO Consulting Mit Integrationen Potenziale ausschöpfen.....	29
Wincor Nixdorf Consulting, Hardware, Software & Services	30

Anbieterverzeichnis

 <p>BERTELSMANN</p>	<p>arvato systems Technologies GmbH An der Autobahn 18 33311 Gütersloh Telefon: +49 (0) 5241 / 80 80 200 Telefax : +49 (0) 5241 / 80 80 220 Online: info@as-t.de www.as-t.de</p>	<p>Erstklassige SAP Lösungen? Machen wir. Fokus unseres Portfolios ist die professionelle Optimierung von Logistik und Wertschöpfungsketten. Mit BEST4PUBLISHERS in der Medienbranche, LogisticsExcellence und BEST4LOG-X in der Logistik, BEST4FOOD/BEST4MEAT für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie sowie BEST4MAIL ORDER für den Versandhandel bieten wir branchen- und technologieübergreifendes Know-how verbunden mit SAP-Kompetenz und Expertise.</p> <p>Unser Verständnis von Zusammenarbeit und Vertrauen begründet die intensiven und jahrelang bestehenden Partnerschaften mit unseren Kunden und mit SAP.</p>
--	---	---

E-3 EXTRA Impressum



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

Redaktionsmanagement:
Thomas Baumgartner
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-20
thomas.baumgartner@b4bmedia.net

Marketing & Anzeigenverkauf:
Mag. Katrin Funke
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-23
katrin.funke@b4bmedia.net
oder

Annemarie Trattner
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-29
annemarie.trattner@b4bmedia.net

MarCom-Assistentin:
Julia Lorenz
Tel.: +49 (0) 89 / 210284-26
julia.lorenz@b4bmedia.net

Chefredakteur und Herausgeber:
Peter M. Färbinger (vi.S.d.P.), prmf@b4bmedia.net
Tel +49 (0) 89 / 210284-21 & +49 (0) 160 / 47851-21
Homeoffice E-3 Chefredaktion:
1040 Wien, Schikanederg. 1/7, +43 (0) 676 / 8400928-11
Produktionsleitung und Art Direktion:
Kerstin Haid, kerstin.haid@b4bmedia.net
Tel +49 (0) 89 / 210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:
Dr. Daniela Müller, daniela.mueller@b4bmedia.net
Mag. Christoph Kirchner, christoph.kirchner@salzburg.at
Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3, 64295 Darmstadt, Tel +49 (0) 6151 / 8601-0
Mediadaten 2010:
PDF-Download www.e3media.info
Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben pro Jahr, Doppelnummern im Dez/Jan und Jul/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
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
Tel +49 (0) 89 / 210284-22 & +49 (0) 160 / 47851-22
Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:
Erich Lebeiner (Vorsitzender),
Heinz Hartinger, Professor Alfred Taudes
Medieninhaber und Lizenzgeber:
Informatik Publishing & Consulting GmbH
5020 Salzburg, Griesgasse 31
Tel +43 (0) 662 / 890633-0 & Fax +43 (0) 662 / 890633-24

© Copyright 2010 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige ERP-Community-Monatsmagazin für

die SAP-Szene in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Für 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 Anündigung 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. SAP AG und DSAG e.V./GmbH sind weder der Herausgeber des E-3 Magazins und der damit zusammenhängenden Sonderpublikationen und Internetseiten (Web) oder sonst dafür presserechtlich verantwortlich. 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.

Advertorial

Innovative MES-Lösungen für fertigungsnahe SAP-Applikationen

Mit mehr als 30 Jahren Erfahrung im Fertigungsumfeld zählt die MPDV Mikrolab GmbH zu den führenden Lösungsanbietern von Manufacturing Execution Systemen (MES). Als langjähriger SAP-Partner hat sich MPDV in einer Vielzahl von Projekten umfassendes Know-how und weitreichende Erfahrungen im SAP-Umfeld erworben. Das hauseigene SAP Competence Center von MPDV unterstützt bei Bedarf dabei, unsere MES-Lösungen im Zusammenwirken mit den SAP-Funktionen optimal einzusetzen, und so die Lücke zwischen den Fertigungsprozessen und der Managementebene zu schließen.

Die MES-Lösung HYDRA

Das MES HYDRA bietet als zertifiziertes SAP-Subsystem mit seinen Erfassungs-, Informations- und Planungsfunktionen auch in komplexen, mehrstufigen Fertigungsprozessen die nötige Transparenz für eine exakte Ressourcen-, Termin- und Kapazitätsplanung. Verborgene Prozesspotenziale können aufgedeckt und erschlossen werden, wodurch die Wirtschaftlichkeit der Unternehmen und ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig gesteigert werden kann. Als integrierte, modular strukturierte MES-Lösung bietet HYDRA leistungsfähige Funktionen in den Bereichen:

- BDE / Auftragsdaten
- Leitstand / Fertigungssteuerung
- Material- und Produktionslogistik
- Maschinen- und Prozessdaten
- Werkzeug- und Ressourcenmanagement / DNC
- Qualitätssicherung / CAQ
- Personalzeit / Personaleinsatzplanung
- Leistungslohnermittlung
- Zutrittskontrolle
- Eskalationsmanagement

MES-Lösungen mit vollständiger SAP-Integration

Auf den langjährigen Erfahrungen bei der Realisierung fertigungsunterstützender Systeme und der leistungsfähigen Integrations- und Informationsplattform MII der SAP AG basierend, implementiert MPDV MES-Funktionen, die nahtlos in die SAP-Infrastruktur des NetWeavers eingebettet sind.

SAP Certified
Powered by SAP NetWeaver



SAP Certified
Integration with SAP Applications

MPDV bietet:

- Consulting-Leistungen zum Erstellen von Lösungsvorschlägen und Integrationskonzepten
- Programmierung auf MII-Basis zur Abbildung individueller Anforderungen
- Standard-MES-Funktionen auf Basis der Produktfamilie xMES
- Implementierung und Support



MPDV: Die MES-Experten!

Von der MPDV-Kompetenz profitieren heute bereits über 650 namhafte Unternehmen aller Größen und Branchen, die unsere MES-Lösungen erfolgreich zur Steigerung der Wertschöpfung in ihrer Fertigung einsetzen.

Auf dem MES-Markt ist MPDV mit seinen MES-Lösungen zum Trendsetter geworden. Belegt wird diese Vorreiterrolle durch die leitenden Funktionen von MPDV in den richtungsweisenden MES-Aktivitäten der Verbände, Institute und Organisationen wie z.B. MESA Int., MESA Europe, VDI, VDMA und ZVEI, sowie den veröffentlichten Fachbüchern rund um das Thema MES im renommierten Springer Verlag und Gabler Verlag.

Neben der Entwicklung von Systemlösungen beschäftigt sich MPDV im Rahmen der Initiative MPDV Campus verstärkt mit Fragen der Wirtschaftlichkeit im modernen Fertigungsumfeld, fördert neue Ideen und stellt innovative Lösungsansätze und Methoden vor.

MPDV Mikrolab GmbH Die MES-Experten!

Rainer Deisenroth
Römering 1
D-74821 Mosbach

Telefon: +49 (62 61) 92 09-0
Telefax: +49 (62 61) 1 81 39
E-Mail: info@mpdv.de
Online: www.mpdv.de



Die MES-Experten
www.mpdv.de

Der schnellste Weg zu Ihren Daten – das Cadaxo SQL Cockpit

Das Cadaxo SQL Cockpit spart Zeit – Ihre Zeit! Bei Entwicklungen! Bei der Lösung von Supportfragen! Beim Testen und der Qualitätssicherung! Egal, ob eine schnelle Datenanalyse oder eine Optimierung einer komplexen Datenbankabfrage notwendig ist, das Cadaxo SQL Cockpit kann hier erstklassig unterstützen.

Das Cadaxo SQL Cockpit ist ein Tool für Datenbankabfragen direkt in SAP Systemen.

Der große Vorteil des Cockpits liegt darin, dass diese Abfragen direkt als SQL Befehle abgesetzt werden können. Es muss keine Query erstellt, kein Report programmiert werden. Außerdem können beliebig viele SELECTs gleichzeitig abgesetzt werden. Dadurch ergibt sich ein gesamtheitliches Bild auf eine bestimmte Problemstellung. Durch die Kapselung im Cadaxo SQL Cockpit kann dies auch in Qualitätssicherungs- und sogar Produktivsystemen durchgeführt werden. Es müssen keine Programme oder Queries transportiert werden.

Der Test von Entwicklungen und Prozessen wird vereinfacht.

Oftmals ist es im Zuge der Qualitätssicherung schwierig, auf einen Blick zu sehen, ob alle Prozessschritte und Fortschreibungen richtig durchgeführt wurden. Haben diese auch alle den Weg auf die Datenbank gefunden? Oder wurden gewisse Informationen nicht richtig fortgeschrieben. Aber wie wollen Sie das schnell überprüfen. Sie können entweder alle Transaktionen und Auswertungen manuell überprüfen, oder sich ein Programm schreiben, dass diese Überprüfung durchführt. Oder aber Sie fragen diese Informationen ganz einfach in der Datenbank ab.

Sie haben mit dem Cadaxo SQL Cockpit die Möglichkeit mehrere SQL Statements gleichzeitig abzusetzen.

Sie schreiben die einzelnen Abfragen hintereinander in das SQL Cockpit, machen diese ganz einfach mittels Parametern von einander abhängig und drücken „ausführen“. Dann werden Ihnen im Ergebnisbereich die einzelnen Ergebnislisten angezeigt. Die Anzahl der durchführbaren Statements ist eigentlich nur durch die Bildschirmgröße limitiert.

Wie verhält sich eine Datenbankabfrage mit Echtdaten?

Entwickler, die komplexe Datenbankabfragen programmieren müssen, haben mit dem SQL Cockpit ein wirkungsvolles Werkzeug zur Hand, das Performanceunterschiede einzelner Abfragen einfach aufzeigt. Durch den Einsatz im Produktivsystem kann auch



gleich eine Aussage über die Performance zur Laufzeit getroffen werden.

Programmerstellung auf Knopfdruck!

Viele Programme, v. A. schnelle Auswertungen bauen zum Großteil auf einer Datenbankabfrage auf. Diesen Schritt haben wir nun automatisiert. Das SQL Cockpit nimmt Ihnen die Tipparbeit ab. Mittels Knopfdruck können Sie einen ABAP Report erstellen, den Sie dann nach Ihren Wünschen anpassen können.

„Meine Programme werden einfacher!

Unglaublich was mit SQL alles geht!“ Die Praxis gibt uns Recht. Unzählige Entwickler schwärmen in ihrem Feedback an uns, dass sie durch die Nutzung des SQL Cockpits bei der Entwicklung ihrer Programme viel Zeit gespart haben und schneller und einfacher zu besseren Ergebnissen gekommen sind.

Ein Video sagt mehr als 1000 Worte!

Wir haben vom Cadaxo SQL Cockpit ein Video erstellt und auf unserer Homepage veröffentlicht. Machen Sie sich Ihr eigenes Bild und klicken Sie einfach auf www.cadaxo.com und tauchen Sie ein in eine einfache IT-Zukunft. Wenn Sie mehr erfahren möchten, kontaktieren Sie uns unter office@cadaxo.com und wir beantworten gerne all Ihre Fragen, oder vereinbaren Sie einfach einen Termin für eine unverbindliche Online Präsentation.

Cadaxo GmbH
Rienößlgasse 3/17
A-1040 Wien
www.cadaxo.com

Mag. Oliver Wahrstötter
Geschäftsführer
E-Mail : oliver.wahrstoetter@cadaxo.com
Mobil: +43 / 699 1 74 79 200



Advertorial

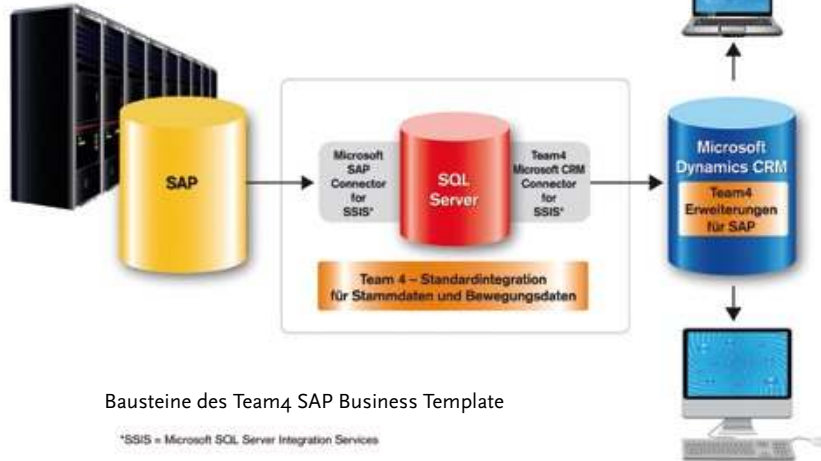
SAP ERP verschmilzt mit Office-nahem CRM

Business Templates für Microsoft CRM und Lotus CRM

Viele Unternehmen unterstützen ihr operatives Geschäft mit einer wachsenden Zahl von SAP-Modulen. Für die Aufgabenstellung CRM greifen SAP-Anwender im B2B/Industriebereich aber auch gern zu Office-nahen CRM-Produkten. Denn im B2B-Vertrieb geht es nicht nur um Transaktionen und harte Zahlen, sondern um Kommunikation, Koordination und weiche Informationen. Ebenso ist die Nutzerakzeptanz bei „IT-ungeduldigen“ Zielgruppen in Außendienst und Marketing gefragt. Hier punkten Office-nahe Produkte wie Microsoft Dynamics CRM oder Team4 CRM auf Lotus Notes:

- Präsentieren sich wie Erweiterungen der gewohnten Outlook- oder Lotus Notes-Mailbox
- Bieten vollwertige Offline-Unterstützung ohne Zusatzmodule
- Integrieren Mails, Termine, Aufgaben, Word-Dokumente etc. nahtlos in Kunden- und Projektakten
- Sind leicht anzupassen
- Basieren mit Microsoft und IBM auch auf strategische IT-Plattformen

Aber strategische SAP-Anwender befürchten Defizite und hohen Aufwand bei der Integration eines Non-SAP-CRM. Hier antwortet Team4 mit einer neuen Generation gesamtthetischer Integrationsprodukte.



Bausteine des Team4 SAP Business Template

*SSIS = Microsoft SQL Server Integration Services

Team4 SAP Business Template für Microsoft CRM

Dieses Template umfasst nicht nur die technischen Schnittstellen und den Datenaustausch im Hintergrund, sondern ergänzt Microsoft Dynamics CRM um neue Informationsobjekte, neue Navigationspunkte, neue Ansichten und mehr (siehe Screenshot), beispielsweise für: Debitorenstämme, Vertriebsbereichsdaten zu Debitoren, Partnerrollen, Ansprechpartner, Ansprechpartnerrollen, SD-Vertriebsbelege und Materialstämme.

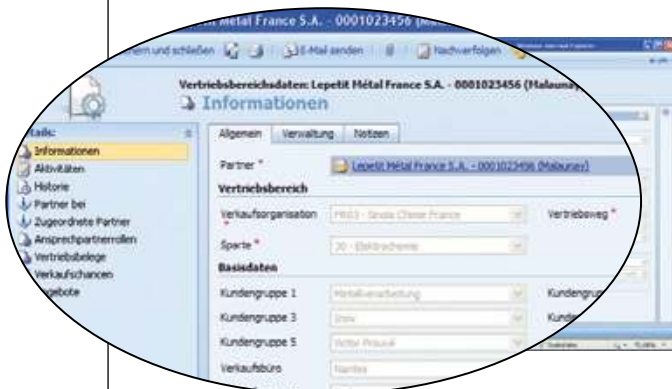
Bei der Erweiterung des Userinterface erhält das Template SAP-Paradigmen wie beispielsweise Geschäftspartner und deren Beziehungen untereinander. Dadurch findet ein SAP-Anwender „seine Daten“ sofort wieder. Das Business Template sorgt für einen differenziellen Datenabgleich und damit für die Offline-Verfügbarkeit von CRM- und ERP-Daten auf dem Notebook.

Team4 SAP Business Template für Lotus CRM

Mit den gleichen Möglichkeiten integriert dieses Template Team4 CRM, ein flexibel anpassbares Lotus Notes-CRM speziell für das B2B-Geschäft.

CRM mit enger SAP ERP-Integration hat Team4 unter anderem realisiert für:

Bayer MaterialScience, Chemetall, FujiFilm, Hagebau, Heidelberger Druckmaschinen, Infineon, Lanxess, Schneider Electric Schweiz



CRM-Maskenausschnitt mit SAP-Vertriebsbereichsdaten

Team4 GmbH
Kaiserstr. 100
52134 Herzogenrath

Telefon: +49 (0)2407 / 9582-0
Telefax: +49 (0)2407 / 9582-22
Online: info@team4.de
www.team4.de/integration



Passgenaue SAP-Services für die Anforderungen Ihres Unternehmens

bebit bietet maßgeschneiderte SAP-Services für den gesamten Lebenszyklus Ihres SAP-Systems. Von der Einführung, über den Betrieb in unseren Rechenzentren bis hin zur Betreuung und individuellen Weiterentwicklung Ihrer SAP-Lösung.

Fokussierung und pragmatischer Best-Practice-Ansatz kennzeichnen unsere Vorgehensweise. Unsere Berater zeichnen sich insbesondere durch betriebswirtschaftliche und technische Expertisen in SAP ERP, SAP NetWeaver, SAP Business Intelligence, SAP Human Capital Management und SAP for Engineering, Construction & Operations (SAP for EC&O) aus.

bebit wurde 1993 als Unternehmen der Bilfinger Berger Multiservice Group gegründet und beschäftigt aktuell über 160 Mitarbeiter. bebit ist zertifizierter SAP-Partner und SAP Certified in Hosting Services.

Unsere SAP-Leistungen im Überblick:

SAP Consulting: Unsere Experten beraten Sie von der Konzeption der Machbarkeitsstudien über die Komplett Einführung inklusive Migration bis hin zur Entwicklung von Lösungsansätzen zur Optimierung Ihrer Geschäftsprozesse.

SAP Development: Auf Wunsch entwickeln wir individuelle, in den SAP-Standard integrierbare Lösungen und realisieren Schnittstellen.

SAP Hosting: Wir betreiben Ihre SAP-Anwendung in unseren modernen Rechenzentren mit hohen Sicherheitsstandards und unter Einsatz innovativer Technologien.

SAP Application Management: Wir begleiten Sie im laufenden SAP-Betrieb nach ITIL und passen Ihre SAP-Lösung an die Anforderungen Ihrer Unternehmensprozesse an.

bebit solutions for SAP: Zur Ergänzung des SAP-Standards haben wir eigenentwickelte Lösungen in speziellen Anwendungsbereichen z. B. das Management von Bürgschaften (bebit-BRG) oder das Erstellen von Rechnungen (smart invoice).



Im Fokus: Business Intelligence

Unternehmen können sich mit dem richtigen Einsatz von Business Intelligence (BI) vom Wettbewerb differenzieren. Reichern sie ihre Geschäftsprozesse mit BI-Wissen an, legen Sie das Fundament für ein erfolgreiches Enterprise Performance Management (EPM). Damit können sie zu jedem Zeitpunkt die Leistungen ihrer Organisation auf allen Ebenen bestimmen und aktiv steuern.

Die Business Intelligence Lösungen von SAP liefern Erkenntnisse, um richtige operative und strategische Entscheidung zu treffen. Wir integrieren Business Intelligence erfolgreich in Ihrem Unternehmen.

Unsere BI-Leistungen im Überblick:

- Konzeption, Einführung und Betreuung Ihrer BI-Strategie
- Aufbau strukturierter Kennzahlen- und Berichtssysteme
- Einführung integrierter Planungsanwendungen
- Legale Konzernkonsolidierung und Managementreporting

bebit Informationstechnik GmbH
 Dynamostraße 17
 D-68165 Mannheim

Telefon: +49 (0)621 / 4001-2754
 Telefax: +49 (0)621 / 4001-2080
 Online: info@bebit.de
 www.bebit.de

bebit
 Consulting | Solutions | Services

Escriba: Die optimale Ergänzung, wenn es um Dokumente geht

Das E-3 Magazin im Interview mit Rainer Schumacher, Verantwortlicher CRM-Markt bei der E&E AG.

E-3: Seit wann gibt es das Unternehmen E&E? Warum und wie ist es entstanden?

Rainer Schumacher: Das 1998 in Berlin von Dr. Jürgen Erbedinger gegründete Beratungs- und Technologieunternehmen E&E AG hat sich auf die Bereiche systemunabhängige Prozess- und Managementberatung sowie die Entwicklung prozessorientierter Unternehmenssoftware spezialisiert.

Im Zeitraum ab 2000 wurde die kundenindividuelle Lösung Schriftverkehrsmanager entwickelt und erstmals bei der Commerzbank implementiert. Mit der Technologieplattform Escriba positioniert sich das Unternehmen seit 2004 als Technologie- und Marktführer im Themengebiet Dokumentenzentrierte Prozessoptimierung.

E-3: Wie ist im Allgemeinen der Kontakt und die Zusammenarbeit zwischen E&E und Anbietern von Unternehmenssoftware wie SAP?

Schumacher: Die Zusammenarbeit zwischen allen großen Anbietern und E&E ist partnerschaftlich. Escriba ist auf den Technologieplattformen der führenden IT-Unternehmen zertifiziert und lauffähig.

E-3: Klassisches CRM wird momentan mit BI-Funktionen, Rechtssicherheit etc. erweitert. Welchen Trend sehen Sie bei CRM?

Schumacher: CRM hat oft das Problem, zu wenig operativ genutzt zu werden – oft nur als „Datenfriedhof“. Dokumente wie Serviceverträge, Kampagnendokumente, Newsletter, Veranstaltungseinladungen etc.

werden meist in Parallelsystemen erzeugt. Die Erzeugung von Dokumenten aus CRM-Systemen erhöht den Nutzungsgrad und verbessert damit die Prozesssicherheit, Effizienz, Datenqualität – am Ende auch die Qualität von BI-Funktionen und Rechtssicherheit.

E-3: Welchen Wert kann Escriba zu existierenden CRM-Installationen beitragen?

Schumacher: Neben dem hohen Funktionsumfang und ihren weitreichenden Integrationsmerkmalen zeichnet sich die Escriba-Technologieplattform auf übergeordneter Ebene durch ein breites Spektrum an Hebelwirkungen zur Erzielung von Nutzenpotenzialen aus:

- Stärkung des Markenimages durch stringente, optische und hochwertige Unternehmenskommunikation.
- Verkürzung der Reaktionszeiten durch flexible Mechanismen und Automatismen im operativen Individualschriftverkehr.
- Prozessdisziplin durch vorkonfektionierte Inhalte und systemisch verankerte Abläufe.
- Rechts- und Revisionssicherheit aufgrund einer Deckungsgleichheit der Datenlage im führenden System mit dem zugehörigen Schriftverkehr.
- Reduzierung administrativer und manueller Tätigkeiten auf ein Minimum.

Escriba ist ein Stellhebel, um das CRM-System operativer zu machen.

E-3: Die Escriba-Erweiterungen gelten für welche CRM-Systeme?

Schumacher: Die Erweiterungen gelten für alle am Markt gängigen CRM-Systeme –

insbesondere für SAP CRM als auch für Oracle Siebel CRM.

E-3: Wie erfolgt die Erweiterung eines SAP CRM und was ändert sich für den Anwender?

Schumacher: Escriba wird nahtlos und vollständig in die Prozesse des SAP CRM integriert – unabhängig von der Oberflächentechnologie. Die Anwender bleiben in der gewohnten CRM-Umgebung und werden gegebenenfalls während der Dokumentenerstellung durch zusätzliche Escriba-Dialoge durch den Prozess geführt. Dokumente werden in einer gewohnten Textverarbeitungsumgebung ausgegeben und können wie in Office nachbearbeitet werden.

E-3: Wie aufwendig ist der Installationsaufwand und die Schulung?

Schumacher: Abhängig vom Umfang der Nutzung des SAP CRM (Vertrieb, Marketing, Service), ist es ein kleines Integrationsprojekt. In unserer E&E-Akademie bieten wir zielgruppenspezifisch Kurse an, zum Beispiel den Umgang mit dem Escriba Designer.

Ziel ist der Transfer von Spezialwissen und anwendungsorientierten Fertigkeiten, um das Potenzial der E&E-Werkzeuge und -Methoden in der Praxis optimal nutzen zu können.

E-3: Können Sie bitte ein Beispiel aus der Praxis nennen, was die Verbesserungen ausmachen?

Schumacher: Wir haben bei einem Kunden den Veranstaltungs-Einladungsprozess optimiert. Die Zeiteinsparung beim Dokumentenerstellungsprozess beträgt etwa 75 Prozent, es wird eine höhere Datenqualität erreicht und somit auch eine verbesserte Dokumentenqualität.

E-3: Wann und bei welchen CRM-Systemen sollte man diese Art von Erweiterungen bedenken?

Schumacher: Besonders bei CRM-Prozessen mit hohem Dokumentenvolumen – z.

B. Customer Interaction Center (Callcenter), oder bei Dokumenten mit mittlerer bis hoher Strukturierung, z. B. Verträge. Dokumente können vorkonfektioniert werden und können trotzdem individuell bearbeitet werden.

E-3: Worin sehen Sie den wichtigsten Vorteil von Escriba im Zusammenhang mit einem CRM-System?

Schumacher: Die Dokumentenpflege liegt bei der Fachabteilung. Für die Dokumentenpflege sind keine Programmierkenntnisse notwendig. Die Revisions- und Rechtssicherheit der Dokumente wird aufgrund einer Gewährleistung der Daten-Deckungsgleichheit im führenden System erreicht und in der Kundenkommunikation ergibt sich eine hohe Effizienz durch (Teil-)Automatisierung.

Escriba erzeugt neben dem menschenlesbaren Ausgabeformat (z. B. PDF) ein maschinenlesbares XML-Format zur Folgeprozesssteuerung.

E-3: Wann erscheint das neue Escriba Release 1.3 und welche Erweiterungen bringt es mit sich?

Schumacher: Das neue Release ist ab September 2010 verfügbar: Escriba Release 1.3 wurde zur universellen Technologieplattform für die Dokumentenerzeugung im gesamten Unternehmen und unabhängig vom führenden IT-System entwickelt. Es wird natürlich viele neue Möglichkeiten im Bereich der Vorlagenverwaltung aber auch der assistentengestützten Datenerhebung geben. Besonders hervorheben möchte ich die Neuigkeiten in der Dokumentenausgabe. Das Escriba Release 1.3 wird in der Lage sein, mehrere fachliche zusammengehörige Dokumente in einem Schritt zu erzeugen – unabhängig von deren Ausgabeformat. Die Ausgabe von zum Beispiel Papierdokumenten können sehr individuell und granular gesteuert werden und automatisch in vordefinierten Papierfächern ausgegeben werden.

E-3: Danke für das Gespräch.

E&E information consultants AG

Invalidenstraße 112
10115 Berlin

Telefon: +49 30-280 488-888
Telefax: +49 30-280 488-885
E-Mail: info@escriba-software.de
Web: www.escriba-software.de

ESCRIBA®
WWW.ESCRIBA-SOFTWARE.DE

Advertorial

Attraktive, mobile Anwendungen mit SAP-Backend – iPhone/iPad

Das „Iphone“ ist mittlerweile mehr als nur ein Handy, es ist zum Kultgegenstand avanciert. Doch das „intelligente Telefon“ von Apple kann mehr als nur ein stiefmütterliches Telefon-Dasein führen, zahlreiche Anwendungen (sogenannte Apps) haben die Tür in die Business-Welt geöffnet. Nun geht SNAP Consulting einen Schritt weiter und zeigt mit einem Prototypen im Healthcare-Umfeld, dass auch bei der anspruchsvollen, kritischen und hohe Standards gewöhnten Ärzteschaft mobile Lösungen mit Anschluss an das SAP-Backend den Arbeitsalltag enorm erleichtern können.

Mit dem Iphone hat Apple einen regelrechten Siegeszug der Smartphones ausgelöst. Laut dem Marktforschungshaus IDC wurden im ersten Quartal 2010 weltweit 54,7 Millionen Smartphones verkauft, das sind 56,7 Prozent mehr als in Vergleichs-Quartal 2009. Wenig Wunder, vereinen die „intelligenten“ Telefone doch Komfort, mobilen Breitband-Zugang zum World Wide Web und hochwertige Anwendungen in einem handlichen Endgerät. Vorteile, die gerade auch im hoch anspruchsvollen Healthcare-Umfeld mehr als nur nützlich sind.

SNAP Consulting, ausgewiesener Spezialist im Healthcare-Umfeld, hat nun anhand einer Prototyp-Anwendung gezeigt, wie Iphone, „Ipad“, „Google Nexus“ und Co. den Arbeitsalltag von Ärzten entscheidend verbessern können. Schon in der Vergangenheit hat SNAP Consulting mobile „Windows“ und „BlackBerry“-Geräte mit Instandhaltungs- und

Vertriebssteuerungslösungen ausgerüstet. Auf der Suche nach einem neuen Szenario samt Endgerät – das einfach zu bedienen und nett anzusehen sein sollte – stießen die SNAP-Experten auf das Iphone, mit der soeben abgeschlossenen Implementierung eines Medikamentenfreigabeprozesses (Vidierung) auf einem Iphone folgte ein Prototyp im Healthcare-Umfeld.

Dabei wird der Medikamentenfreigabeprozess aus dem Computer beziehungsweise von Papier auf das Iphone verlagert. Die Vorteile für den Arzt sind naheliegend: Er kann mobil und zeitsparend seine Freigaben genau dann durchführen, wenn er dafür Zeit hat. Dafür startet der Arzt die Anwendung auf seinem Iphone und, meldet sich mit Benutzernamen und Kennwort an. Daraufhin bekommt er die freizugebenden Medikamente auf sein Gerät übertragen und in einer Übersichtsliste dargestellt. Von der Liste ausgehend können zu jeder Anforderung tiefer gehende Details abgerufen werden, etwa welcher Patient das jeweilige Medikament benötigt, welcher Arzt das Rezept ausgestellt hat oder wie viel das jeweilige Produkt kostet.

Im Anschluss kann der Arzt – direkt in der Anwendung – das Medikament entweder genehmigen oder auch ablehnen, nach dem Abschluss seiner Freigaben synchronisiert er die Iphone-Anwendung mit dem SAP-Backend und beendet das App. Als Programmiersprache nutzten die Experten der SNAP Consulting „Objective C“, als objektorientierte API kam „Cocoa touch“ zum Einsatz.



SNAP Consulting
 Systemnahe Anwendungsprogrammierung
 und Beratung GmbH
 office@snapconsult.com
 www.snapconsult.com

Dannebergplatz 16/2 A-1030 Wien
 Telefon:+43 (0)1 / 6175784 - o | Telefax: +43 (0)1 / 6175784 - o
 Spichernstraße 4 D-49143 Bissendorf
 Telefon +49 (0) 5402 985 350 | Telefax: +49 (0) 5402 985 351



End-to-End Automation von SAP-Systemkopien

Als SAP-Partner ist Empirius ein Anbieter, der die komplexe und mit einem hohen manuellen Aufwand verbundene SAP-Systemkopie automatisiert. Die Systemkopie wird von SAP empfohlen, in regelmäßigen Abständen durchzuführen, um Anwendern eine aktuelle Kopie der SAP-Produktivumgebung im SAP-Qualitätssicherungssystem zur Verfügung zu stellen. Unternehmen, die SAP einsetzen, stehen typischerweise vor der Aufgabe, ihre SAP-Produktivumgebung ein bis zwei Mal im Monat kopieren zu müssen, was jedes mal drei bis fünf Tage erfordert, bis alle manuellen Schritte ausgeführt sind. BlueSystemCopy reduziert den manuellen Aufwand und verschafft Unternehmen damit jeden Monat zusätzlich Zeit für produktive Tätigkeiten. Dadurch kann die tägliche Arbeit normal weitergeführt werden, was wertvolle Zeit spart, Fehler reduziert, den Mitarbeitern „Luft verschafft“, sowie effiziente und konsistente Nicht-produktiv-Systeme bereitstellt.

Mit der **BlueSystemCopy** bietet die Empirius GmbH mit Sitz in München eine End-to-End-Automation von SAP-Systemkopien. Nahezu jeder Schritt einer Systemkopie ist automatisiert:

- Die **BlueSystemCopy** kopiert Abap- und Double Stack Systeme
- Der Restore der Daten kann über UserExit-Technologie unabhängig vom Hersteller integriert werden
- Die Datenbank wird automatisch an das Zielsystem angepasst
- Die zeitaufwendigen Nacharbeiten wie Tabellenanpassungen und Tabelleninitialisierungen werden automatisch durchgeführt
- Individuelle Nacharbeiten im Zielsystem der Systemkopie wie das Starten der BDLS können ebenfalls automatisiert werden.

Systemkopien auf Knopfdruck

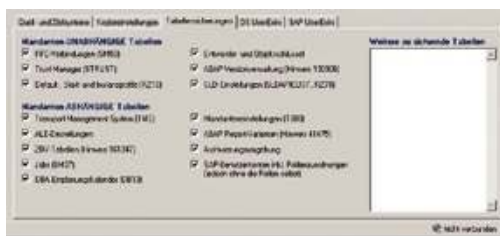
Im Gegensatz zum bisherigen manuellen und zeitaufwendigen Verfahren einer Systemkopie benötigt man mit der **BlueSystemCopy** nur wenige Minuten, um eine Systemkopie termingerecht einzuplanen. Das bedeutet:

- Zeitersparnis und Flexibilität
- Entlastung der SAP-Administratoren von aufwändiger Routinetätigkeit
- Kundenfreundlichkeit

Qualität und Flexibilität

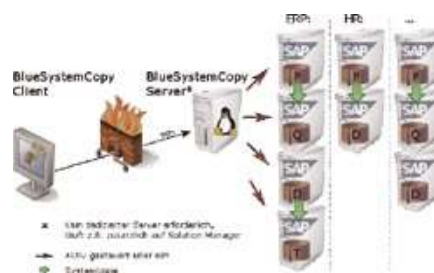
Durch die End-to-End-Automation wird kein Schritt der Systemkopie vergessen. Bisher erforderliche Qualitätschecks können deshalb entfallen. Der manuelle Aufwand um eine Systemkopie vorzubereiten reduziert sich durch die BlueSystemCopy auf wenige Minuten bei höchster Qualität, Flexibilität und Zuverlässigkeit.

Einstellungen im Zielsystem bleiben erhalten



Mit dem Feature **Tabellensicherungen** entfällt das zeitaufwändige und fehleranfällige Anpassen von Tabellen im Zielsystem, da alle relevanten Tabellen vor der Systemkopie automatisch gesichert und nach der Kopie zurückgespielt werden.

Minimaler Installationsaufwand



Der **Installationsaufwand** ist sehr gering: Innerhalb einer Stunde ist die **BlueSystemCopy** installiert und die erste Systemkopie kann gestartet werden. Auf den an der Systemkopie beteiligten SAP-Systemen müssen keine Agents oder ähnliches installiert werden

Viele führende Unternehmen, darunter mehrere DAX-30-Unternehmen, nutzen die genannten Vorteile und machen ihre Systemkopien mit der BlueSystemCopy.

Empirius GmbH

Klausenburger Straße 9
81677 München

Telefon: +49 (0) 89 / 93 933-656
Telefax: +49 (0) 89 / 93 933-648
Online: info@empirius.de
www.empirius.de



Advertorial

Haben Sie heute schon Ihre SAP-Daten geshuttelt?

Was haben Bosch, Coca Cola, Kellogg's und Nike gemeinsam? Sie setzen, wie auch über 600 andere Unternehmen auf der Welt, Winshuttle zur Pflege ihrer SAP-Daten ein! Und damit haben sie noch mehr gemeinsam: Ihre IT-Abteilung wird nicht von unnötigem Programmieraufwand in Beschlag genommen, und ihre Business-Anwender müssen SAP-Daten nicht in komplexe Masken in mühevoller Handarbeit eintragen. Vielmehr profitieren die Unternehmen von einer leistungsfähigen Software, die ihre Produktivität steigert und ihnen Zeit und Geld spart.

Winshuttle hat sich nach seiner Gründung in 2003 schnell zu einem der weltweit führenden Anbieter von Daten-Upload- und Extraktionstools für SAP-Benutzer entwickelt. Seit Jahresbeginn ist das Unternehmen mit einer eigenständigen GmbH auch in Deutschland präsent und betreut von hier die DACH-Region.

Eckpfeiler für den Erfolg und das rasante Wachstum von Winshuttle sind Softwareprodukte, die es Geschäftsanwendern ermöglichen, direkt aus Excel, Web-Formularen und anderen Schnittstellen ohne jeglichen Programmierauf-



Die Winshuttle STUDIO-Suite ist ein integriertes Paket mit vier unterschiedlichen Anwendungen, die den Geschäftsanwender und IT-Abteilungen bei SAP-basierten Geschäftsprozessen unterstützen

wand mit SAP zu arbeiten. Die Produkte sind mit allen SAP-Modulen kompatibel.

Jüngstes Produkt ist Winshuttle STUDIO™: Dabei handelt es sich um ein integriertes Paket, das die vier Anwendungen – Winshuttle TRANSACTION™, Winshuttle QUERY™, Winshuttle FORMS™ und Winshuttle DIRECT™ – zusammenfasst. Mit STUDIO können Unternehmen und Abteilungen Formulare (Excel, PDF, Web, InfoPath®) erstellen, die Anwendern anschließend für die Eingabe und Änderung von SAP-Daten zur Verfügung stehen. Dabei werden sämtliche SAP-internen Sicherheitsregeln und Berechtigungen berücksichtigt. Für die SAP Business Suite unterscheidet sich der Datenladevorgang aus transactionSHUTTLE von der manuellen Eingabe der Daten nur durch die wesentlich höhere Geschwindigkeit. Darüber hinaus werden Batch-Prozesse wie die Erstellung oder Änderung von Massenaufzeichnungen in den SAP-Lösungen unterstützt. Außerdem können Anwender mit STUDIO über das transaktionsbasierte Aufzeichnen in SAP hinaus auch Skripte implementieren, die die BAPI® (Business Application Programming Interface)-Programmierschnittstelle von SAP nutzen.

Wichtige Merkmale von Winshuttle STUDIO™:

- Unterstützung komplexer und einfacher Szenarien
- Leistungsstarkes Extrahieren, Erstellen und Aktualisieren von Daten in SAP
- Skalierbarkeit von einzelnen Anwendern bis hin zur Bereitstellung in Unternehmen
- Leistungsfähige SOX-konforme Sicherheit
- Einsatz standardmäßiger Microsoft®- und SAP®-Technologien
- SAP®-Zertifizierung

Wesentliche Vorteile von Winshuttle STUDIO™:

- Einfacher Einsatz durch Geschäftsanwender und IT-Experten
- Ermöglicht Geschäftsanwendern die Automatisierung von manuellen Dateneingabe- und Verwaltungsaufgaben
- Intuitive Schnittstelle
- Nahtlose Zusammenarbeit mit SAP® und Microsoft Excel®
- Geringe oder keine Softwarecodierung erforderlich

Winshuttle Deutschland GmbH
Stresemannstr. 46
D-27570 Bremerhaven

Telefon: +49 (0)471 / 170190-0
E-Mail: info@winshuttle-software.de
Online: <http://www.winshuttle-software.de>

WINSHUTTLE

Automatisierung von Dokumentenprozessen sorgt für mehr Effizienz und birgt hohes Einsparpotenzial

Rechnungseingang, Auftragserfassung, E-Billing oder Faxversand und -empfang – sinnvolle SAP-Add-ons als SaaS oder selbst betrieben nutzen

Dokumentenprozesse in Unternehmen sind heute noch weitgehend von zeit- und fehleranfälligen manuellen Prozessschritten geprägt. Außerdem kommt es vielfach zu Prozessbrüchen, die die Effizienz belasten und für Intransparenzen sorgen. Genannt sei hier beispielhaft ein Teilprozess des sog. Order-to-Cash-Prozesses: die manuelle Erfassung von Aufträgen, die per Fax eingehen. Schnell stapeln sich die Bestellungen auf den Schreibtischen derjenigen, die die Bestellungen im SAP-System erfassen: Aufträge können somit nicht mehr zum Zeitpunkt ihres Eingangs erfasst werden, kritische Liefertermine können nicht mehr eingehalten werden. Also wandert der Besteller zum Wettbewerb ab. Zudem ist die manuelle Erfassung fehleranfällig, was zu Falschlieferungen führen und hohe Kosten sowie Kundenunzufriedenheit verursachen kann. Auch wird Controlling- oder Forecasting-Anforderungen nicht mehr Rechnung getragen, da zu einem bestimmten Stichtatum nicht genau nachvollzogen werden kann, welche finanzielle Größe der Auftragseingang hat, wenn Bestellfaxe zwar im Unternehmen vorliegen, aber noch nicht erfasst worden sind. Hier kann eine Automatisierungslösung Abhilfe schaffen: Eingehende Faxe werden durch eine

Lösung empfangen, die Inhalte auf Kopf- und Positionsebene erfasst, Workflows zur evtl. notwendigen Validierung werden automatisch angestoßen, und die Bestellung kann unmittelbar nach Eingang im SAP-System gebucht werden. Gleiches gilt für andere kaufmännische Prozesse auch, etwa die Prüfung und Buchung des Rechnungseingangs oder die Umstellung von der Papierrechnung auf die elektronische Rechnungsstellung. Selbst simple Prozesse wie das manuelle Faxen bei Benutzung der noch vielfach verbreiteten Faxgeräte können durch Automatisierungslösungen deutlich optimiert werden.

Durch das Marktangebot können Unternehmen dabei die Entscheidung treffen, ob sie Lösungen dieser Art selbst betreiben möchten oder die Funktionen der Lösung als Software as a Service-Angebot nutzen wollen. Esker bietet eine breite Palette an Lösungen zur Automatisierung von Dokumenten-Prozessen, sowohl als Software-Lösung, die selbst betrieben werden kann, als auch als SaaS-Modell, wobei Esker den Betrieb der Lösung übernimmt und verbrauchsabhängig abrechnet wird. Die Lösungen haben SAP-zertifizierte Schnittstellen und sind bei vielen SAP-Anwendern wie BASF, Whirlpool oder der Madsack Verlagsgruppe im Einsatz. Nachfolgend sind die Vorteile eines Auszugs aus diesem Lösungsportfolio dargestellt sowie Kriterien für den SaaS- oder den Eigenbetrieb aufgelistet:

Prozess	Auftragseingang	Rechnungseingang, Accounts Payable	Elektr. Rechnungsstellung, E-Billing	Faxversand und -empfang
Vorteile einer Automatisierungslösung von Esker	<ul style="list-style-type: none"> Manuelle Erfassung wird auf ein Minimum reduziert Mehr Zeit für die Kundenbetreuung Automatische Durchbuchung von Aufträgen möglich Reduzierung der Fehlerrate, weniger Falschlieferungen Erfassung von mehr Aufträgen in der gleichen Zeit Einhaltung von Lieferterminen Erfassung der finanziellen Größe des Auftragseingangs zu jedem Zeitpunkt auf Knopfdruck Status der Bearbeitung des jeweiligen Auftrags jederzeit verfügbar Integration ins SAP-System und in SAP-Workflows Bedienung durch den Anwender intuitiv 	<ul style="list-style-type: none"> Manuelle Erfassung wird auf ein Minimum reduziert Prüfung gegen Bestellung, Lieferschein, Wareneingang Automatische Durchbuchung von Rechnungen möglich Mehr Transparenz bei dezentralen Organisationen (kein Versand und womögl. Verlust von Rechnungen zwischen Unternehmensteilen zur Freigabe) Einhaltung von Fristen zum Skontoabzug Bessere Liquiditätsplanung durch genaue Kenntnis der anstehenden Ausgaben Workflows ermöglichen Freigabe in Echtzeit, auch für Mitarbeiter im Außendienst Integration ins SAP-System und in SAP-Workflows Bedienung durch den Anwender intuitiv 	<ul style="list-style-type: none"> Reduzierte Kosten durch Einsparung von Papier, Toner, Porto Manuelles Handling durch Kuvertieren oder Postaufliefern entfällt Rechtskonform durch Signatur und Verifikation in vielen Ländern weltweit Nachweis über Zustellung der elektronischen Rechnung Verkürzung des DSO (Days Sales Outstanding) Elektronische Formate lassen sich vom Empfänger automatisiert weiterverarbeiten Durch Nutzung des Esker Postversandservices lässt sich der komplette Rechnungsversand outsourcen, wobei man Schritt für Schritt auf E-Billing umsteigen kann 	<ul style="list-style-type: none"> Einsparung von Faxgeräten und Verbrauchsmaterialien Faxen direkt aus SAP, vom Desktop oder aus anderen Anwendungen Faxempfang durch automatisches Routing direkt an den jeweiligen Mitarbeiter Umfangreiche Reporting- und Analysetools Interne Kostenumlage verbrauchsabhängig auf Kostenstellen möglich
Kriterien für den Eigenbetrieb	<ul style="list-style-type: none"> IT Strategie nicht outsourcing-orientiert Bei hohem Komplexitäts- und Individualisierungsgrad der Anwendung 	<ul style="list-style-type: none"> Anpassungen sollen möglichst inhouse vorgenommen werden Applikation soll inhouse betreut und verwaltet werden 		
Kriterien für SaaS	<ul style="list-style-type: none"> Keine hohen Anfangsinvestitionen Operative Kosten statt Investitionskosten Pay-per-Use-Modell Verkürzte Implementierungszeiten 	<ul style="list-style-type: none"> Keine internen Ressourcen oder Infrastruktur für Betrieb und Wartung nötig Systemupdates erfolgen automatisch und für alle Kunden auf der SaaS-Plattform 	<ul style="list-style-type: none"> Revisionsichere Archivierung kann ebenfalls outsourcet werden 	

Esker Software GmbH
 Dillwächterstraße 5
 80686 München

Telefon: +49 (0)89 / 700887-0
 Telefax: +49 (0)89 / 700887-70
 Online: www.esker.com
www.esker.de



CRM: Erst nachdenken, dann einführen

Kunden binden, Kunden gewinnen – das ist das A und O für den Geschäftserfolg. CRM-Systeme stützen die Kommunikation mit dem Kunden mit verlässlichen Zahlen, Daten und Fakten. Diese sechs Insidertipps zeigen wie Sie sich für das richtige System entscheiden.
Von René Marti

Bestehende Kunden optimal betreuen und die Neukundengewinnung nicht dem Zufall überlassen – das ist der Wunsch jeder Geschäftsführung. Da beides oft nicht einwandfrei funktioniert, ist schnell das ungeeignete oder ganz fehlende CRM-System als Ursache ausgemacht. Dabei ist es nur ein Werkzeug. Entscheidend für den Erfolg ist, wie es eingesetzt und gepflegt wird. Sechs Empfehlungen für den CRM-Projekterfolg.

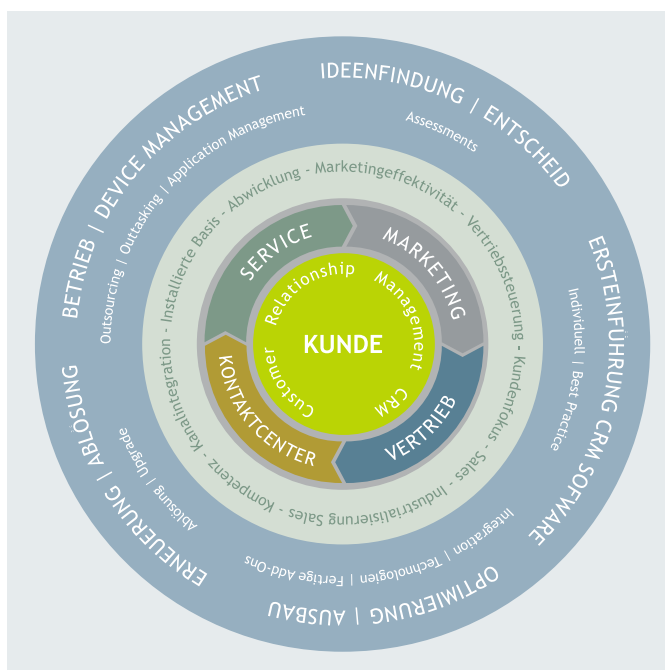
1. In Geschäftszielen denken, nicht in Tools

Die Erfahrung zeigt: noch immer werden einfach Tools evaluiert statt Probleme zu analysieren, die mit diesem System gelöst werden sollen. Schlüssiger ist eine Ableitung der System-Anforderungen aufgrund der geschäftlichen Zielen, die es zu erfüllen gilt.

Idealerweise skizzieren Unternehmen zunächst ihre strategischen Geschäftsfelder nach Kundensegmenten, deren Leistungen und Produkten und legen die entsprechende Betreuungsstrategie und Ziele fest. Etwa: "In den nächsten sechs Monaten wollen wir die Erstlösungsquote im Kundenservice von 60 auf 80 Prozent erhöhen und so unsere Kosten um 12 Prozent reduzieren".

Bei der Betreuungsstrategie gilt es, sich konsequent am Kundenwert auszurichten. Eine persönliche Betreuung von C-Level-Kunden bindet sonst wichtige Ressourcen. Der Kundenwert wird durch monetäre Kennzahlen (Umsatz und Absatz, Deckungsbeitrag, Umsatz- und Cross-Selling-Potenzial), Risikobeurteilung (Beziehung zwischen Unternehmen und Kunde, Performance des Kunden, Position des Kunden bei seinen Kunden) und Wachstumsbeurteilung (Wachstum des Kunden, Wachstum der Branche) bestimmt. Er ist eine dynamische Grösse, die eine regelmässige Neubeurteilung erfordert.

Wer qualifizierte, quantifizierte und terminierte Ziele hat, kann schnell auch die geeigneten Massnahmen ableiten - und erhält nebenbei gleich die Rechtfertigung für die Investition mit an die Hand. Denn oft wird



Vom Entscheid bis zum Betrieb - Resource begleitet Unternehmen in allen Phasen ihres CRM-Vorhabens.

erst bei der Analyse klar, dass sich spezielle Kundensegmente besser online bedienen lassen oder gewisse Branchen nur über persönlichen Kontakt angesprochen werden sollten.

2. Alle Kundenkontaktpunkte einbinden

Die Ziele und Kundensegmente bestimmen, welche Anwender-Kreise bei einer Systemunterstützung beteiligt sein sollten. Vertrieb und Marketing liegen nahe. Je mehr User-Kreise, desto höher der gegenseitige Informationsbedarf – aber auch der Nutzen!

Wer Mitarbeitende mit ihren spezifischen Rollen einbindet muss auch dafür sorgen, dass sie die entscheidende Sicht auf den Kunden erhalten. Dazu gehören:

- Aktuelle, richtige und vollständige Information
 - Sämtliche Kundenfeedbacks
 - Serviceverträge, Garantie-Information und SLAs des Kunden einsehen
 - Einfach den Zuständigen für technische Unterstützung innerhalb der eigenen Organisation finden
 - Einfach den indirekten Servicepartner finden, der das Kundenproblem löst
 - Wichtige Kundeninformation jederzeit auch offline verfügbar haben, da der Servicetechniker den ganzen Tag «on the road» ist
- Grundlegende Anforderungen wie schnell, immer & überall und vollständig, sind entscheidend für die Auswahl des Systems! Oft werden diese fundamentalen Ansprüche erst im Umsetzungsprojekt erkannt und führen zu Architekturdiskussionen oder gar zum Projektabbruch.

3. Informationen auf das Wesentliche reduzieren

Viel hilft viel - diese Devise gilt nicht pauschal. Natürlich erwarten Kunden, dass ihr Betreuer gut informiert ist. Doch welche Informationen sind wirklich entscheidend? Worüber wird der Kunde mit mir reden wollen? Dazu gehören

- Aufträge und deren Status
- Aktuelle Servicefälle, Garantieanforderungen und -ausstände
- Zahlungsrückstände, Mahnungen
- Lieferungen/Lieferrückstände
- Erfolgte Fakturen
- Termine anderer Vertriebsmitarbeiter beim Kunden

Über all dies kompetent Auskunft geben können wäre der Traum jedes Vertriebsmitarbeiters. Hier muss aufs Wesentliche reduziert werden. Das vereinfacht die Anwendung für den Endbenutzer im täglichen Geschäft



Autorenportrait

und das Projekt. Weniger ist in diesem Fall mehr. Sofern sichergestellt ist, dass eine spätere Ergänzung jederzeit möglich ist.

4. Richtige Technologie für mobile Endgeräte wählen

Die Technik ist da: jede Informationen und Transaktion lässt sich auf mobilen Endgeräten wie Blackberry, iPhone, iPad zur Verfügung stellen sei es über

- Online-Zugriff per Webbrowser oder Mini-Apps
- Offline halten von Daten über Mini-Apps
- Offline Information über Outlook oder Lotus Notes - Anreicherung
- Offline Information über Shared Offline Folders

Die wirkliche Herausforderung liegt darin, die richtigen Technologien gezielt einzusetzen und so die Investition bei den kurzen Innovationszyklen der Technologien maximal zu schützen. Niemand will eine gebaute Applikation nach einem Jahr schon wieder anpassen, weil Apple ein schickes Endgerät auf den Markt bringt. Entsprechend wichtig sind plattformunabhängige Anbieter.

Ist der Aktualitätsanspruch an Information hoch, so bietet sich ein Online-Zugang zu Informationen an. Ist der Faktor Zugriffsgeschwindigkeit entscheidend, bieten sich Offline-Applikationen an.

Über Resource

Resource ist der Schweizer Partner erster Wahl rund um SAP CRM. Neben umfassenden Prozess-Know-how verfügt der Full SAP Provider über hohe Technologie- und Integrationsexpertise. Resource übernimmt auch nach Projektabschluss Verantwortung für den stabilen Betrieb und die Applikationsbetreuung der SAP-Lösungen. Resource ist SAP Goldpartner und über SEP-Partnerschaften mit SAP eng verbunden.

Über SAP CRM 7.0

SAP CRM 7.0 ist einfach, flexibel, umfassend und integrativ. Modern ausgestattet operieren die User im Web-Browser und vereinfachen dadurch die Arbeit mit ERP-Daten markant. Erstklassige Funktionalitäten, Flexibilität und nahtlose Integration in MS Office, verbunden mit Skalier- und Ausbaufähigkeit sprechen für die Plattform SAP CRM.

Meine Empfehlung: Online-Anwendungen erhöhen den Aktualitätsgehalt der Information und reduzieren Administrationsaufwände. Nur absolut notwendige Informationen offline zur Verfügung stellen, und dies über erprobte Technologien. Nutzen Sie innovative Technologien für punktuelle Büroautomatisierungen wie: Workflows freigeben vom Handy, Versand von Kunden-Factsheets direkt vor dem Kundenbesuch, Benachrichtigung auf das Handy, wenn Kunden einen Servicefall haben.

Wie Sie sich auch entscheiden: Sicherheitsanforderungen und Remote Wipeout bei Geräteverlust (Löschen/Sperren des Endgerätes aus der Ferne) müssen sichergestellt sein.

Ganz typisch: Man konzentriert sich auf das Kern-System – und vergisst dabei die kleinen, feinen, aber wirklich Mehrwert schaffenden Features – oder sie gehen in der Flut von Funktionalität unter. Auch hier ist weniger mehr – die richtigen Möglichkeiten auf den richtigen Geräten bieten dem Anwender den grössten Nutzen.

5. Schützen Sie Ihre Investitionen!

Hohen Investitionsschutz bietet immer Standard-Software. Sie hat den Vorteil, dass der Anbieter der Software regelmässig Updates, Fixes und Weiterentwicklungen bietet, das eröffnet neue Möglichkeiten.

Die zentralen Fragen sind: In welche IT-Technologien investieren? Welche bestehenden Systeme sind beteiligt? Womit kann ein möglichst grosser Teil der Anforderungen abgedeckt werden? Soll eher in Funktionalität, Usability oder Schnittstellen investiert werden? Und wo entstehen die geringsten Folgekosten für Betreuung, wo liegt die grösste Chance bestehendes Know-how zu nutzen?

Da sich Geschäftsmodell, Prozesse und Organisation laufend anpassen müssen, ist ein flexibles IT-System notwendig. Schnelles und kostengünstiges Finetuning der Systeme aufgrund veränderter Bedürfnisse ist heute Stand der Technik. Systeme, die Raum für neue User-Kreise und Anwendungen auf der gleichen Plattform unterstützen und die frei skalierbar und international einsetzbar sind, lassen den nötigen Freiraum zum Weiterausbau.

Ob die Hardware selbst beschafft oder die Rechenleistung flexibel «aus der Steckdose» bezogen werden soll, entscheiden Sie selbst. Beiden Möglichkeiten steht nichts mehr im Wege. Entscheidende Faktoren für den Entscheid sind: ist das System unternehmenskritisch, hält es vertrauliche Information und wie hoch muss die Verfügbarkeit sein. Und natürlich: was ist die kostengünstigste Variante?

Prüfen Sie fundiert, welches System ihre heutigen und zukünftigen Anforderungen abdecken, achten Sie auf Flexibilität und einfache Anpassbarkeit, und wählen Sie einen Anbieter, der Solidität und Innovation verbindet.

6. Das Tool ist immer nur so gut wie der Mensch dahinter

Ein CRM-System verändert Mitarbeiter nicht, es vereinfacht und strukturiert Prozesse nicht und es überbrückt auch keine organisatorische Hürden. Teil eines CRM-Vorhabens muss es also sein, sich über Prozesse, Führungsgrössen, die Rolle und Verantwortung der Mitarbeiter im Prozess klar zu werden. CRM ist immer Chefsache. Mobilisieren Sie Ihre Mitarbeiter und benennen Sie konkrete Ziele, wie CRM sich auf Ihr Geschäftsergebnis auswirken soll. Wenn Ihr Unternehmen international aufgestellt ist oder mehrere Sparten am gleichen Kundenkreis operieren, wenn Daten aus der Abwicklung matchentscheidend sind, wenn Sie innovative Technologien nutzen möchten oder Ihr Geschäftsmodell Veränderungen unterworfen ist, ist SAP CRM das richtige Instrument für Sie.

René Marti ist Head of CRM Consulting von Resource, dem grössten Schweizer SAP Full Service Provider und Tochtergesellschaft von Swisscom IT Services.

Kontakt: rene.marti@resource.ch



Ihr IT-Partner für maßgeschneiderte IT-Lösungen: Freudenberg IT!

Standardisierte IT-Lösungen bieten die Sicherheit global funktionierender Anwendungen. Freudenberg IT kombiniert diese Standards mit maßgeschneiderten Elementen, um sie an die jeweiligen Kundenbedürfnisse anzupassen. Das Unternehmen konzipiert, implementiert und optimiert IT-Infrastrukturen, betreibt SAP im Applikationshosting und liefert entsprechende Application Management Services. Durch ihre internationale Ausrichtung und die Zugehörigkeit zur Unternehmensgruppe Freudenberg sind der Freudenberg IT sowohl die globalen Märkte als auch die Abläufe und Prozesse in Unternehmen mit mittelständischen Strukturen sehr gut vertraut. So werden die IT-Lösungen schnell und flexibel an veränderte Marktgegebenheiten und Anforderungen der Kunden angepasst – regional und weltweit.

Freudenberg IT: Globaler Dienstleister für Consulting & Outsourcing

In den Bereichen Consulting und Outsourcing ist Freudenberg IT durch seine globale Präsenz ein verlässlicher Partner und Dienstleister für Unternehmen mit mittelständisch geprägten Strukturen. Dabei adressiert das Unternehmen Branchen, in denen es über fundierte und langjährige Prozesskenntnisse verfügt. Die Besonderheit: Das Angebot umfasst Pakete, die ein Höchstmaß an Standard aufweisen und dennoch so flexibel sind, dass sie an die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden können. Die Beratungskompetenz im ERP-Bereich ist von der Partnerschaft mit SAP geprägt. Auf diese langjährige partnerschaftliche Kooperation aufbauend bietet Freudenberg IT immer neue Produkte an, die eine klassische ERP-Prozesswelt ergänzen und vervollständigen. Im Outsourcingbereich blickt das Unternehmen auf 30 Jahre Erfahrung mit dem Betrieb von SAP- und ergänzenden Anwendungen zurück.

adicom Software: Optimale Steuerung von Produktion und Personal

Mit der adicom® Software Suite bietet Freudenberg IT mittelständischen und großen Unternehmen eine ganzheitliche MES-Lösung für die Planung und Steuerung in den Bereichen Produktion



und Personal an. Auch hier werden standardisierte Lösungsbausteine auf kundenindividuelle Anforderungen maßgeschneidert konfektioniert.

Der Experte für IT-basierte Prozesse

Freudenberg IT ist der international tätige IT-Lösungsanbieter für Hosting und Infrastrukturservices sowie Solution Consulting im Bereich SAP und MES. Das Unternehmen beschäftigt über 600 Mitarbeiter an 18 Standorten in Europa, Nordamerika und Asien. Mit einem Umsatzanteil von rund 80 Prozent am freien Markt ist die Freudenberg IT die erfolgreichste europäische IT-Ausgründung.

Freudenberg IT
Hoehnerweg 2-4
D-694696 Weinheim

Telefon: +49 (0) 6201 / 808000
Online: info@freudenberg-it.com
www.freudenberg-it.com



Advertorial

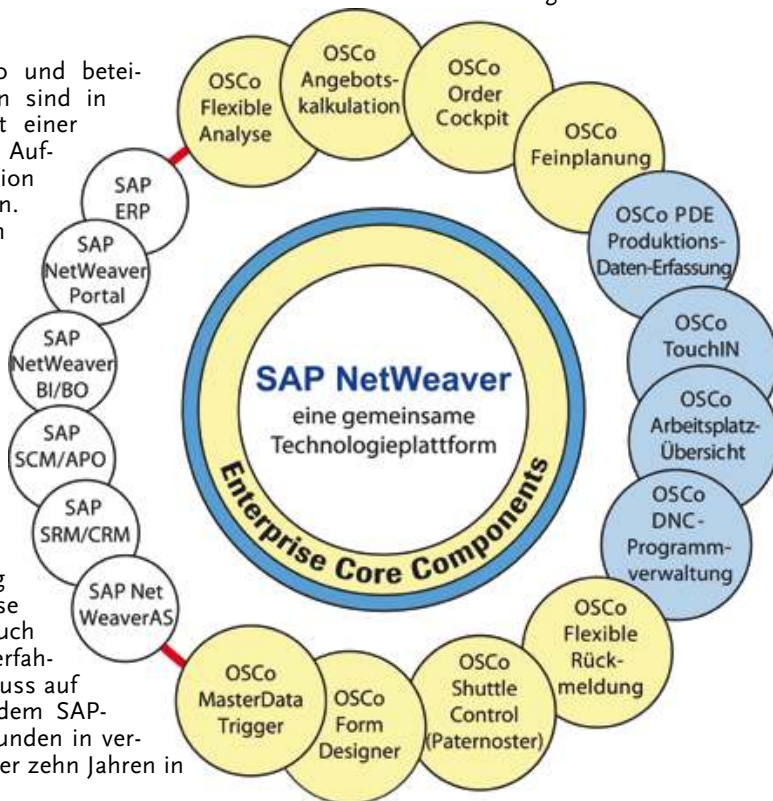
Branchenlösungen im SAP-Umfeld für die Produktions- und Prozessindustrie

Das Beratungs- und Softwarehaus OSCo Olbricht, Seehaus & Co. Consulting GmbH ist **Service-Partner der SAP AG** für die Produktions- und Prozessindustrie mit weltweit verteilten Kundenprojekten. In zahlreichen Branchen tragen OSCo-Lösungen dazu bei, den Wettbewerbsvorteil der Unternehmen im Einsatz von SAP ERP weiter zu steigern. Zu diesen zählen vor allem Stahl-Service-Center (Zuschnitte, Spalten, Profile, Rohre) und die Stahl-Veredelung (Verzinkung, Walzen, Umformen), aber auch die Metall- und Aluminiumherstellung sowie Verarbeitung, technische Textilien, die Fasern- und Drahtherstellung, die Folien-, Papier-, Baustoff- und Möbelindustrie, die Abfüllung von chemischen Stoffen, der Anlagen- und Maschinenbau sowie die Herstellung von Werkzeugen und Montageteilen, Automobil- und sonstige Zulieferer mit mehrstufigen Qualitätsnachweisen sowie Hersteller variantenreicher Produkte.

Je nach Produktportfolio und beteiligten Fertigungstechnologien sind in diesen Industriezweigen mit einer SAP-ERP-Einführung weitere Aufgabenstellungen in Produktion und Materialfluss gegeben. Vielfach sind diese nicht in den klassischen MES-Systemen berücksichtigt. Die Mannheimer OSCo Consulting GmbH hat sich seit Bestehen intensiv mit den Herausforderungen dieser Industrien auseinandergesetzt und bietet ihnen durchgängige Lösungen in mehreren Ausprägungen an, basierend auf SAP ERP ab Release 4.0b bis ECC 6.0. Für die Be- und Verarbeitung von Metallen beispielsweise sind sowohl für Lang- als auch Flachprodukte optimierte Verfahren für den gesamten Wertefluss auf nur einer Systemplattform, dem SAP-ERP-System, bei mehreren Kunden in verschiedenen Versionen seit über zehn Jahren in erfolgreichem Einsatz.

Lösungen für eine hohe Gesamteffizienz

Diese Lösungen sind modular aufgebaut und durch verschiedene **Cockpits** auf hohe Effizienz getrimmt. Diese Cockpits gleichen die Nachteile eines rein funktional beziehungsweise anwendungsspezifisch operierenden ERP-Systems aus. Im **MES-Umfeld** ist das Feinplanungs-Cockpit hervorzuheben, welches sich auf verschiedene unternehmensindividuelle Anforderungen anpassen lässt. Besonders der Themenkreis „Zuschnitt“ bei gemeinsamer Beteiligung mehrerer Fertigungs-/Kundenaufträge oder Kampagnen mit flexibler Rüstreihenfolge ist für die genannten Branchen so gelöst, dass keine weiteren externen proprietären Systeme benötigt werden. Für den Einsatz der Web-Dynpro-Technologie ist auch im fertigungsnahen Bereich lediglich ein Webbrowser notwendig.



OSCo-Module vollständig in SAP integriert

Die Aufgabenstellung in der **Produktionsdatenerfassung** (inkl. BDE/MDE, DNC, CAM u.a.) wurde nach verschiedenen Methoden gelöst. Unternehmen mit hohen Anforderungen an die Produktrückverfolgung (Traceability) finden sowohl die Sicherstellung eindeutiger Rückverweise als auch die notwendigen Verfahren zur Etikettierung für die Folgeprozesse im Lager und Versand.

Je nach Ausprägung werden die jeweils besten Methoden aus dem SAP-Funktionsumfang eingesetzt, wie Chargen, Stückchargen, Seriennummern und/oder Handling Units. Anforderungen aus dem **Qualitätsmanagement** können ebenso berücksichtigt werden wie diejenigen aus der Instandhaltung oder von Stör- und Unterbrechungsanalysen.

Alle Funktionen sind in der SAP ABAP Workbench als Open Source Code entwickelt. Im Falle der Produktionsdatenerfassung können diese sowohl integriert im SAP ERP als auch auf autonomen Werksrechnern (SAP NetWeaverAS) eingesetzt werden.

OSCo ist mit seinen 5 Standbeinen:

- Klassische SAP-Beratung (auch FI/CO, BW/BO, SCM, ...)
- Durchgängige Branchenlösungen
- Softwareprodukte wie PDE und Angebotskalkulation
- Einfache aber effektive Add-ons
- Individualentwicklungen im MES-Umfeld besonders gut auf Anforderungen im Umfeld von Prozessoptimierungen in produzierenden Unternehmen aufgestellt. Viele Erfolgsberichte bestätigen die pragmatische OSCo-Vorgehensweise.

OSCo Olbricht, Seehaus & Co. Consulting GmbH

Tattersallstraße 15-17
68165 Mannheim

Telefon: +49 (0) 621 15620-0
Telefax: +49 (0) 621 15620-44
E-Mail: info@osco.de
Online: www.osco.de



Alles, was SAP-Bestandskunden und -Partner wissen müssen:



Das E-3 Magazin stellt die führende und größte unabhängige Community-Plattform für die deutschsprachige SAP-Szene dar.

Hier finden SAP-Bestandskunden und -Partner detaillierte Informationen, kontroverse Meinungen und SAP-affine Nachrichten. E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger: „Die Blattlinie und unser Auftrag ist nachhaltige Bildungsarbeit für die freie SAP-Community.“

Kostenlos, aber nicht umsonst. Der SAP-Community wird das E-3 Magazin kostenlos angeboten.

Die SAP-Szene muss Bescheid wissen. Information und Bildung sind niemals umsonst. Abonnieren Sie das E-3 Magazin kostenlos und lesen Sie monatlich, was die SAP-Community bewegt. Erfahren Sie die Trends der Bestandskunden und Angebote der SAP-Partner.

www.e3abo.info

Advertorial

Cloud in der Praxis

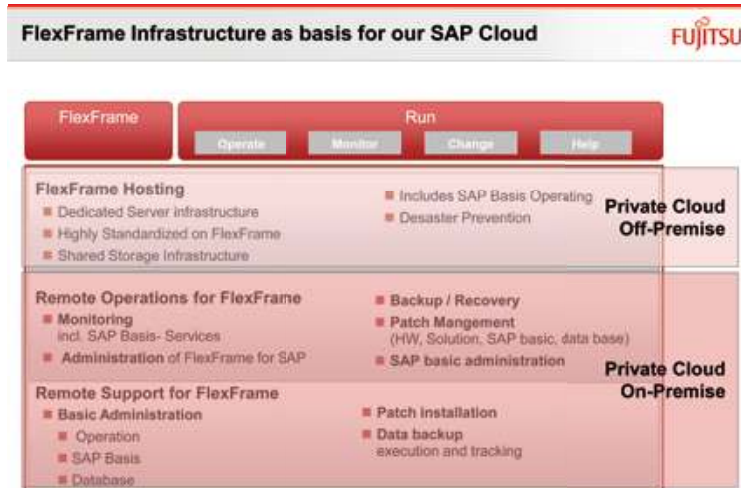
REHAU optimiert SAP-Landschaft mit FlexFrame for SAP von Fujitsu

Das Corporate Service Center IT, der interne IT-Dienstleister der Unternehmensgruppe REHAU, hat seine SAP-Landschaft mit Hilfe von FlexFrame for SAP optimiert. Mit Hilfe der Fujitsu-Lösung gelang der Spagat zwischen massiver Kosteneinsparung und deutlich steigender Leistungsfähigkeit für einen effizienten SAP-Betrieb.

Die IT der REHAU stellt den Gesellschaften in über 170 Ländern mehr als 50 SAP-Systeme bereit. Im Rahmen des Projekts „REHAU Best Practice“ wurden Eigenentwicklungen abgelöst und alle Geschäftsprozesse einheitlich durch SAP-Software abgebildet. Durch die weltweite Finanzkrise erhöhte sich zudem der Kostendruck. Um die gesteckten Ziele dennoch zu erreichen, entschied sich REHAU, seine SAP-Strategie mit der Konsolidierung und Virtualisierung der Infrastruktur auf Basis einer privaten Cloud fortzusetzen. Hierfür setzte das Unternehmen weiterhin auf FlexFrame for SAP von Fujitsu, das seit 2007 im Einsatz ist. Daher mussten die IT-Verantwortlichen keine völlig neue Lösung suchen, sondern konnten mit einer gezielten Weiterentwicklung Kosten sparen und trotzdem den geplanten Ausbau auf 120 SAP-Instanzen bis Ende 2010 fortführen.

Krisenfestes Investment

Entscheidend war der Wechsel auf FlexFrame for SAP Version 4.2, das neben der SAP-Anwendungsvirtualisierung die Servervirtualisierung mit VMware integriert. Damit legte REHAU die Basis für eine private Cloud-Umgebung. Heute verfügt REHAU mit FlexFrame for SAP über eine Komplettlösung, die einen Pool mit physikalischen und virtuellen Servern, zentralem Storage, Netzwerk und zentraler Kontrollinstanz bietet. Hardware-Ressourcen können optimal genutzt werden, wobei jedes SAP-System in einer eigenen Umgebung läuft, ohne andere Systeme zu beeinflussen. SAP- und Datenbank-Services laufen auf dem jeweils am besten ge-



eigneten physikalischen oder virtuellen Server ab. Aktuell leistet die Installation mit 34 Serverblades 410.000 SAPs und umfasst 22 Terabyte gespiegelter Storage.

Die Weiterentwicklung des SAP-Betriebs bei REHAU war sehr erfolgreich: „Durch den Einsatz von PRIMERGY Blade Servern mit aktueller Intel-Prozessortechnologie und VMware haben wir eine Leistungsverdopplung bei geringeren Kosten erreicht“, berichtet Christian Baier, Leiter SAP Operations bei REHAU. Auch bei der Administration, Installation und Betreuung erzielte man durch FlexFrame for SAP gute Ergebnisse. „In einem Projekt können das durchaus 60 Manntage sein“, verrät Baier. Für die IT-Verantwortlichen bei REHAU, ist Virtualisierung und Konsolidierung mit FlexFrame for SAP daher die ideale Lösung, um die vielfältigen Herausforderungen im SAP-Betrieb zu meistern - auch in Richtung Green IT durch eine CO₂Einsparung von mehr als 75%.

FlexFrame for SAP kann von Fujitsu als Komplettlösung mit End-to End Support (Solutioncontract) in verschiedenen Serviceleveln bezogen werden. Aber auch ein „gemanagter“ Betrieb (private Cloud „On Premise“) oder eine Lieferung as a Service (private Cloud „Off Premise“) ist möglich.

Online: <http://de.fujitsu.com/dit4sap>
 Mail: sapde@ts.fujitsu.com
 Tel: 01805 372825*

*14 ct/Min. für Anrufe aus dem deutschen Festnetz, max. 42 ct/Min. aus den deutschen Mobilfunknetzen.

Erfolgreiche SAP-Beratung mit ORBIS

ORBIS ist ein international tätiges Business-Consulting-Unternehmen und berät und unterstützt internationale Konzerne sowie mittelständische Unternehmen. Dabei setzt ORBIS auf die Lösungen der Marktführer SAP und Microsoft. Die Kernkompetenzen umfassen klassisches Enterprise Resource Planning (ERP), Supply Chain Management (SCM), Logistik (LES/SCE), Customer Relationship Management (CRM), Business Intelligence (BI) und Product Lifecycle Management (PLM). ORBIS unterstützt ihre Kunden als zuverlässiger Partner in weltweiten Rollouts ihrer ERP-Lösungen und Prozesse. Eigene Produkte für eLearning und Business Intelligence sowie zahlreiche Add-Ons auf Basis von SAP und Microsoft vervollständigen das Leistungsportfolio.



Über 1.000 erfolgreich realisierte Kundenprojekte belegen die langjährige Projekterfahrung in den Branchen Fertigungsindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Automotive sowie Konsumgüterindustrie und Handel. Der Hauptsitz der ORBIS AG liegt in Saarbrücken. Weitere Standorte sind in Bielefeld, Hamburg, München, Essen, Cham, Paris, Straßburg, Washington D.C. und Shanghai.

Unser Leistungsangebot umfasst:

- Strategieberatung
- Organisationsberatung
- Prozessberatung / Prozessoptimierung
- Systemimplementierung / Systemintegration aller SAP-Komponenten
- Ergänzungen zum SAP-Standard mit praxisorientierten ORBIS Add-Ons
- Nationale und internationale Rollout-Projekte

Variantenkonfiguration mit der ORBIS Configuration Suite

Gemeinsam mit unserem Partner xCOSS bieten wir eine Java-basierte Konfigurationslösung an, die vollständig in die SAP ERP-Welt (LOVC) integriert ist. Migration kompletter SAP-Modelle und Synchronisation der Modelle mit SAP, sowie Integration ohne Systembrüche in die ERP-Prozesse definieren einen neuen Standard für externe Konfiguratoren. Objektorientierte Modellierung, frei definierbare Oberflächen ohne Programmierung bis zu 2D/3D-Produktvisualisierung und CAD-Integration sind neben einer organisations- oder produktübergreifenden Konfiguration Highlights unserer Lösung. Eine zentrale Wissensbasis für alle Konfigurationsaufgaben – durch die offene Systemarchitektur kann xCOSS in WEB- oder CRM-Szenarien eingebunden werden.

Microsoft-Lösungen

ORBIS bietet Microsoft CRM-Lösungen für SAP-Kunden aus den Branchen Fertigungsindustrie, Bauzulieferindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel an. Eine nahtlose Integration in die SAP-Systeme ist hierbei gewährleistet.

Business Intelligence mit iControl

Die Business Intelligence-Suite ORBIS iControl ist ein Planungs-, Analyse und Reportinginstrument zur tagesaktuellen Erfassung, Aufbereitung, Auswertung und Visualisierung von Unternehmensdaten.

Strategische Partnerschaft mit SAP

Mit der SAP verbindet uns seit der Gründung im Jahr 1986 eine langjährige und enge Beratungspartnerschaft für verschiedene Branchen und Prozesse.

Auszug aus unserer Kundenliste

Behr-Gruppe, B. Braun, Eberspächer, Hager Group, Hörmann, hülsta, Hüppe, HYDAC International, Jungheinrich, KSB, Linde Hydraulics, PAUL HARTMANN, Pilz, Rittal, SaarGummi, SCHOTT, Trelleborg Automotive AVS, Villeroy & Boch, Wagner Tiefkühlprodukte, ZF-Konzern u. a.

ORBIS AG

Nell-Breuning-Allee 3-5
66115 Saarbrücken

Telefon: +49 (0) 681 / 99 24-0
Telefax: +49 (0) 681 / 99 24-111
E-Mail: info@orbis.de
Online: www.orbis.de



Die G.I.B SUCCESS DAYS 2010 boten: Gute Aussichten auf Innovationen und Mehrwerte für Ihr Business



SUCCESSDAYS 2010 waren ein großer Erfolg

Über 160 Teilnehmer folgten der Einladung zur Fachtagung G.I.B SUCCESS DAYS 2010 vom 4. bis 5. Mai nach Siegen. Das Motto lautete: "Success meets Innovation". Entsprechend traf sich eine große Community mit Spezialisten aus den Bereichen IT, Logistik, Disposition und Anwendungsentwicklung, um Neuheiten und Praxisbeispiele kennenzulernen, aber auch um Meinungen auszutauschen. Um dem großen Wissensbedarf gerecht zu werden, wurde der bisher eintägige SUCCESS DAY auf zwei Tage zu den SUCCESS DAYS 2010 erweitert. Damit entsprachen wir der großen Nachfrage nach Workshops rund um die Themen unserer Produkte G.I.B Dispo-Cockpit und G.I.B ABAP Programmier-Templates.

Lösungen aus der Praxis

Wie in jedem Jahr standen auch auf den SUCCESS DAYS 2010 die Kundenvorträge im Mittelpunkt des Interesses der Fachbesucher. Hochkarätige Referenten aus dem Umfeld der Produkte G.I.B Dispo-Cockpit und G.I.B ABAP

Programmier-Templates zeigten in ihren fundierten Vorträgen auf, dass die Entscheidung für die Tools richtig und profitabel war. Zahlen und Fakten über Potenziale und Einsparungen überzeugten die Zuhörer. Hierbei kristallisierte sich heraus, dass bei Anlagen und Maschinen sowie im Vertrieb und Marketing die Optimierungspotenziale nahezu ausgeschöpft sind. Es gilt also, sich im Bereich Logistik und Disposition Wettbewerbsvorteile zu sichern. Im Vortrag des Landmaschinenbauers Claas wurde deutlich aufgezeigt, wie und unter welchen Entscheidungskriterien ein Softwareproduktvergleich gefahren wurde. Hierbei wurde das SAP Add-On G.I.B Dispo-Cockpit deutlich als Favorit herausgearbeitet und dient heute für den Bereich Disposition als das „wirksame Werkzeug“ zur nachhaltigen Bestands- und Prozessoptimierung für Claas weltweit. Auch der Kundenvortrag des Unternehmens CRH Hammerstein, ein mittelständischer Automobilzulieferer aus Solingen, zeigte klar und deutlich auf, wie das neue Modul aus der Dispo-Cockpit-Familie, das G.I.B Dispo-Cockpit Planning zur Optimierung von Arbeitsabläufen in der Produktion schnell in die Wertschöpfungskette eingebunden wurde.

„ABAP-Kompetenz“ gab G.I.B die Ehre

Im Umfeld der G.I.B ABAP Programmier-Templates war das Highlight der Vortrag von Herrn Dr. Horst Keller, Knowledge Architect TD Core AS&DM ABAP aus dem Hause der SAP AG. Herr Dr. Horst Keller ist unter den ABAP-Entwicklern als einer der maßgeblichen „Väter“ von ABAP bekannt. Er verantwortet die komplette SAP Coreweiterentwicklung und ist durch eine Vielzahl an Publikationen im Umfeld ABAP bekannt. Die ständig im Markt aufkommende Frage um die Zukunft von ABAP und die mögliche weitere Vertiefung von Java innerhalb von SAP war das Kernthema seines Vortrages. Herr Dr. Horst Keller ließ keinen Zweifel daran aufkommen, dass SAP weiter auf ABAP setzt und auch die neueste Technik der Objektorientierung weiter vorantreiben wird. Herr Dr. Keller war auch der Impulsgeber zu den G.I.B-Produkt ABAP Programmier-Templates „Next Generation“. Damit steht nun den Entwicklern auch ein objektorientiertes Programmierwerkzeug zur Verfügung, das den Schritt in Richtung Entwicklungsniveau der SAP erleichtert. Herr Dr. Keller überzeugte sich von der Leistungsfähigkeit und begrüßte die Neuentwicklung von G.I.B. Auch die Referenten aus den Häusern KHS AG und VEM Sachsenwerk GmbH zeigten sehr deutlich auf, wie schnell Sie durch die G.I.B Workshops in die Lage versetzt wurden G.I.B ABAP Programmier- Templates professionell zu nutzen. Sie konnten hochmoderne ALV Anwendungen entwickeln die einerseits

die Entwicklungsarbeit unterstützen und andererseits den Anwendern das Tagesgeschäft erleichtern. In diesem Zusammenhang wurden auch die Strukturverbesserungen innerhalb der Entwicklung sowie die Anhebung des Niveaus – ausgelöst durch G.I.B ABAP Programmier-Templates - hervorgehoben.

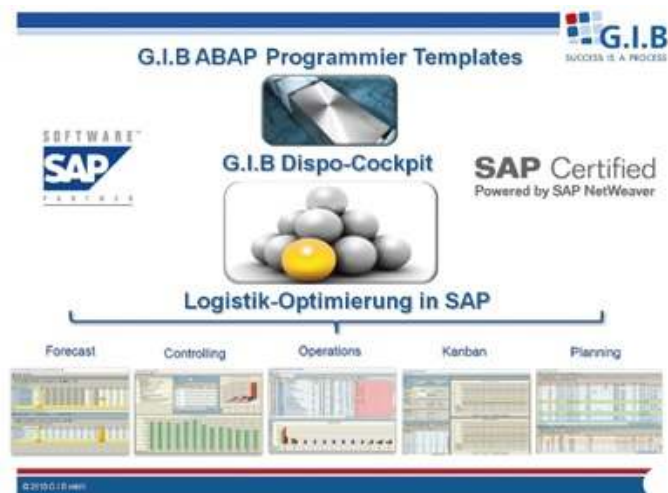
Neues an gewinnbringenden Funktionen und Modulen

Unsere Kunden sind immer auf Neuheiten der G.I.B Add-ons gespannt. So wurde auch mit großer Spannung der Vortrag von Markus Schikowski, Geschäftsführer G.I.B, und Gunar Kunze, Leiter Entwicklung G.I.B, zum Thema Dispo-Cockpit Planning und den innovativen Neuerungen in den bekannten Modulen Operation und Controlling erwartet. Auf große Begeisterung stieß dann beim Publikum die neue objektorientierte Oberfläche und die erweiterten Funktionen der Simulation des G.I.B Dispo- Cockpit Planning. Bei den Produkten G.I.B Dispo-Cockpit Controlling und Operations waren insbesondere die Einkäufer unter den Anwesenden begeistert. Denn durch unsere Neukunden im Händlerumfeld konnten wir viele neue Funktionen entwickeln, die jetzt in den Standard eingeflossen sind. Diese Funktionen erleichtern das Tagesgeschäft der Einkäufer signifikant. Mit dem neuen Success Pack 3 erhalten alle Produktkunden in den nächsten Tagen die neuen Funktionen mit der dazu gehörigen Deltadokumentation.

Weitere Infos bei www.gibmbh.de oder unter Telefon: **+49 271 89038-0**

Das G.I.B Produktportfolio

G.I.B, Gesellschaft für Information und Bildung mbH, ist ein mittelständisches Unternehmen mit Hauptsitz in Siegen, Deutschland, und wurde 1992 gegründet. Die Kernkompetenzen von G.I.B liegen in der Beratung und Entwicklung rund um das Themengebiet SAP Logistik/Disposition. G.I.B hat von der SAP AG das Prädikat „Software-Partner“ erhalten. Die entwickelten Software-Lösungen führen zu effizienten Prozessoptimierungen bei mittelständischen Unternehmen und internationalen Konzernen. Zu den bekanntesten SAP Add Ons von G.I.B zählt das G.I.B Dispo-Cockpit (SAP Certified-Powered by SAP NetWeaver). Diese Software-Lösung sorgt bei Unternehmen für intelligente Optimierungen des Lagerbestandes und eine Steigerung der Lieferbereitschaft. Ein weiteres Add On sind die ABAP Programmier-Templates, die eine schnelle und effiziente Programm-Entwicklung in SAP ermöglichen.



Didaktisch revolutionär: Das neue ABAP Schulungskonzept von G.I.B



Didaktisch revolutionär: Das neue ABAP Schulungskonzept von G.I.B

In mehr als 250 Workshops, über 300 Produktpräsentationen und während unzähliger Entwicklungstage in Zusammenarbeit mit den Kunden zum Thema G.I.B ABAP Programmier-Templates, haben wir festgestellt, dass viele Entwickler in den Unternehmen keine Zeit im Tagesgeschäft finden, ihr Know-how durch SAP ABAP Schulungen weiter zu vertiefen. Insbesondere dann nicht, wenn nur ein Teil der für die Entwickler relevanten Fragen in den Standardschulungen behandelt wird. Genau aus diesem Grund haben wir beschlossen, ein eigenes, optimiertes Schulungskonzept zu entwickeln. Dieses Konzept werden wir sukzessive weiter ausbauen, um nicht nur intern unsere eigenen Entwickler auf den neusten Stand zu bringen, sondern das aktuelle Wissen auch an Interessierte weiterzugeben. Damit entstand das G.I.B TCA (G.I.B Training Courses ABAP).

Maßgeschneiderte Kategorien und Themengebiete

Um die Trainingsinhalte besser abzugrenzen, erstellten wir einen Pool aus Kategorien, die sich individuell auf die Interessen des jeweiligen Entwicklers zuschneiden lassen. Aus dem Schulungs-Pool kann man die jeweils relevanten Themenbereiche frei

zusammenstellen. Zu diesen Kategorien gehören: Systemaufbau, Object Navigator, Programmtypen, Datentypen, Programmierrichtlinien, Befehle, Interne Tabellen, Dictionary, Selektionsbilder, SQL, FORM, FUNCTION, Nachrichten, SAP Transport Management und System Debugger.

Dreistufige Vertiefungsgrade zur optimalen Qualifikation

Zusätzlich sieht das G.I.B TCA einen dreistufigen Vertiefungsgrad der jeweiligen Schulungskategorie vor. Das bedeutet, dass alle Themengebiete nochmals in drei Vertiefungsgrade eingeteilt sind. Die erste Stufe bildet die Grundlage zu der jeweiligen Kategorie. Das heißt, sie bietet einen Überblick über die jeweiligen Themenschwerpunkte. Sie ist besonders geeignet für Einsteiger in die entsprechenden Kategorien und für diejenigen, die ihr bereits existierendes Wissen auffrischen möchten. Die erste Vertiefungsstufe zeigt die Praktiken, die man einsetzen kann, um beispielsweise performanter zu programmieren, Zugriffszeiten zu verbessern etc. Die zweite Vertiefungsstufe schärft den Blick auf die Programmierung hinsichtlich Systemlastung, um z. B. Laufzeiten der Programme noch weiter zu reduzieren etc..

Weitere Infos bei www.gibmbh.de oder unter Telefon: +49 271 89038-0

G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH

Birlenbacher Str. 18 - TECHNOLOGIEZENTRUM -
D-57078 Siegen
Telefon: +49 (0) 271 89038-14
Online: www.gibmbh.de

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

G.I.B
SUCCESS IS A PROCESS

HR – JAHRESVERANSTALTUNG

mit Expertenforum SAP NetWeaver Business Intelligence

AM 11. UND 12. NOVEMBER 2010

IM MARITIM CLUBHOTEL IN TIMMENDORFER STRAND

Zum 12. Mal treffen sich Geschäftsführer, Personalleiter, Personalreferenten, Personalabrechner, BI-Anwender, BI-Spezialisten, IT-Verantwortliche und Administratoren auf dieser Veranstaltung, um sich über die gesetzlichen Anforderungen und die neuesten Strategien und Trends zu informieren. In 4 Foren erfahren Sie mehr über:

Personalabrechnung

- Neuerungen in der Sozialversicherung
- Aktuelles Steuerrecht
- Arbeitsrecht
- SAP Jahreswechsel
- Records Management
- Digitale Personalakte
- Personalprozesse
- Stammdatenmanagement
- Personalreporting

Personalentwicklung

- Talent Management
- SAP E-Recruiting
- Personalentwicklung
- Gesundheitsmanagement
- Veranstaltungsmanagement
- Managers Desktop
- Personalkostenplanung
- Reisekostenmanagement
- Abwesenheits-Workflow
- Personaleinsatzplanung

Technik/Technologien

- B-COMM ERP
- EHP's im SAP HR
- DEXICON Enterprise
- INTUS Terminals
- SAP Berechtigungen
- NetWeaver Business Client
- SAP Interactive Forms
- Zeiterfassung „iCATS“ mit SmartPhones
- Change Management mit dem SAP Solution Manager

Business Intelligence

- SAP BI Produktportfolio
- SAP BI Plattform
- BI Pakete
- BI Performance
- Produktionscontrolling
- SAP BusinessObjects
- Das „Edge“ Paket
- SAP BO Data Integrator
- SAP BEx Query Designer
- SAP BO Universe Designer

Es erwartet Sie ein informatives, praxisnahes, mit Kundenberichten versehenes und lösungsorientiertes Programm. Im Foyer des Hotels findet über den gesamten Zeitraum der Veranstaltung eine begleitende Ausstellung unserer Partner statt. Nutzen Sie die Möglichkeit, sich auch neben den Vorträgen umfassend über die neuesten Technologien und Entwicklungen unserer Partner zu informieren. Eine Abendveranstaltung am Donnerstag rundet das Rahmenprogramm ab. Knüpfen Sie Kontakte zu anderen SAP-Anwendern und Entscheidern.

Melden Sie sich noch heute an und sichern Sie sich bis zum 31.07.2010 Ihren Frühbucherrabatt. Eine ausführliche Agenda und die Möglichkeit zur Anmeldung finden Sie auf unseren Web-Seiten. Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme und stehen für Fragen unter Tel: 040-325-248-0 gerne zur Verfügung

HR-JAHRESVERANSTALTUNG & EXPERTENFORUM SAP NETWEAVER BI

Am 11. & 12. November 2010 in Timmendorfer Strand. Erleben Sie 36 Forenvorträge rund um SAP. Mehr Informationen unter: www.osc-gmbh.info/veranstaltungen/hr-jahresveranstaltung



Seit 1993 begleiten wir unsere Kunden bei der Einrichtung, dem Ausbau und beim Support von SAP® Lösungen. Mit 75 Mitarbeitern sind wir ein starker und unabhängiger SAP® Partner für den Mittelstand. Als SAP® Partner unterstützen wir Sie im gesamten Lebenszyklus Ihrer SAP®-Unternehmenssoftware.

Open Systems Consulting GmbH
Großer Grasbrook 15, 20457 Hamburg
Tel: 040/325248-0 Fax: 040/325248-20

Open Systems Consulting GmbH
Fackenburg Allee 56, 23554 Lübeck
Tel: 0451/48441-0 Fax: 0451-48441-20

Open Systems Consulting GmbH
Im Defdahl 5-10, 44141 Dortmund
Tel: 0231/28671-0 Fax: 0231-28671-11



Im Internet: www.osc-gmbh.info

E-Mail: info@osc-gmbh.de

Advertorial



Firmenprofil

Zu den Kernkompetenzen des vor zwölf Jahren gegründeten, mittelständischen IT-Unternehmens ITML GmbH zählen die Entwicklung und Implementierung von SAP-Add-On-Lösungen für CRM, SCM und die Serviceabwicklung (CSM), die vollständig in SAP ERP integriert sind. Als SAP-Systemhaus ist die ITML strategischer Partner der SAP für den Mittelstand mit Goldstatus.

ITML im Überblick:

- SAP-Gesamteinführungen im Mittelstand
- Optimierungsprojekte im SAP ERP-Umfeld
- Supportkonzepte für den Mittelstand und global agierende Konzerne
- Entwicklung und Implementierung von SAP-Add-On-Lösungen die vollständig in SAP ERP integriert sind

ITML-Lösungen im Fokus

ITML > Smart Business Client: Neue Benutzeroberfläche für SAP ERP mit MS Look & Feel



ITML > Smart Business Client

Der ITML > Smart Business Client bringt mehr Flexibilität und Transparenz sowie Effizienz und Tempo in Geschäftsabläufe und stärkt so die Wettbewerbskraft von Unternehmen. Der innovative Smart Client verknüpft die intuitive Bedienung und hohe Nutzerakzeptanz von Microsoft Office mit der strukturierten und sicheren Welt von SAP ERP. Eine prozessbezogene Integration geschäftskritischer Applikationen auf einer einheitlichen und flexiblen Benutzeroberfläche vereinfacht Arbeitsabläufe, ebenso der jederzeit mögliche Wechsel zwischen Online- und Offline-Modus.

TOP-FACTS

- Nutzt lokale Ressourcen optimal aus
- Hat ein modernes Interface, angelehnt an Microsoft Office

- Kann Daten mit Desktop austauschen (keine Browser Restriktionen)
- Konfiguration der Oberfläche über Drag'n Drop
- Zwischenspeichern von Daten in lokaler Applikation
- Kann Offline betrieben werden und auf lokale Datenbanken zugreifen
- Dient nicht nur als Oberfläche, sondern auch als ganzheitliche Entwicklungsplattform
- Neue Module können vom Kunden oder Dienstleister mit geringst möglichem Aufwand umgesetzt werden

ITML > CRM: CRM-Lösung für Marketing, Vertrieb & Service auf Basis SAP ERP

ITML > CRM bietet eine Kombination aus webbasiertem CRM System mit hoher SAP ERP-Integration. Es erfolgt entgegen den am Markt befindlichen Systemen keine separate Datenhaltung. Somit entfallen aufwendige Synchronisations- und Datenverteilungsmechanismen. Die Administration des Systems wird hierdurch in erheblichem Maße erleichtert. Der User benötigt lediglich einen Internet-Browser, um auf alle Funktionen der CRM-Anwendung zugreifen zu können. Ein weiterer wichtiger Ansatzpunkt ist, dass keine zusätzlichen Serverlandschaften und Drittprodukte notwendig werden.

TOP-FACTS

- 100% basierend auf SAP R/3 oder SAP ERP
- Keine Middleware & Schnittstellen notwendig
- Schnelle Einführung
- Einfach bedienbare Benutzeroberfläche



Auftragsbearbeitung in ITML > CRM

ITML GmbH

Stuttgarter Str. 8
75179 Pforzheim

Telefon: +49 (0)7231 / 145 46 0
Telefax: +49 (0)7231 / 145 46 99
Online: www.itml.de – sales@itml.de
www.twitter.com/itml_gmbh

Mit Integrationen Potenziale ausschöpfen

Schnittstellen sind oft teuer, komplex, kostenintensiv und instabil. So ist es nicht verwunderlich, dass SAP Kunden sich Dinge wünschen, wie die Reduzierung der Komplexität oder Verbesserung der Integrationsfähigkeit.

EPO Consulting bietet hier mit dem EPO XML Connector eine Lösung die einfache, stabile und kostengünstige Integrationen ermöglicht. Web Service Integrationen werden zum Kinderspiel. Durch die Framework Architektur sind der Flexibilität der Schnittstellenlösungen aber keine Grenzen gesetzt. So ist es gelungen für einen internationalen Kunden +300.000 SAP Funktionsbausteine aller SAP Systeme und Module auf Knopfdruck als Gesamt-IT kompatible Web Services zu publizieren.

Das Kernprodukt, der EPO XML Connector (kurz: EXC), integriert schnell und kosteneffektiv eine breite Palette von IT Geschäftsanwendungen mit allen SAP Lösungen. Die bisher realisierten Lösungen spannen sowohl technisch (von Files über IDOCs bis hin zu Web Services) als auch fachlich einen großen Bogen. Die Kunden schätzen neben den bereits erwähnten Attributen wie Einfachheit, Transparenz und Stabilität vor allem auch das integrierte Monitoring.

Aufbauend auf den Funktionalitäten des **EPO XML Connector** werden kontinuierlich neue Lösungen entwickelt. Die eigenentwickelte Integrationssuite bietet zusätzlich folgende Lösungen:

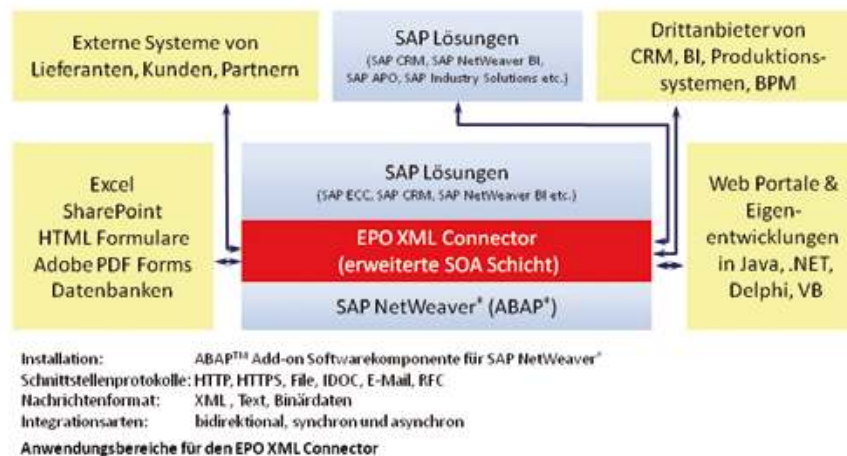
- **EXC Monitoring** weitet die Überwachungsmöglichkeiten

auf alle SAP Integrationen aus.

- **EXC Report Distribution** erlaubt es jeden SAP Report als E-Mail Anhang in Microsoft Excel Format online oder jobgesteuert (!) zu versenden.
- **EXC Spreadsheet** wiederum macht echte Web Service Zugriffe (kein RFC) aus Microsoft Excel (einfaches VB Makro) auf SAP Funktionen direkt verfügbar.

Zusammenfassend kann dieses seit 2007 SAP zertifizierte ABAP Add-on als einfache aber flexible und robuste Lösung beschrieben werden, dass jede SAP Installation mit den Eigenschaften eines vollen Middleware bzw. SOA Servers ausstattet. Darüber hinaus sind der Skalierbarkeit keine Grenzen gesetzt und die Performance aller Integrationen wird nachweislich wesentlich verbessert.

EPO Consulting ist eine kleine, innovative Firma mit dem Fokus auf SAP und BPM Beratung, Schnittstellenentwicklung und Softwareentwicklung. Mit unseren Integrationslösungen können erhebliche Optimierungspotenziale ausgeschöpft werden. Mit der jetzt erzielten Reife Ihres Kernprodukts und den namhaften, zufriedenen Kunden ist der Wachstumspfad klar vorgezeichnet. Neben den Großkunden, die unsere Lösungen meist als Ergänzung einsetzen, bietet sich für den Mittelstand die völlig neue Perspektive, das Thema SAP Integrationen auf einen Schlag zukunftssicher zu lösen. In jedem Fall sinken die Gesamtkosten („total cost of ownership“) der SAP Kunden erheblich.



EPO Consulting GmbH

Landstrasser Hauptstr. 75-77/21
A-1030 Wien

Telefon: +43 (0)1 / 8904058
Telefax: +43 (0)1 / 8904058 - 15
E-Mail: info@epoconsulting.com
Online: www.epoconsulting.com



Wincor Nixdorf als Partner für den Handel

**Alles aus einer Hand
von Wincor Nixdorf:**

Consulting, Hardware, Software und Services



Als weltweit erfolgreicher IT-Lösungsanbieter für Prozessoptimierungen im Handel stellt Wincor Nixdorf seinen Kunden ein umfassendes Angebot aus Consulting, Hardware, Software und Service-Leistungen bereit. Der Fokus des Unternehmens liegt auf:

- Prozessautomatisierung in der Filiale
- Plattform- und Anwendungssoftware
- Optimierung des Bargeld-Handlings
- Selbstbedienungslösungen
- Kostentimierte Betriebsführung der Filial-IT
- Einführung der SAP-Software
- Professional Services

Mit 41 eigenen Tochtergesellschaften in rund 100 Ländern und über 9000 Mitarbeitern weltweit ist Wincor Nixdorf immer in der Nähe seiner Kunden.

Dadurch kann das IT Unternehmen seine Kunden in sämtlichen Belangen unterstützen, ihre Ziele zu erreichen, wie beispielsweise höhere Produktivität, geringere Kosten, höhere Verbraucherefreundlichkeit, weniger Inventurdifferenzen, höhere Warenverfügbarkeit, bessere

Kundenbindung sowie mehr Transparenz in den Prozessen.

Mehr als 30 Jahre Erfahrung im Bereich Hard- und Software für die Filiale sowie ein stetig wachsendes internationales Consulting- und Service-Netzwerk zeichnen Wincor Nixdorf als Lösungsanbieter für den Handel aus. Die Lösungen orientieren sich ganzheitlich an den Geschäftsprozessen und den Herausforderungen des Handels, von der Filiale bis in die Zentrale des Händlers. Dafür steht das Unternehmen im ständigen Austausch mit dem Kunden und kennt dessen Wünsche und Anforderungen, die Eingang in die leistungsfähigen IT-Lösungen finden. Zudem stärkt Wincor Nixdorf selbst kontinuierlich die eigene Position als Innovationstreiber und investiert auf hohem Niveau in Forschung und Entwicklung.

Innovative IT-Lösungen im Filialgeschäft von Handelsunternehmen

Speziell für den Handelsbereich bietet Wincor eine Reihe von neuen innovativen Lösungen, bei denen Wincor Nixdorf eine Vorreiterrolle übernimmt:



Zum Beispiel mit der Cash Cycle Management™ Solution, die deutliche Kostenreduktion, maximale Sicherheit, bestmögliche Transparenz und optimale Prozesse ermöglicht. Oder bei intelligenten neuen Selbstbedienungssystemen wie Self-Checkout und mobiles Self-Scanning.

In der Filialintegration unterstützt das IT Unternehmen die durchgängige Steuerung von Systemen in der Filiale wie beispielsweise Kiosksysteme, elektronische Werbedisplays und Multimedia-Anwendungen im Bereich des Instore-Marketings.

Zentrale Steuerung von Prozessen im Handel

Im Bereich der Steuerung der Filialprozesse lassen sich mit der Software-Plattform für die Filiale TP Application Suite die Prozesskosten senken und die Komplexität der Filialsysteme reduzieren, indem administrative und Management-Prozesse auf zentrale Systeme verlagert werden. Das Filialpersonal wird von Routinetätigkeiten befreit und hat mehr Zeit für die Beratung des Kunden.

Für alle diese Themen versteht sich Wincor Nixdorf als Partner mit einem

ganzheitlichen Ansatz, der die komplette Prozesskette berücksichtigt und komplette Lösungen bietet. Die Beratung und Einführung der Produkte spielen dabei eine besondere Rolle.

Wincor Nixdorf Retail Consulting

Wincor Nixdorf hat deshalb in den vorherigen Jahren den Ausbau des Lösungs- und Consulting-Geschäftes stark forciert. Sämtliche Consulting-Aktivitäten wurden im Jahre 2000 in der Wincor Nixdorf Retail Consulting GmbH, einem 100%igen Tochterunternehmen der Wincor Nixdorf International GmbH, gebündelt.

Wincor Nixdorf Retail Consulting ergänzt das Leistungsportfolio der Muttergesellschaft um Prozess- und Organisationsberatung sowie IT-Beratung im Handel.

Von acht Standorten aus – Hilden, Berlin, Hamburg, Neu-Isenburg bei Frankfurt/Main, München, Stuttgart, Paderborn und Saarbrücken – bedient die Wincor Nixdorf Retail Consulting GmbH Kunden in Deutschland und im europäischen Ausland.

Der SAP Retail-Spezialist

Eine besondere Rolle nimmt dabei der Bereich der SAP-Beratung im Handel ein. Mit rund 90 hochqualifizierten Beratern hat sich Wincor Nixdorf Retail Consulting auf die Anforderungen des filialisierten Einzelhandels spezialisiert. Kernkompetenz ist die Einführung der SAP-Software und ihre Integration in die bestehende Systemlandschaft.

Der Schwerpunkt liegt in der Einführung der SAP-Software für die operativen Prozesse in den Bereichen Warenwirtschaft, Automatische Disposition, Logistik und Filialanbindung auf Basis von SAP NetWeaver sowie Business Intelligence und im Facility Management.



Als Value Added Reseller und zertifizierter SAP Service Partner der SAP kann Wincor Nixdorf Retail Consulting auf zahlreiche erfolgreiche Einführungen von SAP Retail und SAP Retail Store bei namhaften Kunden zurückblicken.

Durch diese langjährige Erfahrung ist sichergestellt, dass Kosten und Zeiten für Projekte bereits im Vorfeld fundiert bewertet werden können und die Einführung von SAP Retail mit allen dazugehörigen Aspekten (wie z. B. Organisationsänderungen, Know-how-Transfer, Change Management usw.) effektiv und effizient gestaltet wird. Ergänzt wird diese Kompetenz sowohl auf dem Gebiet der Prozessoptimierung als auch im Bereich der Systemintegration. Wincor Nixdorf Retail Consulting verbindet in idealer Weise sowohl Kenntnisse im Bereich der Zentral- und Filialwarenwirtschaft sowie der Kassenlösungen als auch in der Prozessoptimierung und Systemintegration.

Für von Kunden nachgefragte spezielle Funktionen in der Konditionsverwaltung und der Rechnungsprüfung hat

Wincor Nixdorf Retail Consulting Add-ons entwickelt, die die Anforderungen der Kunden schnell und kostengünstig erfüllen und die Arbeit mit dem SAP-System erleichtern.

Bei einer Vielzahl von Kunden konnte Wincor Nixdorf Retail Consulting beweisen, dass das Unternehmen ein kompetenter Partner für die Einführung von SAP im Handel ist, darunter viele Kunden im Mittelstandsbereich.

Warenwirtschaft für den Mittelstand

Für mittelständische Unternehmen bietet Wincor Nixdorf Retail Consulting mit der SAP Business All-in-One-Lösung eine erweiterbare und zukunftssichere Software-Lösung an, die das Tagesgeschäft optimal unterstützt und Zeit und Kosten für die Einführung durch vorkonfigurierte Prozesse spart, denn kurze Einführungszeiten in SAP-Projekten und maßgeschneiderte Geschäftsprozesse für den Handel müssen kein Widerspruch sein.

Professional Services für individuelle Lösungen weltweit.

Für seine Kunden passt Wincor Nixdorf einerseits Software aus dem eigenen Portfolio an spezifische Umgebungen an und entwickelt sie weiter. Andererseits bietet das Unternehmen seine Professional Services auch unabhängig von seinem eigenen Lösungsportfolio an. Das gesamte Spektrum der Professional Services reicht von der Prozessumgestaltung über die Konzeption und Implementierung der entsprechenden Lösungen bis hin zur Wartung und Aktualisierung dieser Anwendungen.

Wincor Nixdorf versteht sich als Partner für den Handel, der langjährige Beziehungen zu seinen Kunden pflegt und den Retailer dabei unterstützt, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren.

Wincor Nixdorf Retail Consulting GmbH
Frau Danja Blasberg
Berliner Straße 44
40721 Hilden

WINCOR
NIXDORF



STORE AUTOMATION AND RETAIL PERFORMANCE LEADERSHIP

Globaler Wettbewerb beginnt am POS. Hier müssen von der Filiale bis zur Unternehmenszentrale alle Geschäftsprozesse nahtlos ineinandergreifen, um mit Produktivität und Kundenservice zu überzeugen. Innovative Lösungen von Wincor Nixdorf eröffnen dafür neue Wege: Von einer Softwareplattform zum effizienten Betrieb Ihrer Filialprozesse über die Automatisierung kompletter Abläufe wie die Bargeldverarbeitung bis hin zur Unterstützung transparenter Unternehmensprozesse durch die SAP-Software. Wir bieten dazu das umfassende und weltweit einsetzbare Lösungsportfolio mit Professional Services, Software, Hardware und Services. Wir beraten Sie gern. **Tel.: (0 52 51) 6 93-39 85** oder besuchen Sie uns im Internet unter **www.wincor-nixdorf.com**

EXPERIENCE MEETS VISION.

WINCOR
NIXDORF



September 2010

RED/AZS: 06.08.2010
 DUS: 16.08.2010
 EVT: 30.08.2010

Governance, Risk-Control und Compliance

Das Kürzel GRC ist mittlerweile jedem SAP-Bestandskunden bekannt. Bewusst ist auch vielen CIOs und CFOs, dass hier hoher Handlungsbedarf existiert. Angefangen von der E-Mail-Archivierung bis hin zum Asset-Management reicht ein breites Betätigungsfeld. Das E-3 EXTRA wird dem SAP-Bestandskunden einen aktuellen Überblick zu Lösungen, Produkten, Beispielen und Applikationen für Governance, Risk-Control und Compliance geben.

Oktober 2010

RED/AZS: 03.09.2010
 DUS: 13.09.2010
 EVT: 27.09.2010

Customer Relationship Management (CRM) und die neuen Themen Mobile & BI

Das Thema CRM ist nicht neu, dennoch gibt es jeden Monat wieder neue Themen, die Customer Relationship Management betreffen. Dieses Jahr stehen zwei Themen bei jedem CRM-Verantwortlichen ganz oben auf der Liste: Mobile Computing und Business Intelligence. Das CRM-System muss auch mobil nutzbar sein und dem Außendienst zur Verfügung stehen. Und das gute alte CRM muss intelligenter und analytischer werden.

November 2010

RED/AZS: 01.10.2010
 DUS: 11.10.2010
 EVT: 25.10.2010

Dokumenten- sowie Content-Management, Archivierung und Compliance

Der richtige Umgang mit Belegen, E-Mails, Rechnungen etc. ist weder hinsichtlich Quantität noch Qualität trivial. Im E-3 EXTRA werden die besten ECM-, DMS- und CMS-Lösungen der SAP-Partner präsentiert. Die Themen werden vom Rechnungsworkflow über Archivierung bis zu den organisatorischen und gesetzlichen Vorgaben und Notwendigkeiten reichen. Ein spezielles Thema wird die Dokumentenvielfalt in einer Web-2.0-Umgebung sein.

Dez./Januar 2010

RED/AZS: 29.10.2010
 DUS: 15.11.2010
 EVT: 29.11.2010

Kick-off 2011: Was müssen SAP-Bestandskunden nach der Agenda 2010 wissen?

Bill McDermott, Jim Hagemann Snabe und naturgemäß Hasso Plattner haben dieses Jahr den Paradigmenwechsel bei SAP eingeleitet. Was macht die SAP-Community daraus? Wie reagieren die SAP-Partner? Das Jahr 2011 wird die Bewährungsprobe nicht nur für die beiden Co-CEOs, sondern auch für die gesamte Community sein. Mit welchen Strategien, Vorstellungen und Plänen gehen die SAP-Partner ins kommende Jahr? Das E-3 Extra gibt dazu die Antwort.





www.resource.ch

Schlagkraft am Markt erhöhen. Mit SAP CRM von Resource.

Rechnen Sie mit einem zuverlässigen Partner.
Und damit, dass Sie den Herausforderungen
und Bedürfnissen Ihrer Kunden gewachsen
sind – mit Resource, dem grössten Full SAP-
Anbieter der Schweiz.

Denn gutes CRM sorgt für Kundenbindung.



Rundum-Kompetenz für Ihre SAP-Lösung.

A SWISSCOM COMPANY



MIT G.I.B DISPO-COCKPIT LOGISTISCHE PROZESSE IN SAP ERFOLGREICH OPTIMIERT:

G.I.B-Leistungen für Sie:

Entwicklung, Umsetzung und Betreuung! Ihre Ziele im Blickpunkt

- Implementierung und Projektbetreuung im Bereich G.I.B Dispo-Cockpit
- Definieren und Entwickeln von individuellen oder branchenspezifische Content-Regelwerke!

Prozesse optimieren – Wertschöpfung erzielen

- SCM Prozessberatung und –optimierung
- Erstellen einer Potenzialanalyse auf Ebene logistischer Kennzahl
- Analyse der logistischen Abläufe in Ihrem SAP-Umfeld
- Hohe Lösungskompetenz im Segment Logistik/Materialdisposition
- Detaillierte Beratung und Optimierung Ihrer Supply Chain

Schulung, Wartung und Service Pünktlich und schnell – auch im Notfall

- Stetige Weiterentwicklung gewinnbringender Funktionen und Arbeitsweisen in der Materialdisposition
- Hotline Service / Help Desk in Deutsch und Englisch
- Erstellen von individuellen Schulungsunterlagen

Kundenstimmen die unsere Leistung unterstreichen:

Krone Gruppe

Dr. Goy Hinrich Korn

Prokurist

Leiter Organisation/EDV Krone Gruppe

„Es ist wirklich erstaunlich gewesen, wie schnell und unkompliziert das G.I.B Dispo-Cockpit in unser Krone SAP-System und in unsere logistischen Prozesse eingebunden war. Von der Installation ins Testsystem bis zur realen Nutzung im Produktivsystem sind keine 6 Wochen vergangen und das inkl. Anwenderschulung!“

Rüggeberg GmbH & Co. KG

(Pferd Werkzeuge)

Olaf Theunissen

Logistik Bestandsmanagement

„Wie zufrieden wir mit dem Tool G.I.B Dispo-Cockpit sind zeigt sich auch daran, dass wir es einem befreundeten Unternehmen empfohlen und live bei uns vorgeführt haben. Der Besuch hat dazu beigetragen, dass man sich ebenfalls zum Kauf von G.I.B Dispo-Cockpit entschlossen hat.“

Diehl Aerospace GmbH

Axel Denkinger

Leiter Supply Chain Management & Produktion

„Die Einführung von G.I.B Dispo-Cockpit brachte eine noch nie dagewesene Transparenz auf der dispositiven Planungsebene, auf deren Basis sich nun klare Verantwortlichkeiten und Kennzahlen für das tägliche operative Bestandsmanagement ableiten lassen.“

E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH

Norman Seibold

Projektleiter-SAP/Projektmanager-SAP

„Stand heute setzen wir bei E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH alle Module der G.I.B Dispo-Cockpit Familie erfolgreich ein! Das Know-how von G.I.B und die Funktionsweise von G.I.B Dispo-Cockpit hat bei uns von der Geschäftsführung bis hin zum Anwender über alle Fachbereiche und Module volle Akzeptanz und ist fester Bestandteil unserer täglichen Arbeit im SAP-System.“

Margarete Steiff GmbH

Mario Ferrarese

Leitung Logistik

„Nach der Definition der Anforderungen zur Steigerung der logistischen Leistungsfähigkeit der Margarete Steiff GmbH konnten die wesentlichen Ziele mit Hilfe von G.I.B. Dispo-Cockpit im Unternehmen umgesetzt werden. Das logistische Know-how der Mitarbeiter hat sich verbessert. Eine nachhaltige Bestandsreduktion bei gleichzeitiger Steigerung der Verfügbarkeit der Produkte bleibt permanentes Ziel. Wir befinden uns in der Optimierungsphase. G.I.B Dispo-Cockpit bietet erhebliches Potenzial.“



SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

