

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



Non-disruptive EIM

Enterprise Information Management (EIM) von OpenText ist die nicht disruptive Transformation von jeglichen Prozessen und ihrem Content in die digitale Welt. Roger Illing von OpenText erklärt den Transformationsprozess für die SAP-Community. Es ist ein hybrider und innovativer Weg, der mehr mit Betriebswirtschaft und Organisation als mit Technik zu tun hat.

Ab Seite 42

**SAPotage
der Produktion**

Seite 58

**MaxDB
lebt weiter**

Seite 75

**Das Letzte:
indirekte Nutzung**

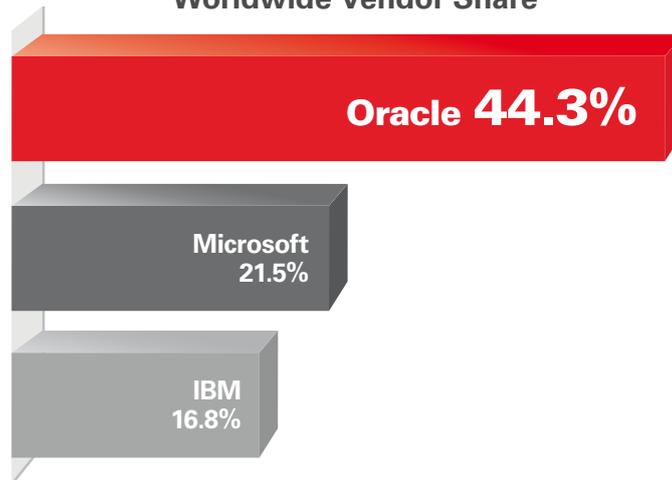
Seite 95

STILL

#1

Database

Worldwide Vendor Share



Oracle Database

Trusted by 310,000 Customers Worldwide

ORACLE®

oracle.com/goto/E-3-Magazin
or call 0180 2672253

Die nicht disruptive Transformation verspricht SAP mit S/4 und Hana



Peter M. Färbinger

Mind the Gap

Wer in der IT von A nach B kommen will, muss achtsam sein, um nicht vom „Digital Tsunami“ weggespült zu werden. Überall lauert die Herausforderung einer digitalen Transformation. Lücken und Brüche sind in der Aufbau- und Ablauforganisation entstanden. Der CIO soll es wieder kitten. Aber digitale Transformationsprozesse bedeuten eher DV/Org als IT.

Der bekannte Spruch „Mind the Gap“ aus der Londoner Underground ist ein passendes Synonym für das aktuelle IT-Desaster und auch Motto des Tangro-Kundentags am 17. November in Heidelberg, wo ich eine Keynote halten werde. Professor Hasso Plattner hat es immer schon gewusst: Innovation und Kontinuität vertragen sich nicht! Von Beginn der Hana-Entwicklung an versprochen er und SAP dennoch eine nicht disruptive Entwicklung. Der „Releasewechsel“ von irgendeiner SQL-Datenbank zu Hana soll konfliktfrei ohne Eskalationen erfolgen. Dort, wo es in den Londoner Underground Stations heißt „Mind the Gap“, sagt der Informatiker im Rechenzentrum: „Never change a running system.“

Wer mit ERP/ECC 6.0 oder der Business Suite auf eine Hana-Plattform wechselt, dem ist naturgemäß zuzurufen: Mind the Gap! Die Early Adopters von SoH (Suite on Hana) brauchten Hunderte Mannstunden, um die Applikation an die Datenbank anzupassen und umgekehrt. Mittlerweile ist der Umstieg für BW-Anwender (SAP Business Warehouse) auf Hana eine beherrschbare Routine und „Mind the Gap“ ist nicht viel mehr als eine höfliche, aber vernachlässigbare Ansage. Ein ganz anderes Bild ergibt sich für ERP- und Business-Suite-Anwender: Kaum ein SAP-Bestandskunde erwägt den Schritt in die neue Hana-Welt. Alle Experten fordern die digitale Transformation, aber rufen ebenso warnend: Mind the Gap!

Was SAP gerne sieht: von on-premise nach on-demand (Cloud Computing), von traditionellen SQL-Datenbanken nach Hana (In-memory Computing), vom SAP-GUI nach Fiori, von R/3 MES/MII nach Industrie 4.0, von ESA nach IoT. (Letzteres braucht ein wenig Erklärung: ESA war die SOA-Variante von SAP und bedeutete Enterprise Service Architecture, später verwarf man den Begriff und einigte sich mit der IT-Community auf serviceorientierte Architektur, SOA, daraus entstand unter anderem das Internet der Dinge und Services – auf Englisch: IoT, Internet of Things.) Diese von „A nach B“-Beispiele sind gefährlich und ebenso interessant! Alle diese Transformationsprozesse sind komplex und damit nicht in einem Schritt zu exekutieren. Diese Projekte brauchen Zeit und Planung – Zwischenschritte sind

notwendig, auf die Lücken gilt es zu achten. Und schon verliert man sich im Unendlichen. Aus der Schulzeit wissen wir, dass zwischen jedem Zahlenpaar noch eine weitere Zahl Platz findet. Dieser unendliche Regress macht das Erkennen von Lücken sowie Anfangs- und Endpunkt unseres mutigen Schrittes schwierig. Mind the Gap wird zur Reise ins Unendliche (siehe auch die Paradoxa von Zenon von Elea, ein antiker griechischer Philosoph, der zu den Vorsokratikern gezählt wird). Mehr zu Zenon und Georg Cantor, den Begründer der Mengenlehre und „Erfinder“ der Unendlichkeit, in meiner Keynote bei Tangro.

Wir erleben einen digitalen Transformationsprozess, der weitgehend auf technischen Innovationen beruht. Industrie 4.0 und IoT werden Realität. Hinzu kommen die betriebswirtschaftlichen und organisatorischen Aspekte: Vielleicht brauchen wir wieder einen DV/Org-Leiter und keinen CIO? Im aktuellen Transformationsprozess gilt „Mind the Gap“ für Anbieter wie Anwender. Harvard-Professor Clayton M. Christensen stellte somit in seinem Buch „The Innovator’s Dilemma“ die offensichtliche Frage: Warum etablierte Unternehmen den Wettbewerb um bahnbrechende Innovationen verlieren? Eine Antwort sind die zwei Seiten der Medaille „digitale Transformation“, die eine heißt „Mind the Gap“ und die andere „Never change a running system“. Professor Christensen präzisiert und ich habe seine Aussage mit Anmerkungen in Klammern ergänzt: „Wenn ein Unternehmen (SAP) versucht, eine disruptive Technologie (Hana und S/4) so weit zu entwickeln, dass sie den Anforderungen der Kunden (SAP-Bestandskunden) in etablierten Märkten (SAP-Community) entspricht – was die meisten führenden Unternehmen tun –, ist ihr Scheitern so gut wie sicher.“

Peter M. Färbinger
Chefredakteur E-3 Magazin



Hausmitteilung: Es bleibt immer etwas hängen!

Hana hat viele Eltern. Zahlreiche Datenbank-Engines setzen sich zu einem respektablem Gesamtkonzept zusammen. Dieses Konglomerat aus guten Ideen, eigener und zugekaufter Software war und ist nicht immer leicht zu beherrschen. Vor mehr als einem Jahr deutete SAP-Technikvorstand Bernd Leukert in einer Telefonpressekonferenz die Möglichkeit einer Runderneuerung an. Dieser tief greifende Renovierungsprozess wurde umgehend von der SAP-Pressestelle dementiert, aber es bleibt immer etwas hängen.

Der Stammbaum von Hana ist komplex. Jetzt glauben einige Medien, einen Informanten zu kennen, der vermutet, im Hana-Code eine Copyright-Verletzung gefunden zu haben. Die Information darüber ist nebulös – die Suppe ist dünn – und die SAP-Kommunikation wenig erhellend. Ob fremder Code Eingang in Hana gefunden hat und ob damit existierende Rechte verletzt wurden, lässt sich mit aktuellem Kenntnisstand nicht verifizieren. Tatsache ist, dass weder das Hasso-Plattner-Institut (HPI) an der Universität Potsdam noch Professor Plattner und auch nicht SAP durch Ex-Technikvorstand Vishal Sikka und den amtierenden Technikvorstand Bernd Leukert einen lückenlosen Hana-Datenbank-Stammbaum vorgelegt haben.

Kurz nach Bekanntwerden, dass Hana am HPI das Licht der Welt erblickte, wurde auch bekannt, dass das dortige Forschungsprogramm unter dem Namen SanssouciDB läuft – offensichtlich ein Kommunikationsfehler. Sanssouci? Nicht, dass Hana keine Sorgen bereitet – die Technik ist komplex, die Verkaufszahlen weit unter den Erwartungen. Aber die Geschichte mit dem HPI

in Potsdam und dem nahe gelegenen Schloss Sanssouci war zu schön, um dementiert zu werden. Was zutrifft: Hana besteht aus mehreren Datenbankmaschinen (Engines). Eine Auflistung existiert nicht. Bekannt ist, dass im Bauch von Hana die SAP-Textsuchmaschine Trex, Teile aus der Open-Source-Datenbank MaxDB, einiges aus der In-memory-Computing-Datenbank des APO (SAP Advanced Planning and Optimization), wahrscheinlich etwas Code von Sybase ASE/IQ und die Datenbankmaschine P*Time aus Südkorea (gekauft 2005) stecken. Warum der genaue Stammbaum und die Zusatzstoffe von Hana nie akkurat aufgezählt und beschrieben wurden, ist nicht bekannt. Angesprochen auf einen möglichen Copyright-Missbrauch, eröffnete Professor Hasso Plattner eine neue Perspektive: Nicht SanssouciDB, sondern Hyrise hieß sein Hana-Forschungsprojekt am HPI. Hyrise ist eine Main Memory Hybrid Storage Engine. Zwei PDF-White-Paper sind mit Google schnell gefunden, bei beiden ist Hasso Plattner Mitautor, bei einem auch der damalige HPI-Mitarbeiter und heutige Accenture-Manager Dr. Alexander Zeier.

Es bleibt immer etwas hängen: Ob der ehemalige SAP-Auditor nun wirklich eine Copyright-Verletzung im Hana-Code gefunden hat, werden die deutschen und amerikanischen Gerichte klären. Bei der Vielzahl an Müttern und Vätern ist jedoch die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Hana auch dunkle Seiten in sich trägt. Wünschenswert wäre für die SAP-Community eine offene, aktive und transparente Kommunikation durch SAP – oder gibt es etwas zu verbergen? Herr Plattner, Herr Zeier, Herr Leukert, wir warten auf Antworten. (pmf)

E-3 Impressum



Chefredakteur und Herausgeber:

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

Abonnement-Service:

www.e3abo.info oder office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD):

Robert Korec

Tel.: +49(0)89/210284-20

robert.korec@b4bmedia.net

Marketing & Anzeigenverkauf:

Jakob Neidhardt

Tel.: +49(0)89/210284-27

jakob.neidhardt@b4bmedia.net

Hanna Beier (Assistentin)

Tel.: +49(0)89/210284-26

hanna.beier@b4bmedia.net

Produktionsleitung und Art Direktion:

Bernhard Schaufler, bernhard.schaufler@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

Mattias Feldner, mattias@feldner.cc

Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at

Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3,

64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0

Mediadaten 2015: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben

pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.

Verkaufspreis: 12 Euro inkl. USt. pro Ausgabe

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,

80335 München, Dachauer Str. 17

Tel.: +49(0)89/210284-0 & Fax +49(0)89/210284-24

office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:

Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net

Tel.: +49(0)89/210284-22 & +49(0)160/47851-22

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender),

Prof. Wolfgang Mathera, Michael Kramer

Medieninhaber und Lizenzgeber:

Informatik Publishing & Consulting GmbH

5020 Salzburg, Griesgasse 31

Tel.: +43(0)662/890633-0 & Fax +43(0)662/890633-24

Druckauflage & Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2015 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar.



DIGI Plus



DIGI Plus



DIGI Plus



DIGI Plus

Digi Plus: Das E-3 Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smartphone-Plattformen Apple iOS (App Store) und Google Android (Play Store). Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigensubjets sind mit den Web-Adressen der Anbieter verlinkt. Das E-3 Magazin als Download-PDF ist ausschließlich für private Aufgaben nutzbar. Eine gewerbliche Nutzung bedarf der kostenpflichtigen Freigabe durch den Verlag.

Roger Illing,
OpenText



E-3 Coverstory: Non-disruptive EIM

Enterprise Information Management (EIM) von OpenText ist die nicht disruptive Transformation von jeglichen Prozessen und ihrem Content in die digitale Welt. Roger Illing von OpenText erklärt den Transformationsprozess für die SAP-Community.

■ ■ ■ Ab Seite 42

Axel Susen,
Susensoftware



SAP streicht den Limited Professional User: Seit September scheint der Nutzertyp in der SAP-ERP-Preisliste nicht mehr auf. ■ ■ ■ Ab Seite 18

Heike Kolar,
Inside



HR Out of the Box: Immer mehr Mittelständler geben ihre HR-Prozesse oder Teile davon in die Cloud. ■ ■ ■ Seite 40

Gerhard Unger,
Onapsis



SAPotage: Der Schutz einer SAP-Produktionsplanung beginnt schon auf dem Transaktions-Layer. ■ ■ ■ Seite 58

Herbert Bild,
NetApp



Blitzschnell: Werden All-Flash-Storage-Arrays die primäre Storage-Umgebung in Rechenzentren? ■ ■ ■ Seite 72

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Mind the Gap
- 04 Hausmitteilung: Es bleibt immer etwas hängen!
- 12 Das aktuelle Stichwort: First Time Right im Datenmanagement
- 14 Lizenzen: Juristischer Dauerbrenner: SAP-Lizenzen
- 16 no/name: SoH²oP – und Intel ist der Verlierer! Warum nutzt ihr sie nicht endlich?
- 26 www.E3date.info
- 29 IA4SP: Cloud ist angekommen
- 30 Lünendonk: Die Technologien sind da. Warum nutzt ihr sie nicht endlich?
- 62 Industrie 4.0: Kein harmonisches Paar
- 66 IT-Security: Sehen heißt glauben ...
- 74 Abap: S/4 Hana – und nun?
- 78 Effizientes Troubleshooting
- 82 Linux-Kommentar: Hana auf Power mit SLES
- 83 www.e3community.info
- 95 Satire Das Letzte: Abschreiben verboten
- 96 Rätselhaftes aus der Community
- 97 Vorschau
- 98 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 13 20 Milliarden bis 2020
- 17 Angriff gegen Hacker, Viren und Trojaner
- 18 SAP streicht den Limited Professional User
- 18 Unsensibel oder unverschämt
- 20 Not mach erfinderisch
- 22 Bereit für den Wandel
- 23 Zugriff in Echtzeit
- 24 Buchtipps Oktober
- 28 Unverzichtbar
- 32 Community Short Facts

PERSONAL

- 36 Menschen im Oktober
- 38 Neue RDS-Schnellstartpakete
- 39 SAP führt Fieldglass ein
- 40 HR Out of the Box

COVERSTORY

- 42 Non-disruptive EIM
- 45 Cloud oder nicht Cloud – das ist nicht die Frage
- 47 Maximale Automatisierung
- 48 Killerwettbewerb Digitalisierung
- 50 Compliance in der Cloud
- 50 Wirtschaftsfaktor Immobilienmanagement
- 52 Schnelles Scannenlernen

WIRTSCHAFT

- 54 Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften
- 56 Hype oder alter Wein in neuen Schläuchen?

MANAGEMENT

- 58 SAPotage
- 60 Engpässe sind der Schlüssel
- 65 Von Aachen an den Amazonas
- 68 Produktion an Nachfrage ausrichten
- 70 Papierloser Büroalltag

INFRASTRUKTUR

- 72 Blitzschnell
- 75 Hana triumphiert, MaxDB lebt weiter
- 79 Integration schafft Mehrwert & Sicherheit
- 81 Hana-Hadoop-Direktkoppelung
- 108 Mit Höchstgeschwindigkeit in eine neue Arbeitswelt?
- 110 Oracle Database In-memory im SAP-Einsatz
- 112 Auf die neue Sonnenseite wechseln

Flüchtlingskrise

SAP hilft

SAP hat ihre Mitarbeiter in Deutschland aufgerufen, für Flüchtlinge zu spenden und so einen besseren Start in ein neues Leben zu ermöglichen.

Das Resultat der Spendenaktion für den SAP Solidarity Fund soll Integrationsprojekten in Deutschland zugutekommen. Zusätzlich verdoppelt SAP jeden gespendeten Euro ihrer Mitarbeiter und stellt darüber hinaus weitere 500.000 Euro bereit. SAP plant daher unterschiedliche Aktionen, um in dieser humanitären Krise staatlichen Behörden, Hilfsorganisationen und Einzelpersonen zu helfen.

Registrierungs-App

Unterdessen arbeitet SAP an einer App zur Registrierung von Flüchtlingen. Diese könnten damit ihre persönlichen Daten eingeben, etwa Qualifikationen und Informationen zu Verwandten in Deutschland. Mit den Daten könnten sich Behörden einen besseren Überblick über die Lage verschaffen. Die App soll sowohl für Asylsuchende wie auch für Behörden kostenfrei sein.



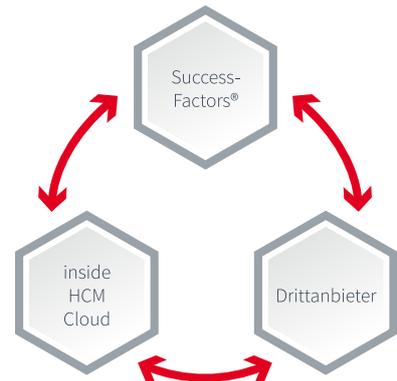
» Die Flüchtlingskrise hat eine Dimension erreicht, die Politik, Gesellschaft und auch die Wirtschaft zum Handeln aufruft. «

SAP-Finanzvorstand **Luka Mucic**.

www.sap.com

Optimieren Sie Ihre HR-Prozesse mit uns.

www.inside-gmbh.de



Umsatz legt nach zwei schwachen Jahren um 0,9 Prozent zu

Trendwende

Nach zwei Jahren Umsatzrückgang und minimalem Wachstum wird Europas IKT-Geschäft im laufenden Jahr wieder zulegen.

Die ITK-Umsätze in den EU-Staaten werden voraussichtlich um 0,9 Prozent auf 651 Milliarden Euro wachsen, teilte der Digitalverband Bitkom auf Grundlage einer aktuellen Studie des European Information Technology Observatory (EITO) mit. Während das Geschäft mit IT-Hardware und -Dienstleistungen sowie Software um 2,1 Prozent auf 364 Milliarden Euro steigt, sinken die TK-Umsätze um 0,6 Prozent auf 287 Milliarden Euro. „Der ITK-Markt in Europa erholt sich. Das leichte Wachstum wird vor allem getragen durch kräftig zunehmende Investitionen in Software, die in Zusammenhang mit der digitalen Transformation vieler Unternehmen stehen“, sagt Bitkom-Chefvolkswirt Axel Pols. Sorge bereiten die ITK-Märkte in den südlichen Krisenländern der EU. Die Umsätze sinken in Griechenland um 3,5 Prozent, in Italien um 2,1 Prozent. Pols: „Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat auch im Hightech-Bereich der Länder deutliche Spuren hinterlassen, die das Gesamtwachstum in Europa bremsen.“

Russischer Markt schrumpft

Die weltweiten ITK-Umsätze werden um 3,1 Prozent auf 2,8 Billionen Euro steigen. Der Telekommunikationsbereich wächst dabei überdurchschnittlich stark um 3,4 Prozent auf 1,6 Billionen Euro. Das Plus bei der Informationstechnologie fällt mit 2,8 Prozent auf 1,2 Billionen Euro etwas verhaltener aus.



» Der ITK-Markt in Europa erholt sich. «

Bitkom-Chefvolkswirt **Axel Pols**.

Dabei löst Indien (plus 9,0 Prozent auf 53 Milliarden Euro) China (plus 6,9 Prozent auf 325 Milliarden Euro) als die am schnellsten wachsende ITK-Nation ab. Auf dem zweiten Platz liegt Brasilien (plus 8,9 Prozent auf 118 Milliarden Euro). Am schwächsten entwickelt sich im EITO-Ländervergleich dieses Jahr der russische ITK-Markt, der um 6,1 Prozent auf 41 Milliarden Euro schrumpft. Die USA bleiben mit einem Umsatzwachstum von 2,8 Prozent auf rund 800 Milliarden Euro der mit Abstand größte ITK-Markt.

www.bitkom.org
www.eito.co

Hemmnisse für Industrie 4.0

Teuer und zu viele offene Fragen

Welche der folgenden Aspekte sprechen gegen Industrie 4.0?


 Anteile in Prozent der befragten Unternehmen n = 130 (2015) / 126 (2014)
 (Nennung von 1 bis 3 Aspekten)

Trotz der Vorreiterrolle Deutschlands bei Industrie 4.0 sind mittelständische Fertigungsunternehmen noch skeptisch. Quelle: Innovation Readiness Index 2015, PAC/FIT.

B2B Nord – 12. November Hamburg

Wirtschaftstreff Norddeutschlands

Das größte Familientreffen der norddeutschen Wirtschaft – die B2B Nord ist eine gute Gelegenheit, um branchenübergreifende Kontakte anzubahnen und bestehende Geschäftsbeziehungen zu vertiefen.

Zum nunmehr sechsten Mal treffen sich Unternehmen aus Hamburg, Schleswig-Holstein und Niedersachsen, aber auch Unternehmen weit über diese Landesgrenzen hinaus zum intensiven Austausch auf Deutschlands größter regionaler Wirtschaftsmesse. Die B2B Nord ist ein Marktplatz der Ideen. Sie unterstützt maßgeblich die Netzwerkbildung und den Wissensaustausch. Längst hat sich die Veranstaltung als größte Dialogplattform im Norden etabliert. Unternehmer nutzen die Messe intensiv für den Ausbau und die Pflege potenzieller langfristiger Geschäftsbeziehungen.

Keynote Speaker wie der Autor Andreas Buhr, Lerntechnologieexperte Ralf China oder Sprechtrainer Frederik Beyer geben Ausstellern wie Besuchern einen Einblick in die Themenfelder Recruiting, Potenzialintelligenz, Mensch vs. Maschine im Vertrieb, Innovation, Verkauf, Social Media und das Potenzial der Stimme. Nicht nur Führungskräfte, sondern auch Mitarbeiter der Unternehmen erhalten die Gelegenheit, sich über Fachthemen zu informieren und die Fachvorträge als Weiterbildungsmöglichkeit wahrzunehmen.

www.B2B-nord.de/messe

ONLINE E-3 OKTOBER 2015

Kopie so einfach wie Magie.

SAP Systemkopien und -klone mit

Blue SystemCopy
simply the same

BlueClone
simply the same



PERFEKT SYNCHRON.
PERFEKT GETIMT.

NEU: BlueLandscapeCopy.
Erstellen Sie Parallelkopien
ganzer SAP Systemlandschaften.

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

Fragen? Gerne unter

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

www.empirius.de

EMPIRIUS
The simple solution company

Großes Potenzial und steiniger Boden

Erfolg durch Big Data

Unternehmen wissen wie wichtig Big Data ist...

Big Data ist eine der Top-Prioritäten für Unternehmen in 2015.

Das Vertrauen in Big Data steht in direktem Zusammenhang damit, wie versiert die Unternehmen bereits in diesem Bereich sind. Wir identifizieren drei verschiedene Gruppen:

- Über die größte Datenkompetenz verfügen die **"Datarati"**:
- "Daten-Entdecker"** zeigen bereits Kompetenz im Umgang mit Big Data:
- "Daten-Nachzügler"**, die Big Data noch etwas zögerlicher gegenüberstehen, sind am wenigsten davon überzeugt:

81%

sind der Meinung, dass Big Data ihren Wettbewerbsvorteil verbessert.

74%

sind der Meinung, dass Big Data ihren Wettbewerbsvorteil verbessert.

62%

sind der Meinung, dass Big Data ihren Wettbewerbsvorteil verbessert.

20 Prozent der Befragten verfügen über hohe Big-Data-Kompetenz. 31 Prozent bleiben klar hinter ihren Erwartungen zurück („Daten-Nachzügler“). In der Mitte stehen die „Daten-Entdecker“ mit 49 Prozent.

Datenqualität

55% der Befragten fehlt es an Prozessen, die eine gute Qualität der Daten gewährleisten.

Sogar für die Datarati ist Qualität ein Thema: 45% der befragten Datarati mangelt es an Prozessen, die gut genug sind, um die Qualität der Daten zu garantieren.

Eine schlechte Datenqualität führt unter anderem dazu, dass Big Data nicht genug Vertrauen entgegengebracht wird, um Entscheidungen der Geschäftsführung zu unterstützen. Unternehmen verlassen sich momentan eher auf Erfahrungswerte oder ihr Bauchgefühl als auf Big Data.

Inwieweit verlassen sich Unternehmen auf unterschiedliche Herangehensweisen, wenn sie Entscheidungen auf Geschäftsführungsebene treffen müssen?

| Kategorie | Volles Vertrauen | Vertrauen | Geringes Vertrauen | Kein Vertrauen |
|-------------------|------------------|-----------|--------------------|----------------|
| Erfahrungswerte | 32% | 52% | 14% | 2% |
| Bauchgefühl | 33% | 51% | 14% | 2% |
| Big-Data-Analysen | 27% | 52% | 19% | 2% |

33% der Datarati vertrauen bei wichtigen Geschäftsentscheidungen komplett auf Big-Data-Analysen.

Nur 17% der Daten-Nachzügler tun dies.

Schlechte Datenqualität kann das Wachstum vieler Unternehmen beeinträchtigen.

Big Data kann für 74 Prozent aller europäischen Unternehmen einen wirtschaftlichen Vorteil bedeuten.

Wie eine neue Studie von Xerox zeigt, erwartet eine große Mehrheit, dass sich aus Big Data gezogenes Wissen innerhalb von zwölf Monaten nach Implementierung positiv auf ihren Return of Investment (ROI) auswirkt. Mehr als die Hälfte der teilnehmenden Unternehmen (56 Prozent) verzeichnet bereits Geschäftsvorteile durch Big Data. Im Namen von Xerox hat Forrester Consulting eine Umfrage unter 330 Geschäftsführern auf höchster Ebene in fünf westeuropäischen Ländern durchgeführt. Diese Studie offenbarte, dass es meist schlechte Datenqualität und fehlende Kompetenz im Umgang mit Daten sind, die einem möglichen Geschäftswandel mithilfe von Big Data im Weg stehen.

„Geschäftsführer verstehen zwar, dass die Verwurzelung von datengestütztem Wissen ein großes Potenzial für das Unternehmen birgt, allerdings ist der Boden dafür noch immer ziemlich steinig“, sagt Craig Saunders, Director, Analytics Resource Center, Xerox Consulting and Analytics Services. Big Data ist der Schlüssel zu vielen Entscheidungen im Jahr 2015: Drei Fünftel (61 Prozent) der befragten Unternehmen sagen, dass Entscheidungen, die während des nächsten Jahres gefällt werden, eher auf datengestriebenem Wissen basieren werden als auf Faktoren wie Bauchgefühl, Meinung und Erfahrung.

Ungenauere Daten können teuer werden: 70 Prozent der Organisationen haben es immer noch mit ungenauen Datensätzen in ihren Systemen zu tun. 46 Prozent sind der Meinung, dass diese zum Teil unbrauchbaren Datensätze ihr Geschäft negativ beeinflussen und dringend eine Überarbeitung benötigen.

Datensicherheit und Datenschutz: 37 Prozent der Befragten gaben an, dass Datensicherheit und -schutz zu den größten Herausforderungen beim Implementieren von Big-Data-Strategien gehören.

www.xerox.com
www.forrester.com

Venture Capital

Frisches Kapital für Onapsis

Erfolgreiche Investitionsrunde bringt Onapsis 17 Millionen US-Dollar. Evolution Equity Partners ist als führender Investor an der Spitze.

Onapsis, global agierender Experte für die Sicherheit geschäftswichtiger Anwendungen, hat eine zweite Venture-Capital-Investitionsrunde abgeschlossen. Dadurch erhält das Unternehmen weitere 17 Millionen US-Dollar. Führende Partner sind die Investoren von Evolution Equity Partners. Ebenso beteiligen sich erneut .406 Ventures sowie als neuer Geldgeber Arsenal Venture Partners. Seit der Firmengründung hat Onapsis damit insgesamt 30 Millionen Dollar Beteiligungskapital erhalten. Die neue Investitionsrunde passt zu einer immer komplexeren Sicherheitslage mit einer neuen

Generation von gut getarnten Angriffen, die verstärkt auf Industriespionage abzielen. Die Kosten solcher Sicherheitslücken werden weltweit auf rund 445 Milliarden US-Dollar geschätzt. Eine erste öffentlich bekannte Lücke zum Angriff auf SAP-gestützte Unternehmensapplikationen betraf den größten kommerziellen Anbieter von Hintergrundrecherchen für die US-Bundesregierung, das US-Rechercheinstitut US Investigations Services (USIS). Onapsis plant, mit dem neuen Kapital sein Research-and-Development weiter auszubauen.

www.onapsis.com

Regierungspläne zu Wagniskapital

Mutlos

Die Bundesregierung hat im Eckpunktepapier Wagniskapital anerkannt, dass die finanziellen Mittel für Start-ups gering sind.

Für Erleichterung bei Start-ups und Investoren sorgt vor allem die Ankündigung, dass innovative Unternehmen auch weiterhin von einer Besteuerung von Gewinnen aus Streubesitzbeteiligungen ausgenommen werden sollen. „Wenn die Bundesregierung hier Wort hält, wird eine völlig überflüssige und schädliche zusätzliche Besteuerung von Start-ups und Business Angels verhindert“, sagt Bitkom-Geschäftsleiter Niklas Veltkamp. „Gleichwohl verbessert sich die Finanzierungssituation von Start-ups damit überhaupt nicht.“ Die einzige konkrete Maßnahme ist die vorgesehene Ausweitung des Förderprogramms „Invest“, bei dem Investoren künftig einen 20-prozentigen Zuschuss bis zu einer maximalen Investitionssumme von 500.000 Euro pro Jahr erhalten können.



» Wenn Deutschland tatsächlich eine neue Gründerzeit ausrufen will, dann sind die konkreten Vorschläge (der Bundesregierung) leider viel zu mutlos und greifen zu kurz. «

Niklas Veltkamp,
Bitkom-Geschäftsleitung Start-ups.

www.bitkom.org

Jetzt auf E-Invoicing umstellen!

Die gesetzliche Gleichstellung von Papierrechnungen und elektronischen Rechnungen führt zu massiven Einsparungen.

- Kein Investment**
- Pay-per-Use**
- Automatisiert**

Automatisierte Verarbeitung der Eingangsrechnungen in SAP für alle Medien (Papier, EDI, XML, PDF und ZUGFeRD).

ZUGFeRD | Forum elektronische Rechnung Deutschland

Kommentar

Oracle Database Standard

Das Ende der 4-Zylinder-Lizenzierung

Oracle-Kunden haben wirklich keine einfache Zeit. Noch sind die Diskussionen um die lizenzrechtlichen Auswirkungen der erweiterten Lastverteilungsfunktionen von VMware vCenter 6.0 nicht abgeklungen, da steht schon die nächste Aufregung in der Tür.

Von *Torsten Boch, Matrix42*

Am 1. September informierte der Softwarehersteller seine Kunden darüber, dass die neue „Standard Edition 2“ jetzt verfügbar sei und die beiden bisherigen Editionen Standard sowie Standard One ersetzen wird. Das wäre an sich keine weitere Notiz wert, doch dieser Wechsel hat es in sich.

Die neue Edition hat im Vergleich zu ihren Vorfahren sowohl technische als auch vertragliche Einschränkungen. Lizenzrechtlich gibt es nun die Vorgabe, dass sie nur auf Servern mit maximal zwei Prozessoren eingesetzt werden darf. Nur der Vollständigkeit halber erwähnt sei, dass auch die Lizenzierung über Named User Plus verschärft wurde. Hier gilt nun das Minimum von zehn benötigten Lizenzen für jeden einzelnen Server. Bisher belief sich die Mindestlizenzierung auf fünf Lizenzen für das ganze Unternehmen. Oracle hat diese Lizenzbedingungen auch auf seiner Webseite veröffentlicht.

Der größte Pferdefuß ist allerdings die technische Beschränkung der Datenbanksoftware auf 16 Prozessor-Threads. Die neue Version ist tatsächlich so eingebremst, dass die Datenbank nicht mehr als diese Rechenleistung verwendet. Der Umstand, dass das neue Produkt Standard Edition 2 als Patchversion (12.1.0.2) auf den Markt gebracht wird, kommt für viele Kunden einer Vollbremsung mit blockierenden Rädern gleich, da sie vorhandene Installationen eigentlich nur auf einen aktuellen Supportstand bringen wollen.

Zusammengefasst ist demnach bei einer physischen Maschine mit zwei CPU und jeweils acht Kernen das Ende der Einsatzmöglichkeiten faktisch erschöpft. Kurzfristig unter technischen Gesichtspunkten, mittelfristig auch lizenzrechtlich. Als Ausweg bleibt im Grunde nur die Enterprise Edition.

Oracle betont ausdrücklich, dass kein Kunde gezwungen wird, auf die neue Standard Edition 2 zu migrieren. Damit muss kein Unternehmen fürchten, dass die lizenzrechtliche Prozessorgrenze mit Einspielen der Patchversion kostentechnisch automatisch zur Enterprise Edition führt. Das amerikanische Unternehmen erklärt, dass eine solche Lizenzmigration der schriftlichen Form bedarf. Dieses Wahlrecht dürfte für sehr viele Kunden jedoch nicht nur wertlos sein, sondern sogar teuer. Denn damit einher geht eine Erhöhung der Wartungskosten um 20%.

Die technische Beschränkung auf 16 CPU-Threads

würde automatisch dazu führen, dass zahlreiche Geschäftsanwendungen „auf 4-Zylinder-Motoren nur noch auf zwei Töpfen tuckern“. Viele Systeme dürften sorgsam austariert sein, indem die technischen Rechenressourcen auf die Last der Datenbank abgestimmt wurden. Eine Abriegelung, wie man sie bisher nur von Autoherstellern kannte, bedeutet ein hohes Risiko für den Geschäftsbetrieb. Faktisch kommt sie einer kaufmännischen Zwangsmigration gleich.

Da ist es fast belanglos, dass Oracle erwähnt, dass es ab Januar 2016 keine Lizenzen mehr für die alte Standard Edition zu kaufen geben wird. Wenn man alle Aspekte dieses überraschenden Produktwechsels zwischen „Tür und Angel einer Patchversion“ betrachtet, bleibt Unternehmen sehr wenig oder kein Spielraum. Technisches Downsizing oder lizenzrechtliches Upgrade. So wird es kurzfristig aussehen.

Welche finanzielle Steigung ein lizenzrechtliches Upgrade mit sich bringt, dürfte jeder Kunde ahnen. Die Lizenzkosten für eine Standard Edition betragen auf einer 4-CPU-Maschine mit insgesamt 16 Kernen nach Preisliste noch vergleichsweise günstige 70.000 US-Dollar (4 CPU x 17.500 USD). Für die Enterprise Edition würden stattdessen 380.000 US-Dollar anfallen (16 Kerne x 47.500 USD bei einem Core-Faktor von 0,5). Das entspricht einer Kostensteigerung von sagenhaften 542 Prozent!

Es mag ein kleiner Trost für Oracle-Kunden sein, dass sie aufgrund der Implikationen von vCenter 6.0 sowieso schon auf dem Weg sind, ihre lizenzrechtliche Situation in einem simulierten Audit zu evaluieren. Da kann man die Beurteilung der vorhandenen Instanzen der Standard-Editionen gleich mitnehmen. Zwei Fliegen mit einer Klappe sozusagen. Wer aber noch in Schockstarre ist, für den wird es jetzt endgültig Zeit, sich zu regen.



Torsten Boch ist seit 2006 Produktmanager bei Matrix42 im Bereich „Compliance“ mit den Schwerpunkten License, Asset und Contract Management.

Innovation, Wachstum und Digitalisierung

Was will der Mittelstand von der Cloud?

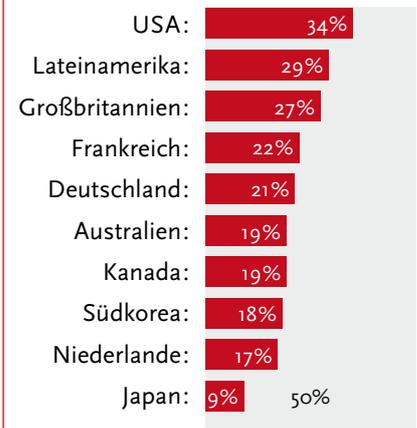


Die Cloud steht weltweit vor der zweiten Einführungswelle in Unternehmen, wie eine aktuelle Cisco-Studie zeigt. Die Unternehmen fokussieren dabei nicht nur auf Effizienz und Kostenreduktion, sondern sehen die Cloud als Plattform zur Unterstützung von Innovation, Wachstum und digitaler Transformation.

Im traditionell cloudkritischen Deutschland erwarten immerhin 47 Prozent der Unternehmen signifikante Umsatzsteigerungen durch die Cloud. Gleichzeitig haben 40 Prozent noch gar keine Cloud-Strategie. Dies sind die Ergebnisse eines IDC-Infobriefs im Auftrag von Cisco. „In unseren Gesprächen mit Kunden hören wir immer wieder, dass sie vor allem Private und Hybrid Clouds einsetzen möchten, aufgrund der erwarteten höheren Sicherheit, Performance, Kontrolle und des besseren Datenschutzes“, sagt Nick Earle, SVP Global Cloud and Managed Services Sales bei Cisco. „Dies bestätigt die Studie, wonach 45 Prozent der deutschen Unternehmen Private Clouds und nur 38 Prozent Public Clouds nutzen oder einführen.“ Durch die stärkere Cloud-Nutzung erwarten deutsche Unternehmen: eine verbesserte Strategie bei der Verteilung des IT-Budgets (51 Prozent), mehr Um-

satz (47 Prozent) und optimierte Einhaltung von Service Level Agreements (26 Prozent). Es verwenden zwei Drittel der cloudnutzenden Unternehmen eine Form der Hybrid Cloud. Knapp die Hälfte setzt hier auf Workload-Portabilität zwischen Public und Private Cloud, etwas mehr als die Hälfte auf eine Mischung aus Public Cloud, Private Cloud und dedizierter Infrastruktur. Bei der Hybrid Cloud erwarten Unternehmen vor allem, dass sich die Workloads automatisch zwischen den Providern auf Ort, Richtlinien und Governance hin migrieren lassen (57 Prozent). 46 Prozent haben Sicherheitsbedenken bei der Nutzung von Public Clouds und 31 Prozent nutzen portable Workloads mit automatischem Lastenausgleich zwischen Public und Private Clouds.

Cloud-Reife im Ländervergleich



Derzeit besitzen in Deutschland aber nur 21 Prozent der Unternehmen eine Cloud-Strategie auf hohem Niveau. Damit liegt Deutschland im Mittelfeld. Die USA liegen mit über einem Drittel an der Spitze.

www.cisco.com
www.idc.com

FÜR MEHR ORDNUNG IN DER DATENHERDE

SPoT hütet Ihre Stammdaten

Mit SPoT haben Sie einen Datenhüter, der Klarheit in Ihr MDM bringt – und zwar unternehmensweit! Das zentrale, SAP-basierte Stammdatenmanagement von zetVisions vereinfacht die Eingabe und Pflege, steigert die Prozesseffizienz und sorgt für eine dauerhaft höhere Datenqualität. Damit Sie Ihre Datenherde unter Kontrolle behalten.



KOSTENLOS: Vereinbaren Sie eine 20-Min.-Web-Präsentation.

06221 339 38 - 640

www.zetvisions.de/spot



... das aktuelle Stichwort ...

First Time Right im Datenmanagement

Schlechte Datenqualität gefährdet den reibungslosen Ablauf von Geschäftsprozessen. Sie führt zu verzögerten Umsätzen oder Umsatzverlusten, hohen direkten und indirekten Kosten und schädigt das Image – im Klartext: Schlechte Datenqualität mindert den Unternehmenserfolg. Der einzig wahre Weg aus dem Dilemma ist das „First Time Right“-Prinzip auch im Datenmanagement. Wir alle kennen die verschiedensten Vorkommnisse, die durch fehlerhafte Kunden-, Artikel- und Lieferanten-Stammdaten verursacht werden. Einige Beispiele: Die Lieferung geht an die falsche Adresse. Sie verursacht hohe direkte Kosten durch die Falschlieferung und indirekte Kosten durch die verzögerte Rechnungsstellung – alles, weil der Kunde nicht richtig angelegt wurde. Oder: Sie können Ihr Serviceversprechen der 24-Stunden-Lieferung nicht halten, weil Artikelstammdaten oder die Angaben zum Lagerbestand falsch oder unvollständig sind. Sie erhalten eine Auswertung, bei der Sie das unbestimmte Gefühl haben, dass irgendetwas einfach nicht stimmt. Auf den Punkt gebracht ist die schlechte Qualität von Daten gleich welcher Art ein Risiko für jedes Unternehmen.

Datenqualität essenziell für Risikomanagement

Experten gehen davon aus, dass rund 25 Prozent der Daten in ERP- und CRM-Systemen schlichtweg nicht korrekt sind – und angesichts des enormen täglichen Datenzuwachses wächst auch das Gefahrenpotenzial dramatisch an. Trotzdem war das Bewusstsein für das Erfordernis optimaler Datenqualität lange Zeit eher minder ausgeprägt. Mit der fortschreitenden digitalen Transformation in den Unternehmen ändert sich das nun. Die Bedeutung der Datenqualität für den Unternehmenserfolg lässt sich auch daran ablesen, dass sich Regelungen für das Risikomanagement im Finanzbereich wie Basel III und Solvency II ebenfalls damit befassen.

Die Frage ist nun, wie die Qualität der Daten optimiert werden kann. Für viele ist „Datenqualität“ ein nebulöser Begriff. Kurz umrissen müssen Daten im Unternehmen den beabsichtigten Zweck optimal erfüllen und dazu definierten Qualitätsmerkmalen entsprechen – sie müssen die inhaltliche und zeitliche Realität wiedergeben, fehlerfrei, vollständig und konsistent sein. Dubletten müssen unbedingt vermieden werden.



Ralph Weiss ist Sales Director für Deutschland, Österreich und die Schweiz bei Winshuttle.

Königsweg First Time Right

Die nachträgliche Korrektur von Daten ist ein zeit- und kostenintensives Unterfangen. Der Königsweg im Datenmanagement heißt „First Time Right“. Nur wenn schon bei der Datenerfassung fehlerhafte oder unvollständige Daten vermieden werden, lässt sich das Problem in den Griff bekommen. Oft wird die Dateneingabe direkt in ERP- und CRM-Applikationen als aufwändig und kompliziert angesehen und ist nur auf den Personenkreis beschränkt, der eine Lizenz dafür hat. Diese Einschränkungen können zu Fehl- oder Verlegenheitseingaben führen. Abhilfe kann hier die Eingabe der Daten in einer übersichtlichen und alltagsgeübten Applikation wie Microsoft Excel schaffen, das als Frontend für die ERP- oder CRM-Anwendung dient.

Dieses Vorgehen ermöglicht die unternehmensweite Vereinheitlichung und Straffung der Datenmanagement-Prozesse. Die Interaktion zwischen Excel und dem jeweiligen ERP- oder CRM-System übernimmt unsere Winshuttle-Plattform. Diese ermöglicht als Alternative zu Excel auch die Dateneingabe über individuelle und genau auf den jeweiligen Prozess zugeschnittene HTML-Formulare – damit können auch umfangreiche Datenmanagement-Workflows realisiert werden mit dem Ziel, die Datenqualität weiter zu optimieren. Die Winshuttle-Plattform kümmert sich auch um die zwingend notwendige Validierung der Daten, noch bevor sie an die ERP- oder CRM-Applikation übergeben werden – optimalerweise mit den gleichen Funktionen, die auch das verwendete ERP- bzw. CRM-System bietet.

Chefsache Datenqualität

Unternehmen tun gut daran, das Bewusstsein für die Notwendigkeit der Datenqualität auf allen Ebenen zu schärfen. Das funktioniert am besten mit klaren Zuständigkeiten in einem Top-Down-Ansatz auf Management- und Abteilungsebene – die Optimierung und Sicherung der Datenqualität ist also Chefsache.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

WINSHUTTLE™



Industrie 4.0 in Österreich

20 Milliarden bis 2020

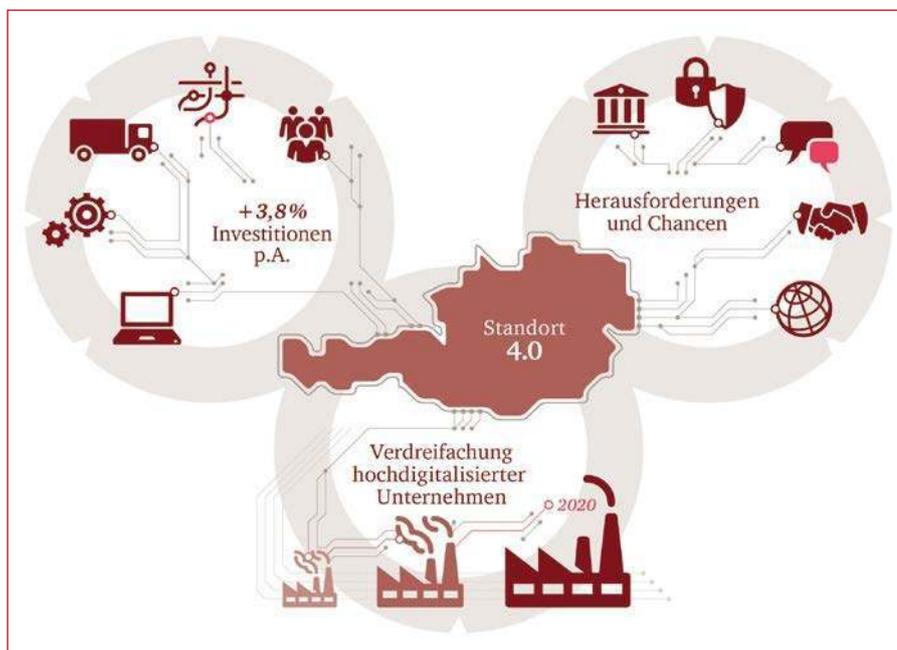
Erstmals liegen österreichweite Daten zur Industrie 4.0 vor. Der digitale Wandel bringt ein geplantes Investitionsvolumen von vier Milliarden Euro pro Jahr mit sich; das entspricht 3,8 Prozent des Umsatzes von Österreichs Industrie.

PwC Österreich und das PwC-Strategieberatungsteam Strategy& haben 100 österreichische Industrieunternehmen und deren Vorstände zu einer der wesentlichen globalen Entwicklungen befragt. Einer der Treiber für die vierte industrielle Revolution ist dabei die zunehmende Vernetzung der unternehmensinternen und -übergreifenden Wertschöpfungsketten. Rund 20 Prozent der Befragten erwarten sich wesentliche Produktivitätsverbesserungen in den nächsten fünf Jahren. Eine wesentliche Rolle spielt dabei die Digitalisierung der Wertschöpfungskette, so hat ein Viertel der Unternehmen bereits einen hohen Digitalisierungsgrad erreicht.

In den nächsten fünf Jahren möchten 85 Prozent der Betriebe in allen wichtigen Unternehmensbereichen Industrie-4.0-Lösungen implementiert haben. Somit ist in dieser Dekade eine Verdreifachung der hochdigitalisierten Unternehmen zu erwarten. Nicht nur die Wertschöpfungskette, auch das Produkt- und Serviceportfolio wird zu vernetzten und automatisierten Dienstleistungen

ausgebaut. Haben aktuell 36 Prozent der Betriebe ein Produktportfolio mit hohem Digitalisierungsgrad, wird dieser Anteil in den nächsten fünf Jahren auf 80 Prozent anwachsen. Denn auch die Erwartung gesteigerter Umsätze spielt eine relevante Rolle für den Einsatz von Industrie-4.0-Lösungen. Durchschnittlich gehen die befragten Unternehmen von einer jährlichen Umsatzsteigerung von 2,6 Prozent durch die Digitalisierung der eigenen Produkte und Dienstleistungen aus. Ein Fünftel der Unternehmen erwartet sogar eine kumulierte Umsatzsteigerung von 20 Prozent bis 2020. Hochgerechnet auf die österreichische Industrielandschaft ergeben sich insgesamt Mehrumsätze von knapp drei Milliarden Euro pro Jahr. Umsatzsteigerungen werden auch in Zusammenhang mit disruptiven digitalen Geschäftsmodellen erwartet. Im Mittelpunkt dieser Entwicklung steht dabei die Erhöhung des Kundennutzens durch ein zunehmendes Angebot von Mehrwertlösungen.

www.strategyand.pwc.com



Zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit Österreichs führt kein Weg an Industrie 4.0 vorbei.

ONLINE E-3 OKTOBER 2015

AM 22. OKTOBER 2015

... teilen Experten und Entscheider **Praxiswissen** miteinander.

... trifft sich das deutschsprachige **SNP Netzwerk**.

... wird **ERFAHRUNGSAUSTAUSCH** groß geschrieben.



STREAMLINE YOUR SAP

Die Transformation der bestehenden SAP Systeme in eine S/4HANA Umgebung kann jetzt schon vorbereitet werden. Mit unserem Programm „Streamline Your SAP“ bereiten Sie Ihre jetzige SAP Landschaft auf die neue Business Suite vor.

Auf der zweiten Konferenz profitieren die Teilnehmer von dem einmaligen Erfahrungsschatz zahlreicher Praktiker.

Sichern Sie sich Ihre Teilnahme, wir freuen uns auf Sie, am 22. Oktober 2015 in der Print Media Academy in Heidelberg!



Agenda & Anmeldung unter snp-ag.com/world 22.10.15



Juristischer Dauerbrenner: SAP-Lizenzen

© Maksim Kabakou, Ron Dale, Shutterstock.com

In den SAP-Lizenzbedingungen steckt viel rechtlicher Zündstoff – das hören wir nicht nur von unseren Mandanten, sondern erleben es in der Praxis seit Jahren. Viele Themen sind keine Eintagsfliegen, sondern entwickeln im Laufe der Jahre ständig neue Facetten.

Von Dr. Jana Jentzsch

Die Abschaffung des Limited Professional User (LPU) durch Änderungen der PKL (Preis- und Konditionenliste) der SAP Ende 2014 führte bei vielen Nutzern zu Irritationen. Laut SAP sollte ein Nachkauf nur möglich sein, wenn man sich mit SAP bis Mitte August auf eine klare Definition des LPU einigte. Wieso hatte die SAP in der Vergangenheit nicht selbst eine geliefert? Sollte über die Neudefinition nicht einfach eine Preiserhöhung durchgedrückt werden? Dafür spricht einiges. Die rechtliche Betrachtung früherer LPU-Metriken zeigt erheblichen Auslegungsspielraum zugunsten der Nutzer. Und Unklarheiten in allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB) gehen zulasten des Verwenders. Schöpfen Sie also den Auslegungsspielraum in seinen zulässigen Grenzen aus – auch in Zukunft!

Das Thema „Indirekte Nutzung“ beschäftigt die Community seit Jahren. Erst seit 2011 befindet sich dazu ein sehr pauschaler Passus zur Lizenzpflichtigkeit in den AGB. Demnach muss der Nutzer für alle Personen, die SAP-Software „direkt und/oder indirekt“ nutzen, über die erforderlichen Nutzungsrechte, wie in der PKL näher definiert, verfügen. Ein Zugriff der Nutzer über Schnittstellen zu Drittapplikationen wurde allerdings von der SAP bereits vor der Aufnahme dieses Passus in die AGB als lizenzpflichtig dargestellt. Zu der Rechtmäßigkeit dieser Praxis und der zugrunde liegenden AGB-Klausel liegen unseres Wissens keine gerichtlichen Entscheidungen vor. 2014 wurde über die Einführung neuer User-Typen in der PKL versucht, die indirekte Nutzung auf solidere rechtliche Füße zu stellen. Juristisch ist das Thema keineswegs trivial. Falsch ist es zu glauben, die indirekte Nutzung sei erst seit 2011 oder sogar 2014 vergütungspflichtig. Es geht um komplexe urheberrechtliche Fragestellungen. Um zu wissen, welche Nutzungen überhaupt „indirekte Nutzungen“ im Rahmen der AGB/PKL sind und welche davon vergütungspflichtig sind, muss eine Einzelfallbetrachtung angestellt werden – das gilt für Alt- wie für Neuverträge.

Auch die „gesamthafte Pflege“ bleibt ein rechtlicher Dauerbrenner. Obwohl der Vertrieb über sogenannte „Stilllegungen“ oder „Teil-Stilllegungen“, gerne in Verbindung mit Neuverträgen im Cloud- und/oder Hana-Bereich, Teilkündigungen der Pflegeverträge ermöglicht, bleibt eine Teilkündigung gemäß den AGB formal verboten. Der Nutzer hat ständig und alle Installationen der SAP-Software in Pflege zu halten oder die Pflege insgesamt zu kündigen. Im Zuge von Umstrukturierungen oder M&A-Prozessen kann dies zu einer erheblichen finanziellen Mehrbelastung führen und das Unternehmen sinnlose Millionen kosten. Es wäre für die SAP so leicht, eine Teilkündigung der Pflege im Hinblick auf einzelne Verträge oder Produkte zu ermöglichen. Auf unsere Veranlassung liegt dem Bundeskartellamt derzeit eine entsprechende Beschwerde vor.

Dass käuflich erworbene Softwarelizenzen unter bestimmten Voraussetzungen weiterveräußert werden dürfen, hat der Europäische Gerichtshof 2012 klar zugunsten der Nutzer entschieden. Dies gilt auch für SAP-Software. Die Nutzer sind Eigentümer der Software. Für Nutzer kann es erhebliche Kostenvorteile haben, wenn sie die Software weiterveräußern, anstatt auf Betreiben der SAP „stillzulegen“. Aus rechtlicher Sicht erscheint es auch recht widersprüchlich, das eigene Eigentum „stillzulegen“. Das wäre so, als wenn BMW forderte, dass Sie den Wagen für immer in der Garage stehen lassen müssen, wenn Sie ihn nicht mehr warten lassen wollen. Daher: Vorsicht bei Stilllegungsvereinbarungen! Im Zusammenhang mit gebrauchter Software beschäftigen uns derzeit u. a. die Fragen, ob den Nutzern ein Anspruch auf Wartung von gebrauchter Software zusteht und inwieweit Teilveräußerungen aus einzelnen Verträgen vorgenommen werden dürfen.

Mein Tipp: Prüfen Sie Ihre rechtlichen Optionen genau und nutzen Sie den Spielraum, um bessere Verträge zu machen!



Dr. Jana Jentzsch ist Fachanwältin für IT-Recht und Geschäftsführerin von Jentzsch IT.

SAP-Lizenzierung ist komplex und erfordert technisches und juristisches Know-how. Nur wer seine Lizenzen optimiert hat, zahlt nicht mehr als notwendig oder riskiert teure Nachzahlungen.

www.jentzsch-it.de

**HALLE 4
STAND D16**

**BESUCHEN SIE UNS AUF DEM
DSAG-JAHRESKONGRESS 2015**



ENTDECKEN SIE MIT **FIS**, WAS IHR **SAP** WIRKLICH KANN!

BIG DATA **S/4HANA** **Cloud**
SAP FIORI **Mobility**
Prozessoptimierung **Internet der Dinge**
SAP Add-Ons
Warenwirtschaft



- Branchenlösung für den Technischen Großhandel ▪ SAP Add-Ons ▪
- Lagerlogistik ▪ Dokumentenmanagement ▪ Stammdatenmanagement ▪
- Migration und Revision für SAP HCM ▪ Process Modelling ▪
- E-Commerce ▪ Kundenbeziehungsmanagement ▪



www.fis-gmbh.de



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

SoH²oP – und Intel ist der Verlierer!

Das ist keine neue chemische Formel aus Walldorf, sondern eine von mir kreierte Abkürzung für Suite on Hana (SoH) und Hana on Power (HoP). So etwas gibt es naturgemäß nicht offiziell. Aber unsere Praktikanten haben es im Sommer zum Laufen gebracht. Aber nicht nur Intel gerät in Zugzwang, auch VMware steht unter Druck.

Anfang dieses Jahres war der Jubel unter unseren weltweiten CCC-Leitern und Basis-Mitarbeitern groß. Die IBM-Power-Fraktion sah das Licht am Ende des Tunnels. Es war offensichtlich, dass Hana on Power (HoP) irgendwann Realität wird. In den vergangenen drei Jahren gab es zu viele Gerüchte, um die Tatsache zu bestreiten, dass intensiv an einer Lösung gearbeitet wird. Ich selbst erkundigte mich regelmäßig in Walldorf – leider habe ich nach Potsdam zum HPI (Anm. d. Red.: Hasso-Plattner-Institut an der Universität Potsdam) weniger gute Verbindungen. Und in Walldorf war es sehr schwierig, an Antworten zu gelangen. Zwei Unsicherheitsfaktoren gab es: Erstens, wie weit ist der Hana-Code tatsächlich für Intel Xeon optimiert und davon abhängig, sowie zweitens, nach dem Desaster mit IBM DB2 Blu: Gibt es wieder eine vernünftige Gesprächsbasis zwischen IBM und SAP bezüglich Hana? (Anm. d. Red.: Blu ist die In-memory-Computing-Erweiterung für DB2, die kostenlos an SAP/IBM-Bestandskunden abgegeben wird, was in einigen Fällen gegen Hana gerichtet sein kann.) Offiziell gibt es HoP für BW. Theoretisch und experimentell möglich ist „Suite on Hana on Power“.

Ein Schlüssel für das „Hana Enablement“ ist Linux. Natürlich war von Beginn an eine Linux-Version für alle Intel-Prozessoren verfügbar, aber auch für viele andere Plattformen, sodass eine parallele Entwicklung der Hana-Datenbank möglich gewesen wäre. Die enge Partnerschaft zwischen Intel und SAP sowie die großzügige Unterstützung durch Intel für das HPI waren eine konzeptionelle Vorgabe. Hinzu kam die Geheimhaltung durch SAP und Professor Hasso Plattner. Anfangs wurde den Partnern wie Intel und Suse Linux nur von einem Nachfolgeprojekt für den BWA berichtet (Anm. d. Red.: BWA ist der Business Warehouse Accelerator, eine Hardware-Appliance zur Beschleunigung des SAP BW). Erst viel später erfuhren die beteiligten Entwickler, dass daraus eine eigenständige Datenbank und in der Folge eine Plattform für die nächste Generation an ERP-Software entstehen soll. Hasso Plattner und seine Mitarbeiter am HPI legten sich von Beginn an auf Intel fest. Was die Entwicklung auch wesentlich erleichterte und Hana schnell machte. Aber diese Intel-Xeon-Zentrierung erschwerte später dann die Adaptierung für eine virtuelle Umgebung unter VMware. Von vielen Kunden gefordert mühte sich SAP lang ab, eine stabile Hana-Version für virtuelle

Server zur Verfügung zu stellen. Der Code wurde damals das erste Mal überarbeitet. Offensichtlich war die Adaptierung für IBM-Power-Prozessoren weniger aufwändig, denn von spektakulären Ausfällen und Anomalien hörte ich nichts. Bei der ersten Version von Hana auf VMware hatten wir in unserem Labor das Phänomen, dass mitunter die Virtualisierung schneller war, aber auch nicht ganz stabil und rechengenau.

Natürlich erreichten mich in diesem Sommer auch Fragen bezüglich einer Hana-Version auf Microsoft Windows. Technisch wäre auch das möglich, es würde aber marktpolitisch keinen Sinn machen: Microsoft kann kein Interesse haben, einen weiteren Mitbewerber zum SQL-Server aufzubauen, und SAP hat ebenfalls nicht viel Ambitionen, die Windows-Server-Plattform zu fördern – das Verhältnis zu Suse Linux ist ganz ausgezeichnet und soll sogar noch ausgebaut werden.

Mit OpenStack und weiteren Open-Source-Projekten will man auch VMware – ähnlich wie Oracle – aus der SAP-Community drängen. Ein sehr ambitioniertes Vorhaben der Walldorfer! Aber momentan existiert eine OpenStack-Euphorie.

Ich erwarte somit für 2016 eine veritable Auseinandersetzung um die effizienteste RZ-Virtualisierung (nicht nur Server, sondern auch Storage und Netzwerk) sowie um die preiswerteste Hybrid Cloud, denn mit der Freigabe von AWS, Azure und sehr bald einem adäquaten Google-Angebot wird es ein Preiskampf in der Wolke werden. SAP wird hier in den Anbieterwettstreit massiv mit eigenen Vorstellungen eingreifen und Suse Linux sowie die ganze Open-Source-Community sich an die Seite holen – OpenStack ist erst der Anfang!

Weniger elegant will SAP das Thema indirekte Nutzung lösen. Momentan schaut es nach zahlreichen Individuallösungen aus, die ganz nach persönlichen Vorlieben und strategischen Gedanken geprägt sind. Das Chaos ist perfekt, denn wie soll eine Hybris-E-Commerce-Lösung verkauft werden, wenn Millionen Onlinenutzer in den Verdacht der indirekten Nutzung kommen. Letztendlich müsste die halbe IT-Welt nach Walldorf Indirekte-Nutzungs-Lizenzen überweisen, weil mittlerweile Ariba, SuccessFactors, Hybris, Fieldglass und Concur auf Walldorfer Software beruhen – für die Anwender, aber auch SAP eine verhängnisvolle Affäre.

noname@e-3.de

it-sa – 6. bis 8. Oktober 2015 – Messezentrum Nürnberg

Angriff gegen Hacker, Viren und Trojaner

Auf der Sicherheitsmesse it-sa in Nürnberg dreht sich alles um den Schutz vor Hackern und Malware. Das begleitende Kongressprogramm bietet wieder Gelegenheit, konkrete IT-Sicherheitsfragen zu vertiefen und das Rüstzeug für die erfolgreiche Verteidigung der Unternehmens-IT zu erweitern.

Angesichts der wachsenden Bedrohung durch Cyberkriminelle ist die Fachmesse mit begleitendem Kongress eine gute Möglichkeit, um sich mit CIOs, IT-Sicherheitsbeauftragten und Experten über die neuesten Entwicklungen auszutauschen und sich über neue Produkte zu informieren. Sie bietet das größte Angebot an IT-Sicherheitsprodukten und -lösungen in Europa, darunter physische IT-Sicherheit, Dienstleistungen, Forschung und Beratung. Kompaktes Fachwissen vermitteln mehrere Sonderflächen, z. B zu

Identity- und Access-Management sowie zur Sicherheit bei Planung, Bau und Betrieb von Rechenzentren. In offenen Foren mit rund 240 Vorträgen erhalten die Fachbesucher Informationen zu Management, Technik und Trends in der IT-Sicherheit. Zusätzlich vermitteln Experten beim angeschlossenen Kongress zielgruppengerechtes Fachwissen zur IT-Sicherheit in Industrie und Produktion, Cloud Security und den neuesten Angriffsformen.

www.it-sa.de

Die it-sa ist Anlaufstelle für alle, die sich mit der Sicherheit von IT-Infrastrukturen befassen.

ONLINE E-3 OKTOBER 2015

Punktlandung

Ob Standard- oder Individualsoftware – Ihre Anforderungen sind unser Maßstab.

In den Punkten macht uns keiner was vor:

- Strategische Beratung
- Professionelle Software
- Individuelle Lösungen
- Zuverlässige Qualität
- Hervorragender Service
- Jede Menge Branchenexpertise

Qualität made in Germany – und das weltweit: www.msg-systems.com

.consulting .solutions .partnership

SAP-Software im Zweitmarkt

SAP streicht den Limited Professional User

Seit September ist der Nutzertyp Limited Professional User in der SAP-ERP-Softwarepreisliste nicht mehr enthalten. Anwender sollten nun den Funktionsumfang festlegen und damit endgültig reduzieren.

SAP schrieb in den letzten Wochen ihre Kunden an und forderte sie auf, den Funktionsumfang der vorhandenen Limited Professional User (LPUs) zu definieren. Hintergrund ist die Streichung des Nutzertyps aus der Preisliste. Nachkäufe sind dann nur noch möglich, wenn diese Definition erfolgt ist. In Form gebrauchter Lizenzen ist der Erwerb ohne Definition auch in Zukunft möglich. Der Gebrauchtsoftwarehändler Susensoftware bietet weiterhin alle Nutzertypen ohne Funktionseinschränkung aus alten und aktuellen SAP-Verträgen. Es stehen z. B. über 1.000 SAP Limited Professional User zur Auswahl.

Die Nutzerkategorie des Limited Professional User war im SAP-Kundenkreis beliebt. Dies ist schlicht darin begründet, dass für Gelegenheitsanwender oder User mit Zugriff auf einige wenige Transaktionen nicht der annähernd doppelt so teure Professional User (3.200 Euro pro Lizenz) erworben werden musste.

Die Forderung der SAP, die Limited Professional User bis zu einem Stichtag im August 2015 zu definieren, sorgte im Kreise

der Anwender für Verunsicherungen. Unklar ist, ob SAP-Kunden dieser Aufforderung tatsächlich nachkommen müssen. SAP bietet faktisch zwei Optionen zur Auswahl an. Für Unternehmen, die Limited Professional User ohne Beschreibung des Funktionsumfangs im Einsatz haben, sei eine Definition der Umfänge erforderlich. Nur wenn diese erfolgt, können entsprechend beschriebene User auch in Zukunft nachgekauft werden.

SAP-Anwender, die die Funktionsumfänge des Nutzertyps bereits beschrieben haben, können ab September 2015 nur noch diese Limited Professional User nachkaufen. Die Ausnahme: Werden vorher noch LPUs mit anderen Funktionsbeschreibungen erworben, ist weiterhin ein Nachkauf möglich.

Rechtsexperten sehen die Aufforderung der SAP zur nachträglichen Definition der Nutzer als höchst problematisch an. Zunächst enthalten die Lizenzverträge keine konkreten Abgrenzungen zwischen Limited-Usern und Nutzertypen mit vollem Funktionsumfang. Weiterhin sind nachträgliche Zusatzforderungen zu bestehenden Verträgen rechtlich schwierig.



Der Gebrauchtsoftwarehändler Axel Susen verfügt über LPU-Lizenzen und will auch in Zukunft den problemlosen Nachkauf sicherstellen.

Kunden, die LPUs im Einsatz haben, stehen nun vor der Problematik einer angemessenen Reaktion auf die Forderung der SAP. Sollte tatsächlich eine überstürzte Definition der bestehenden User oder ein hektischer Nachkauf erfolgen? Abschließend lässt sich diese Frage keinesfalls allgemeingültig beantworten.

www.susensoftware.de

Kommentar

Flächendeckend 100 Prozent Professional User

Unsensibel oder unverschämt

Die SAP-Bestandskunden kennen die AGB und PKL (Preis- und Konditionenliste). Aber es heißt auch, nichts wird so heiß gegessen, wie es gekocht wird. Natürlich gibt es SAP-Bestandskunden, die 1000 Anwender und für diese 1000 Professional User haben. Was letztendlich bei 22 Prozent Pflegegebühr und 3.200 Euro Listenpreis für den Professional User den Walldorfern jährlich ein schönes Zubrot bringt. Aber muss das sein? In den vergangenen Jahren wurde oft von der 15-Prozent-Regel abgewichen: Maximal 15 Prozent aller SAP-Lizenzen dürfen Limited Professional User sein – steht so in der alten PKL. Mit fairem und geschicktem Verhandeln fand sich fast

immer ein Weg, diese Schranke zu umgehen – es gibt ja auch noch Sonder-User und andere Lizenztypen. Seit aber der Verkäufer und SAP-Chef Bill McDermott alleine in Walldorf herrscht, weht dort ein anderer Wind. Umsatz ist alles. Das merken die SAP-Bestandskunden nicht nur am Tod des Limited Professional User, sondern auch an der Tatsache, dass es immer weniger versierte Berater, dafür noch mehr Vertriebsbeauftragte gibt. Früher war der Lizenz-Verkäufer ein Berater und Helfer des Bestandskunden. Heute droht er mit den Zahlen aus der Lizenzvermessung und versucht alte Rechte gegen die neuen AGB auszuspielen. Ist nun SAP unsensibel oder unverschämt? (pmf)

Wählen Sie First Class **Mobility for SAP** mit direktem Zugang, hervorragenden Sicherheitsmaßnahmen und flexibler Bedienoberfläche zum Economy Budget

Individuelles Webinar
unter: sales@isec7.com

ISEC7 Group
Schellerdamm 16, 21079 Hamburg
Telefon +49 40 325076 0
www.isec7.com



**ISEC7 Mobility for SAP für
SAP® CRM & ERP, Workflows,
Inspection & Service sowie Branchenlösungen**

- Marktführer für mobiles SAP im Mittelstand
- Mobilisierung in 5 Tagen
- Unschlagbar in TCO und ROI
- Direkte Integration ins SAP-Backend ohne Middleware
- Flexibles Customizing & Entwicklung mit ABAP
- Höchste Sicherheit durch Integration in alle führenden EMM-Lösungen
- Für iOS®, Windows Phone®, Windows 8®, Android® und BlackBerry®



SAP-Bestandskunden leiden unter der PKL und den AGB

Not macht erfinderisch

Susensoftware hat nicht nur einen Gerichtsprozess gegen SAP gewonnen, sondern versucht mit innovativen Geschäftsideen, den SAP-Bestandskunden nachhaltig zu helfen. Wenn nichts mehr hilft, kann immer noch Rimini Street mit Drittwartung einspringen.

Der SAP-Lizenzmarkt kommt in Bewegung. Die teils wachsende Wirtschaft, neue Technologien und hybride Cloud-Modelle haben das Einkaufsverhalten und die Pflege von Softwarelizenzen verändert. Der digitale Transformationsprozess erfordert einen flächendeckenden Einsatz von IT. Dafür brauchen viele Unternehmen neue SW-Lizenzen. Neben dem Thema „indirekte Nutzung“ bei SAP-Produkten wie Hybris, Fieldglass, Ariba und Concur gibt es auch wachsenden Bedarf an klassischen Lizenzen wie dem Limited Professional User (Listenpreis 1.600 Euro), der seit Anfang dieses Jahres von SAP nicht mehr angeboten wird. Als Händler für gebrauchte Software verkauft Susensoftware sowohl Produkte von Microsoft als auch von SAP. Allerdings unterscheidet sich der Markt für gebrauchte Microsoft-Software grundsätzlich von dem Markt für gebrauchte SAP-Software. Unterschiede gibt es vor allem hinsichtlich der Verfügbarkeit, Abhängigkeit von Softwarepflege und von einer externen Datenbank. Anders als bei Microsoft-Produkten existiert auf dem Markt nur ein begrenztes Angebot an gebrauchter SAP-Software.

Im Oktober 2013 erstritt das Gebrauchtsoftwareunternehmen Susensoftware vor dem Landgericht Hamburg die Streichung zweier Passagen aus den AGB der SAP, mit denen der Softwarekonzern aus Walldorfer den Weiterverkauf gebrauchter Lizenzen zu unterbinden versuchte. SAP legte gegen das Urteil Berufung ein, zog diese jedoch im Juli 2014 zurück, sodass das Hamburger Urteil seitdem rechtskräftig ist. Bis zu dem Urteil war der Weiterverkauf von SAP-Lizenzen nur mit schriftlicher Genehmigung des Konzerns erlaubt.

Im Jahr 2010 fasste die Geschäftsführung von Getränke Pfeifer den Beschluss, SAP einzuführen. Ein umfangreiches Projekt lief kurz nach der Entscheidung unter Beteiligung von IBM als SAP-Partner an. Sowohl die Softwarelandschaft als auch die Hardwareumgebung wurden unter großem Arbeits- und Finanzaufwand umgestellt. Das siebenstellige Budget, das hierfür

eingelant war, war laut Andreas Krause, IT-Leiter der Pfeifer Holding, schon 2012 zu drei Vierteln aufgebraucht: „Da sich das SAP-System jedoch zunehmend als ungeeignet für unsere individuellen Bedürfnisse erwies, blieb der Erfolg der Bemühungen leider aus.“ Als sich dann SAP mit einem Angebot zur Übernahme des Projektes einschaltete, überstiegen die zu erwartenden Kosten den vertraglichen Rahmen, weswegen man nach eingehender Beratung für einen sofortigen Stopp der Abläufe sorgte. Der finanzielle Aufwand, der mit der gescheiterten SAP-Einführung einherging, vergrößerte sich durch regelmäßige Zahlungen von Wartungsgebühren. Um den finanziellen Schaden zu begrenzen, wird nun der Verkauf aller gebrauchten SAP-Lizenzen, die einst zu einem Wert von rund 250.000 Euro gekauft wurden, angestrebt.

Im Hinblick auf die Wartung gibt es bei gebrauchten SAP-Lizenzen einige Eigenheiten. Während in Deutschland von den Anwenderunternehmen für die meisten Produkte von Microsoft auf eine vertraglich geregelte, kostenpflichtige Softwarepflege verzichtet wird, verpflichten sich SAP-Anwender in der Regel direkt im Kaufvertrag der Software, die entsprechende Softwarepflege vom Hersteller mit einzukaufen. Er muss die gekaufte SAP-Software vollständig unter Pflege halten. Er kann nicht entscheiden, nur einige der SAP-Installationen zu pflegen und andere entsprechend nicht. Die Wartungskonditionen sind ein nicht unerheblicher Kostenfaktor. Die vertraglich geregelten Wartungskonditionen können sich nämlich schnell als Bumerang erweisen und hohe Folgekosten verursachen. Das gilt für neue Software wie für gebrauchte.

Mit der Hilfe von Susensoftware ist es möglich, rückständige Wartungsgebühren abzulehnen und zu vermeiden. Zusätzlich hat der Kunde auch die Möglichkeit, gebrauchte SAP-Lizenzen zu erwerben, die völlig ohne Wartung und somit ohne Zusatzkosten betrieben werden können. Gekaufte SAP-Software darf ohne Softwarepflege eingesetzt und betrieben werden. Bei Bedarf empfiehlt sich im Einzelfall ein Wartungsvertrag bei einem spezialisierten

Dienstleister wie etwa Rimini Street. Ein späterer Wechsel in die Herstellerwartung braucht auch nicht ausgeschlossen werden. Rimini Street ist seit einigen Jahren auch in Europa sehr aktiv und verfügt bereits über namhafte Kunden. Der englische Rimini-Street-Kunde TT Electronics erhielt für seine Umsetzung des Konsolidierungsplans und die gleichzeitige Kostenoptimierung einen Award in der Kategorie IT-Transformation. Neben der weltweiten vernetzten Standortoptimierung senkte das Unternehmen in der Zusammenarbeit mit Rimini Street die Kosten für die SAP-Systemwartung um 50 Prozent. Damit ist der unabhängige Wartungs- und Support-Service zu einer wertvollen Option gereift, die existierende SAP-Systeme kostenoptimiert absichert und gleichzeitig neue Möglichkeiten eröffnet, vorhandene Budgets und Ressourcen besser zu nutzen.

Es lohnt sich der Griff zur Gebrauchtlizenz: Jedoch sind Schnäppchen nur in begrenztem Umfang auf dem SAP-Secondhandmarkt verfügbar und es sind auch nicht alle SAP-Produkte in einer gebrauchten Version erhältlich. „Standard-User, die wirklich jeder SAP-Anwender benötigt, finden sich in unserem Angebot. Manchmal auch zu supergünstigen Preisen. Aktuell bieten wir von einer Leasinggesellschaft einen SAP-Vertrag mit 750 Professional und Limited Professional Usern im Wert von 2,2 Mio. Euro zum Schnäppchenpreis von 420.000 Euro an“, sagt Axel Susen, Geschäftsführer der Susensoftware. Beim Erwerb gebrauchter SAP-Software muss vor allem auf die Vertragsform geachtet werden. Ebenso spielt die von der SAP-Software genutzte Datenbank eine Rolle bei der Entscheidung, ob das Angebot passt.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

Rimini Street

www.susensoftware.com



Migration auf SAP BW on HANA leicht gemacht!

Neue Nearline-Storage-Lösung, auch für Non-Unicode-Systeme

Das neue PBS Nearline Storage Add-on, das Sie sowohl unter klassischen BW-Plattformen als auch nahtlos unter BW on HANA einsetzen können, unterstützt Sie optimal bei einer Migration nach BW on HANA, auch bei Non-Unicode-Systemen oder älteren BW-Release-Ständen mit traditionellen Datenbanken. Es integriert sich dabei weitestgehend in die SAP-eigene NLS-Lösung.

Der Vorteil: Primär- oder Nearline-Datenbank müssen vor der Migration nicht auf Unicode umgestellt und Nearline-Daten nicht migriert werden. Dies spart erheblich Migrationskosten. Verschieben Sie im HANA-Betrieb Daten aus der In-Memory-Datenbank in das Nearline Storage, senkt das wiederum die Lizenzkosten.

Unter BW on HANA stehen die Nearline-Daten entweder direkt über den SAP-NLS-Standard oder über die zahlreichen PBS-Zusatzfunktionen zur Verfügung. Die Kombination aus SAP- und PBS-Funktionalität bietet Ihnen derzeit den maximalen Funktionsumfang für Nearline-Prozesse unter SAP IQ wie starke Datenkomprimierung und schnelle Query-Antwortzeiten!



www.pbs-software.com



Vormerken: Feiern Sie am 28. Juni 2016 mit PBS 25-jähriges Jubiläum im Alleehotel in Bensheim!



Deutsche Wirtschaft hat ihre Hausaufgaben gemacht

Bereit für den Wandel

Jeder zweite deutsche Manager aus Vertrieb, Marketing und HR bereitet eine Digitalisierungsinitiative vor, um beispielsweise die Prozesseffizienz zu steigern. Für viele Firmen ist die Digitalisierung längst keine kurzfristige Modeerscheinung mehr.

Für Mitarbeiter in Unternehmen ist die digitale Transformation heute bereits gelebte Realität. Die damit verbundenen organisatorischen Veränderungen spüren Manager aus Vertrieb und Marketing ebenso wie ihre Kollegen im Personalwesen. Darüber hinaus erwarten fast 70 Prozent der Verantwortlichen in den nächsten zwei Jahren weitere Veränderungen in der eigenen Organisation. Diese und weitere Ergebnisse liefert die kürzlich vorgestellte Studie „Digitale Transformation – Herausforderungen und Chancen für Vertrieb, Marketing und Personalwesen“ von Materna und dem Marktforschungs- und Beratungsunternehmen PAC.

Für die Untersuchung befragte PAC im Juli 2015 Leiter aus HR, Vertrieb und Marketing von 100 Unternehmen in Deutschland mit mindestens 500 Mitarbeitern. Beinahe 60 Prozent der Führungskräfte sehen das Innovationspotenzial der digitalen Transformation innerhalb der eigenen Organisation noch nicht ausgeschöpft.

Zu den geplanten Digitalisierungsinitiativen der Personalleiter zählen unter anderem die Identifikation und Förderung von Fach- und Führungskräften sowie Employee Branding. Doch auch Themen wie die Digitalisierung von HR-Papierakten, inklusive intelligenter Suche, und die Kostenreduktion bei HR-Prozessen verfolgen die Manager mit ihren Projekten.

Auf der digitalen Agenda der Vertriebs- und Marketingmanager stehen personalisierte Kampagnen und ein über alle Kanäle durchgängiges Nutzererlebnis. Die Führungskräfte sehen aber auch Bedarf für eine verbesserte IT-gestützte Zusammenarbeit zwischen Vertrieb und Marketing.

Jedoch wissen die Firmen auch um die Herausforderungen, denen sie gegenüberstehen. Dazu gehören Datensicherheit und Datenschutz ebenso wie genaue Kenntnisse zu den Digitalprojekten beim Wettbewerb und eine verbesserte Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Unternehmensteilen. Und natürlich müssen auch genügend personelle Ressourcen

vorhanden sein, um die Vorhaben in die Tat umzusetzen.

„Insgesamt lassen die Umfrageergebnisse den Schluss zu, dass in Deutschland bei der digitalen Transformation eine echte Aufbruchsstimmung herrscht. Daher gehen wir davon aus, dass immer mehr Unternehmen konkrete Digitalisierungsprojekte für die Funktionsbereiche Vertrieb, Marketing und Personalwesen starten werden“, erläutert Frank Niemann, Vice President Software & SaaS Markets bei PAC.

Externe Berater sind gefragt

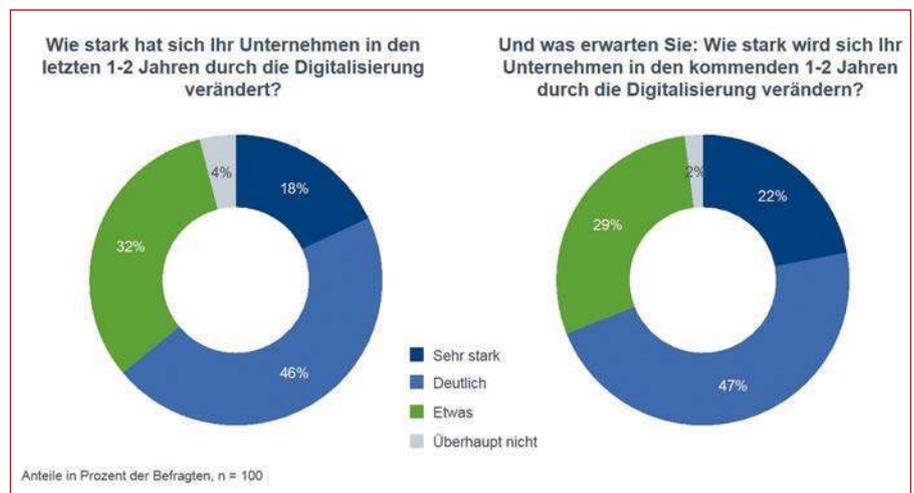
Um die digitale Transformation umzusetzen, nutzen die Unternehmen bereits externe Dienstleister und werden dies auch in Zukunft tun. Die Digitalisierung veranlasst Firmen, sowohl in Softwareprodukten als auch in IT-Dienstleistungen wie Konzeption, Realisierung, Strategie- und Prozessberatung sowie Cloud-Services zu investieren. Wichtige Eigenschaften dieser externen Angebote sind schnell realisierbare, vorgefertigte Lösungen für spezifische Aufgaben, ein möglichst umfassendes Serviceangebot sowie die Fähigkeit, auch den Betrieb der IT-Systeme übernehmen zu können.



>> Insgesamt lassen die Umfrageergebnisse den Schluss zu, dass in Deutschland bei der digitalen Transformation eine echte Aufbruchsstimmung herrscht. <<

Frank Niemann, Vice President Software & SaaS Markets bei PAC.

www.materna.de
www.pac-online.com



Digitalisierung sorgt für Veränderungsdruck in deutschen Unternehmen.

Mobiles SAP für den Mittelstand

Zugriff in Echtzeit

Geschäftsprozesse werden nicht nur digital, sondern auch mobil. Mobile Computing soll den Arbeitsalltag der SAP-Bestandskunden optimieren und effizienter machen. Der Zugriff auf SAP-Informationen in Echtzeit kann zum Wettbewerbsvorteil werden.

Die Lösung des Enterprise-Mobility-Anbieters (EMM) Isec7 versucht die mobile Aufbau- und Ablauforganisation zu verwirklichen: Ob CRM, ERP, Workflow oder Service & Inspection das Mobile Computing ermöglicht die Darstellung und Verarbeitung von Daten aus SAP-Systemen auf mobilen Endgerät. Dabei verzichtet die Isec7-Lösung auf Middleware und erlaubt die direkte Integration in jedes beliebige SAP-Backend. Mit vorhandenen Abap-Kenntnissen kann dieses Mobile Computing kostengünstig, schnell und leicht an individuelle Anforderungen angepasst werden. Eine Programmierung auf dem mobilen Gerät ist nicht erforderlich. Isec Mobility unterstützt alle gängigen Smartphone- und Tablet-Betriebssysteme: BlackBerry 7 und 10, iOS, Android, Windows 8, Windows Phone 8, Windows 10 sowie die sicheren Containerlösungen der führenden EMM-Hersteller. Zahlreiche mittelständische Unternehmen setzen Isec Mobility for SAP erfolgreich zur Mobilisierung ihrer Geschäftsprozesse ein. So wird die Lösung beispielsweise von Storopack aus Meitingen für den mobilen Kundenservice genutzt. Die Servicetechniker im Außendienst haben Zugriff auf alle relevanten

Daten aus dem SAP-Servicemanagement. Sie erhalten alle erforderlichen Informationen über Maschinen und Kunden zum jeweiligen Einsatz. Auch können sie schnell, flexibel und von überall per Tablet Rückmeldung zu Einsatzzeiten, Material und Status geben sowie Fotos von Schäden zurückmelden. Mit Isec Mobility wurden die Datenqualität und die Prozessgeschwindigkeit im Service von Storopack erhöht. Dies führt zur Steigerung der Produktivität des gesamten Bereichs. Die Stadtwerke Aalen nutzen die Applikation zur mobilen Abbildung ihres gesamten Serviceprozesses. Dabei profitiert der städtische Energie-

dienstleister von der Bedienfreundlichkeit der Lösung, die den mobilen Zugriff auf CRM, ERP und Service & Inspection ermöglicht. Das niedersächsische IT-Service- und Dienstleistungsunternehmen Varelmann hat auf Basis von Isec7 eine Branchenlösung für produzierende Unternehmen entwickelt, die die Verwaltung der Rückmeldungen von Fertigungsaufträgen erlaubt.


www.isec7.com

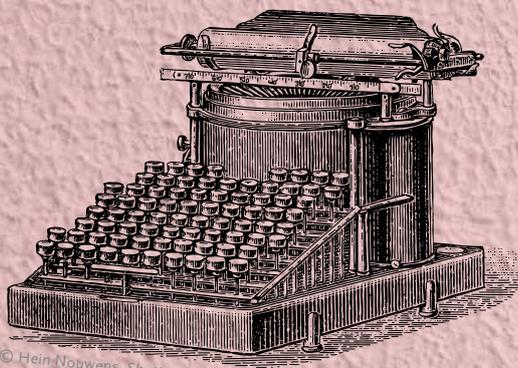
SAP BusinessObjects™ – Zeit für Entscheidungen, Zeit für die Zukunft

Nur wer sein gesamtes Potenzial kennt, kann es zielgerichtet ausschöpfen.

www.cormeta.de

Buchtipps Oktober

Digitalisierung ist viel mehr als ein kurzzeitiger Hype. Sie dringt immer tiefer in den Alltag und das Zusammenleben ein. Simple und smart soll sie werden, unsere Zukunft. Egal ob Eigenheim, Schule, Auto, Unternehmen oder die ganze Stadt. Werden die Reduktion der Komplexität und der Zugewinn an Komfort dabei nicht durch die Teilentmündigung jedes Einzelnen erkauft, indem er immer mehr persönliche Belange digital outsourct? Nein, anders als zu Karl Valentins Zeiten war die Zukunft früher nicht besser. Für Thomas Sattelberger, Isabell Welpé und Andreas Boes führt die zunehmende Digitalisierung vielmehr zu einer Demokratisierung der Unternehmen mit einer Vielzahl an Beteiligungsmöglichkeiten. Vernetzte Smart Cities werden energieeffizienter und ökologischer. Auch SAP hat dazu erst kürzlich eine Reihe an neuen Lösungen präsentiert.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Forschung ist die Umwandlung von Geld in Wissen, Innovation ist die Umwandlung von Wissen in Geld. «

Alfred Oberholz (1952–2012) war ein deutscher Chemiker und Industriemanager. Er war Vorsitzender des Hochschulrates der RWTH Aachen.

Wirtschaft des 21. Jahrhunderts



Autor: Volker Brühl, 228 Seiten, 2015, ISBN: 978-3658048822

Inhalt: Die digitale Revolution führt zu tiefgreifenden Veränderungen in der Wirtschaft. Produktzyklen werden immer kürzer. Marktveränderungen vollziehen sich häufiger und schneller. Früher war dieses Phänomen auf Hightech-Sektoren beschränkt. Inzwischen sind fast alle Branchen davon betroffen. Hinzu kommt, dass neue Technologien zur Verarbeitung riesiger Datenmengen (Big Data) oder die Verschmelzung von physischen und virtuellen Systemen (Cyber Physical Systems) etablierte Geschäftsmodelle und Technologien revolutionieren. Durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz und Robotik ergeben sich neue Anwendungsmöglichkeiten bei der Vernetzung von Haushalten (Smart Home), im Gesundheitswesen (Smart Health), der Energieversorgung (Smart Grid) oder der Mobilität (Smart Mobility). Darüber hinaus stehen wir durch die Entwicklung intelligenter Fertigungssysteme (Smart Factory) an der Schwelle zu einer vierten Phase der Industrialisierung (Industrie 4.0). Dieses Buch geht den wesentlichen Trends auf den Grund und beleuchtet die Herausforderungen, die sich daraus für Manager, Beschäftigte und politische Entscheidungsträger ergeben. Der Autor Volker Brühl ist Geschäftsführer am Center for Financial Studies an der Goethe-Universität in Frankfurt a. M. Er verfügt über langjährige Erfahrung im Finanzsektor und hat zahlreiche Konzerne bei strategischen Fragestellungen, M&A und Restrukturierungen beraten. www.springer.com



Smart City – Die digitale Stadt

Autor: Christoph Stroschein, 400 Seiten, 2015, ISBN: 978-3410251187

Inhalt: Der Begriff „Smart City“ steht für die Integration von miteinander kommunizierenden Technologiesystemen in die vorhandene städtische Infrastruktur, um die wachsenden Herausforderungen durch zunehmende Urbanisierung und Klimawandel bewältigen zu können. Das Buch gibt eine Gesamtübersicht über die erwartete Entwicklung der Digitalisierung der Smart City und veranschaulicht die damit verbundene Bedeutung für den Bürger, die Gebäude, die Infrastrukturen. www.beuth.de

Lernen mit Big Data

Autoren: Viktor Mayer-Schönberger und Kenneth Cukier, 88 Seiten, 2015, ISBN: 978-3658050535

Inhalt: Was heute noch undenkbar scheint, ist morgen schon Alltag – sprechende Übungsbücher, Schulaufgaben, die von den Schülern lernen. Schneller als gedacht wird Big Data Einzug in Schulen und Klassenzimmer halten, so die These der beiden Autoren. Damit werden sich das Schulsystem und das Lernen von Grund auf verändern. Welche Neuheiten erwarten uns? Es sei nicht nur positiv, den Fortschritt der Schüler und Studenten immer besser messen zu können. www.m-vg.de



Digitalisierung im Vertrieb

Herausgeber: Lars Binckebanck und Rainer Elste, 666 Seiten, 2015, ISBN: 978-3658050535

Inhalt: Dieses Buch beschäftigt sich aus verschiedenen Perspektiven mit dem innovativen und prozessorientierten Einsatz von neuen Technologien im Rahmen vertriebsstrategischer Grundsatzentscheidungen, konzeptioneller Rahmenbedingungen sowie leitender und operativer Verkaufsaktivitäten. Renommierte Autoren bereiten wissenschaftlich fundierte und aktuelle Erkenntnisse zur Digitalisierung im Vertrieb auf und geben anhand von Praxisbeispielen Handlungsempfehlungen. www.springer.com



Das demokratische Unternehmen

Autoren: Thomas Sattelberger, Isabell Welp, Andreas Boes, 320 Seiten, 2015, 978-3648074343

Inhalt: In Wirtschaft und Gesellschaft zeichnet sich eine grundlegende Veränderung ab: Das Thema demokratisches Unternehmen liegt geradezu in der Luft. Denn der Ruf nach Beteiligung und Einflussnahme wird insgesamt immer wichtiger. Zugleich erleben wir geradezu eine Explosion an neuen Möglichkeiten der Beteiligung durch die Digitalisierung. Dieses Buch greift die aktuellen Herausforderungen auf und stellt neuartige Konzepte für das Unternehmen der Zukunft vor. www.haufe.de



| Logo | Veranstaltungstitel, Termine, Ort | Inhalte | Veranstalter |
|---|---|---|--|
|  | <p>it-sa 2015 – Die IT-Security Messe und Kongress</p> <p>6. – 8. Oktober 2015 NürnbergMesse GmbH Messezentrum 90471 Nürnberg</p> | <p>Die it-sa zählt zu den weltweit wichtigsten Messen zum Thema IT-Sicherheit und bietet das größte Angebot an IT-Sicherheitslösungen in Europa. Das Kongressprogramm Congress@it-sa informiert über aktuelle Trends im Bereich IT-Security.</p> | <p>NürnbergMesse GmbH</p> <p>BesucherService Messezentrum 90471 Nürnberg Tel +49 (0) 9 11. 86 06-49 26 Fax +49 (0) 9 11. 86 06-49 27 E-Mail: besucherservice@nuernbergmesse.de</p> |
|  | <p>Personalmesse München</p> <p>21. Oktober 2015 09:00 - 17:00 Uhr</p> <p>MOC München Halle 3 Lilienthalallee 40 80939 München</p> | <p>Unter dem Motto „Erfolgsfaktor Personalmanagement und Weiterbildung“ werden die spannendsten und aktuellsten Themen der Personalwirtschaft präsentiert: Recruiting, Personalmanagement und Personalentwicklung.</p> | <p>NETCOMM GmbH</p> <p>Walter Richter Wiesentfellerstr. 1 81249 München Telefon: +49 (0)89-88 94 93 70 Email: info@netcomm-gmbh.de Web: http://www.personal-world.de</p> |
|  | <p>MUT.2015 – Mittelständischer Unternehmertag Deutschland</p> <p>Do., 29. Oktober 2015, 08:00 Uhr bis 22:00 Uhr</p> <p>Congress Center Leipzig / Neue Messe Seehausener Allee 1 04356 Leipzig</p> | <p>Die Teilnehmer erwartet ein Programm aus über 50 Vorträgen, Expertendiskussionen, Seminaren und Workshops mit den thematischen Schwerpunkten Technologie und Unternehmensführung. Etwa 120 Aussteller werden neue Produkte und Dienstleistungen präsentieren. Schirmherr ist Mario Ohoven, Präsident des Bundesverbandes mittelständische Wirtschaft (BVMW).</p> | <p>MUT Jochen Lohse & Alexander Lohse GbR Gießerstr. 18, 04229 Leipzig Telefon: 0341 2158486 E-Mail: a.lohse@mittelstaendischer-unternehmertag.de Ansprechpartner: Alexander Lohse, Sylvia Näther</p> |
|  | <p>SUSECon</p> <p>02. – 06. November 2015</p> <p>Beurs van Berlage Damrak 243 NL – 1012 ZJ Amsterdam</p> | <p>Was erwartet Sie auf der SUSECon:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zahlreiche Schulungen zu den neuesten Linux- und OpenStack-Innovationen • Keynote-Reden von Branchenführern und strategischen Partnern • Die Gelegenheit, mit SUSE Mitarbeitern, Branchenkollegen und Technologiepartnern in Kontakt zu treten • Kostenlose Zertifizierungsprüfungen <p><i>Melden Sie sich gleich an: www.susecon.com</i></p> | <p>SUSE Linux GmbH</p> <p>Maxfeldstr. 5 90409 Nürnberg</p> <p>Ansprechpartnerin: Tania Stepan Marketing Manager Tel.: +49 (0)911 740 53 0</p> |
|  | <p>ERP Future 2015 – Business Die Fachtagung für Enterprise Systems</p> <p>16. – 17. November 2015 Hochschule München Lothstrasse 64 D-80335 München Website: www.erp-future.de</p> | <p>ERP-Anbieter präsentieren und diskutieren, wie sie die Zukunft der ERP-Landschaft sehen. Anwender und Entscheidungsträger bekommen einen Überblick über das Kernthema ERP und über die Themenfelder BI, BPM, CRM und SCM.</p> | <p>Universität Innsbruck Universitätsstrasse 15 A-6020 Innsbruck Ansprechpartner: Andreas Hagn E-Mail: erp-future@uibk.ac.at Anmeldung: www.erp-future.com/ anmeldung-erp-future-2015</p> |
|  | <p>Strategieipfel IT & Information Security</p> <p>17./18. November 2015 nhow Berlin Stralauer Allee 3 10245 Berlin</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Information Security Management System (ISMS) • IT Security KPIs, Security Monitoring • Governance, Risk & Compliance • Business Continuity Management • Security Awareness (Mitarbeiter & Management) • IT-Audit • Mobile Security • Cloud Security (Daten, Apps, Services) | <p>project networks GmbH Stralauer Allee 2c • 10245 Berlin</p> <p>Ansprechpartner: Kamal Gowdet Team Leader Key Account Management Telefon: +49 (0)30 – 6098 50-938 E-Mail: kamal.gowdet@project-networks.com</p> |
|  | <p>Fujitsu Forum 2015 in München</p> <p>18.-19.11.2015 ICM Messe München GmbH Messegelände 81823 München</p> | <p>Das Thema des diesjährigen Fujitsu Forums lautet "Human Centric Innovation in Action". Mit einer Reihe von Keynotes, Seminaren und Ausstellungen demonstrieren wir neue Arten der IKT-Nutzung.</p> | <p>Fujitsu Technology Solutions GmbH Mies-van-der-Rohe-Str. 8, 80807 München</p> <p>Kontakt: Michaela Zintz</p> |

www.E3date.info

| Logo | Veranstungstitel, Termine, Ort | Inhalte | Veranstalter |
|---|---|--|---|
|  | <p>zetVisions Stammdaten-Gipfel: Bringen Sie Ordnung in Ihre Datenherde mit Multi-Domain Master Data Management</p> <p>24. November 2015 10:00 – 15:30 Uhr Frankfurt am Main</p> | <p>Chaos in der Datenherde? Bringen Sie ein für alle Mal Ordnung in Ihre Stammdaten. Der erste Schritt: die Teilnahme am zetVisions Stammdaten-Gipfel für Datenhüter. Jetzt anmelden und am 24.11.2015 in Frankfurt am Main dabei sein!</p> <p>Anmeldung: www.zetvisions.de/stammdaten-gipfel2015</p> | <p>zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ansprechpartner: Ines Dobschat Tel.: +49 (0) 6221 33938-663 ines.dobschat@zetvisions.com</p> |
|  | <p>Jahreswechsel Payroll Schweiz & Neuerungen in SAP HCM</p> <p>Freitag 27. November 2015 Au Premier Raum Alcina Bahnhofplatz 15 CH-8001 Zürich</p> | <p>Das HR Campus Team informiert über alle wichtigen Änderungen für den Jahreswechsel 2016. Erfahren Sie, was Sie beachten müssen, damit auch im neuen Jahr Ihre Schweizerische Payroll 100% fehlerfrei funktioniert.</p> | <p>HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf</p> <p>Claudia Broghammer claudia.broghammer@hr-campus.ch +41 79 676 78 13</p> |
|  | <p>IT&MEDIA FUTUREcongress – Digitalisierung Business 4.0 für den Mittelstand</p> <p>11. Februar 2016 Darmstadtium – Wissenschafts- und Kongresszentrum Schloßgraben 1, 64283 Darmstadt 22. September 2016 Stadhalle Bielefeld Willy-Brandt-Platz 1, 33602 Bielefeld</p> | <p>An mittlerweile 2 Standorten informieren sich mittelständische und Großunternehmen in zahlreichen Best-Practice Vorträgen und bei über 100 Ausstellern in einer kompakten eintägigen Kongressmesse wie Digitalisierung gelingt.</p> | <p>AMC MEDIA NETWORK GmbH & Co. KG Michael Mattis – Geschäftsführung Robert-Bosch-Str. 7, 64293 Darmstadt Tel: +49 (0) 6151 – 957577-0 Fax: +49 (0) 6151 – 957577-9 Mail: office@amc-media-network.de Web: www.itandmedia.de</p> |
|  | <p>5. Jahresforum: CRM Analytics</p> <p>08.-10. Oktober 2015, Berlin Radisson Blu Hotel Karl-Liebknecht-Str. 3 10178 Berlin, Germany</p> | <p>Speziell für EVU-14 Erfahrungsberichte rund um das Thema: Data Analytics, Kampagnenmanagement und Automatisierung</p> | <p>IQPC Gesellschaft für Management Konferenzen mbH Friedrichstraße 94 D-10117 Berlin, Germany</p> |



Mehr Zukunft für Ihr Rechenzentrum

Software, Systeme und Services
für das Management Ihrer Data Fabric.

www.netapp.de

 NetApp®

Sybit rückt zusammen mit SAP das Thema Variantenkonfiguration ins Rampenlicht

Unverzichtbar

Mit knapp 300 Teilnehmern konnte der 8. Infotag zum Thema Variantenkonfiguration mit SAP-Lösungen, veranstaltet vom Software- und Beratungsunternehmen Sybit in Kooperation mit SAP, glänzen. Ein neuer Besucherrekord.

Die Frage in der Kaffeepause beim größten deutschsprachigen Infotag zum Thema Variantenkonfiguration im Audimax in St. Leon-Rot war eigentlich nur hypothetisch „Was wäre, man würde Ihnen Variantenkonfiguration wegnehmen?“ – „Dann würde es in der Produktion und mit Lieferungen von Kundenaufträgen ziemlich mau aussehen, und unser Unternehmen hätte ein ernsthaftes Problem“, hieß es. Mit anderen Worten: Für Kunden, die die Variantenkonfigurationslösungen von SAP zum Zweck einer Art „individueller Vielproduktion“ tagtäglich einsetzen, sind sie unverzichtbar geworden.

Längst gibt es in Unternehmen eigene Abteilungen oder Fachbereiche mit Spezialisten dafür, die sich mehr oder weniger ausschließlich mit SAP LO-VC, entstanden übrigens Anfang der 90er-Jahre, sowie mit den zur LO-VC-Familie gehörenden SAP IPC (Internet Pricing and Configurator) und SAP SSC (Solution Sales Configurator) befassen beziehungsweise beschäftigen. Wie man munkelt, setzt eine fünfstellige Zahl von Unternehmen rund um den Globus (zumindest) LO-VC ein; Großunternehmen wie Mittelständler. Wobei es so sein soll, dass grundsätzlich rund 70 Prozent aller Fertigungsunternehmen in der einen oder anderen Art und Weise Produkte konfigurieren.

LO-VC-Spezialisten und IT-Leiter aus zahlreichen Unternehmen, auch mehrere von einem, nahmen gerne das Infotag-Angebot an, inhaltlich und organisatorisch veranstaltet vom SAP-Partner Sybit mit Stammsitz in Radolfzell am Bodensee. SAP stellt die Räumlichkeiten zur Verfügung und unterstützt vor allem durch Speaker. Seit über 15 Jahren beschäftigt sich Sybit mit vertrieblicher Konfiguration und war zum Beispiel bei der SAP-IPC-Entwicklung mit eingebunden. Auf der Basis dieser Zusammenarbeit entstand dieser Infotag.

LO-VC in S/4 Hana

Dabei wurde heuer Ende Juni ein noch größerer Strauß an inhaltlichen Themen gegenüber den Vorjahren geboten, was durchaus Anklang bei den Teilnehmern fand. Ein VC-Experte eines bekannten mittelstän-

dischen Fertigungsunternehmens dazu: „Dass man noch mehr aus verschiedenen aktuellen und relevanten VC-Themen wählen kann, ist eine prima Sache.“ Insgesamt warteten die Veranstalter mit 20 wählbaren Sessions bei der Eintagesveranstaltung auf. Wobei parallel jeweils vier in vier verschiedenen Lokationen stattfanden.

Eingangs lenkte geschickt und recht unaufdringlich Rolf Schuhmann, Chief Technology Officer and Head of Innovations bei SAP EMEA/MEE, die Aufmerksamkeit des Auditoriums bei seiner Keynote in Richtung S/4 Hana und führte die Einsatzmöglichkeiten der neuen Business Suite in Zeiten digitaler Transformation auf. Anschließend malte Marin Ukalovic, Industry Principal Diskrete Fertigung, SAP Deutschland SE & Co. KG, ein Big Picture („Die Story“) in Sachen Variantenkonfiguration und bezog auch SAP CPQ (Configure Price Quote) sowie die Nutzung von SAP Hybris mit ein.

SAP ging auch in einem speziellen Vortrag auf die Verwendung der Variantenkonfiguration auf SAP Hana und die Nutzung von LO-VC in S/4 Hana ein. Hingewiesen wurde unter anderem auf deutliche Performanceverbesserungen insbesondere bei der Stücklistenauflösung durch Hana, nachgewiesen in PoCs mit Kunden. Wie es hieß, „ist geplant, dass LO-VC in der S/4-Hana-On-premise-Version verfügbar ist“.

Wider die Variantenkomplexität

Außerordentlich gut besucht war der Vortrag vom Unternehmen Treorbis (siehe hierzu auch die E3 Coverstory in der Juli/August-Ausgabe) mit dem Titel „Variantenkomplexität beherrschen“. Und zwar auf der Basis von Treorbis Variant, einer SAP-releasesicheren Produktkonfigurationslösung mit mehreren (aber einzeln nutzbaren) VC-Modulen und mit einem einheitlichen Datenmanagement. Treorbis Variant lässt sich übrigens nahtlos in andere SAP-Lösungen (wie etwa SAP CRM) integrieren.

Weitere Vortragsthemen waren (auszugsweise): Hybris – Omnichannel-Plattform für komplexe Produkte und Hybris



Volles Auditorium beim 8. Infotag Variantenkonfiguration mit SAP-Lösungen.

Marketing: Vermarktung komplexer Produkte – von der Zielgruppe zum Individuum, Visuelle Konfiguration mit SAP IPC/SSC oder (punktuelle) Neuerungen in den SAP-VC-Lösungen.

Der 8. Infotag Variantenkonfiguration mit SAP zeigte sich als eine ausgezeichnete und klug konzipierte Veranstaltung, um den fachlichen Informations- und Meinungsaustausch in Sachen komplexe Fertigung in Deutschland – die einen großen Teil unserer Wirtschaftskraft ausmacht – zu fördern. Das Thema Variantenkonfiguration ist im Portfolio von Sybit vertrieblisch zu sehen. Sybit konfiguriert nicht im klassischen ERP-Umfeld, sondern im CRM- und E-Business-Bereich. Und ergänzt sich vorteilhaft mit anderen SAP-Beratungshäusern, wie beispielsweise Treorbis, die den Fokus auf Fertigungs-konfiguration legen.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83





Cloud ist angekommen

Cloud-Technologie hat die IT-Welt bei vielen Unternehmen bereits verändert. Neben Anwendungen wie CRM gibt es inzwischen eine ganze Reihe von etablierten Angeboten für ERP-Lösungen aus der Cloud.

Von Michael Schlecht, Alta Via Consulting

Kunden entscheiden sich für diesen Weg, um ihre Prozesse mit wenig Aufwand und in vergleichsweise kurzer Zeit nutzen zu können. Beim Cloud-Ansatz teilen sich viele Kunden eine gemeinsame Plattform und Infrastruktur. Daraus ergeben sich Kostenvorteile, die an die Kunden weitergegeben werden. Moderne ERP-Cloud-Lösungen werden kontinuierlich verbessert und erweitert. Die Kunden erhalten mehrfach pro Jahr automatisch neue Release-Stände. Diese kontinuierliche Weiterentwicklung ist schlanker gestaltet als die aufwändigen Upgrade-Projekte, die wir von traditionellen On-premise-Installationen kennen. Die ersten Ansätze für ERP-Lösungen aus der Cloud folgten dem Modell der Standard-ERP-Lösungen (Typ A). Vorgefertigte Prozesse werden unterstützt und sind eingeschränkt konfigurierbar. Diese Lösungen sind wirtschaftlich nur nutzbar, wenn man innerhalb der ausgelieferten Prozesse bleibt. Andere Anbieter adressieren nur einen Teil der Unternehmensprozesse, z. B. CRM, und haben frühzeitig ihre Technologie als Entwicklungsplattform positioniert (Typ B). Nur wenige Anbieter sind konsequent den Weg gegangen, ein umfangreiches ERP-System zu entwickeln und gleichzeitig eine Plattform für Erweiterungs- und Entwicklungsaufgaben zu schaffen (Typ C).

Um die Möglichkeiten für Prozessenerweiterungen bewerten zu können, müssen die Funktionen, um kundenspezifische Prozesse realisieren zu können, betrachtet werden: Dazu zählen das Ergänzen von Standardtransaktionen und Stammdaten mit neuen Feldern, das Hinzufügen von kundenspezifischen Datenstrukturen, das Verknüpfen von neuen Datenstrukturen mit existierenden Datenobjekten und die Anpassung der Oberflächen und Menüstrukturen. Von Bedeutung in diesem Zusammenhang sind auch die Abbildung der neuen Logik durch eigene Programme, eine flexible Prozessgestaltung (z. B. durch Workflow-Funktionen), offene Schnittstellen mit SOAP und REST und eine ausgereifte Entwicklungsumgebung. Hier unterscheiden sich die Ansätze von Typ A bis C ganz erheblich. Auch bei kundenindividuellen Prozessen kann somit die Flexibilität und Erweiterbarkeit von Cloud-ERP-Lösungen in vollem Umfang genutzt werden.

Der IA4SP-Themenkreis Cloud for Customers bietet für Mitglieder eine Plattform, oben beschriebene Aspekte weiter zu vertiefen und daraus künftige Geschäftsmodelle für Partner zu entwickeln.

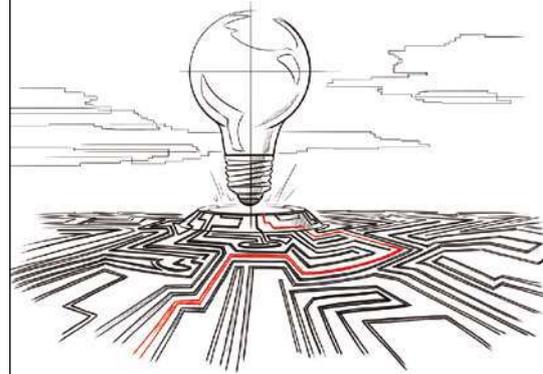


Michael Schlecht ist Geschäftsführer der Beratungsfirma Alta Via Consulting in Mannheim. Alta Via ist Mitglied im IA4SP-Partnernetzwerk.



www.ia4sp.org

realtime



smart SAP® solutions



Schlanke Prozesse

Beratung, Implementierung, Integration & Optimierung

Smarte Branchenlösungen

Speziell für die Konsumgüterindustrie, Pharma & Chemie

Saubere Stammdaten

Einfache Pflege im Master Data Cockpit mit Workflow-Netz

Sichere Compliance

Berechtigungen revisionsgerecht managen, kontrollieren & dokumentieren

Biometrische Sicherheit

Kritische SAP-Funktionen schützen

Lösungsstarker Service

Customer Support Center für alle IT-Fälle

Treffen Sie uns auf dem
DSAG-Jahreskongress '15
Messe und Congress Centrum Bremen
29.9. – 1.10.2015, Halle 5, Stand E7

Unser Partnervortrag

„Von der Stammdatenkoordination zum Stammdatencontrolling“

Referentin:
Doreen Spange, tesa SE
30.09.2015, 18.45 – 19.30 Uhr

realtime AG
Elisabeth-Selbert-Str. 4a
40764 Langenfeld
Tel.: +49 (0) 2173 / 91 66 0
kontakt@realtimegroup.de
www.realtimegroup.de



L Ü N E N D O N K

Die Technologien sind da. Warum nutzt ihr sie nicht endlich?

Von Mario Zillmann *

Technologiekonzerne, Start-ups und IT-Dienstleister entwickeln am laufenden Band IT-Innovationen. Natürlich verfolgen alle das Ziel, diese Innovationen in steigende Umsätze umzuwandeln. Aus Kundensicht aber dienen Data Analytics, Cloud oder generell Softwarelösungen mit vollautomatischen Workloads dazu, Prozesse zu vereinfachen und auf Kundenwünsche besser und schneller reagieren zu können.

Unternehmen, egal ob kleine, mittlere oder Großunternehmen, tun sich schwer, den digitalen Transformationsprozess zu vollenden. Die Schwierigkeit besteht dabei nicht in der Kaufentscheidung für IT-Technologien. Große Probleme haben Unternehmen, ihre Organisationsstrukturen, Prozesse und Arbeitsweisen auf die digitale Transformation umzustellen und damit einen Return on Investment zu erzielen. Diese Problematik soll am Beispiel von Business Intelligence, eigentlich eine Old-fashioned-Technologie, verdeutlicht werden.

Es ist immer wieder erstaunlich, wie sehr klassische Business Intelligence, also die Erstellung von Berichten über die Performance eines Unternehmens oder von Prozessen, noch immer ein Topthema bei CFOs und Reporting-Verantwortlichen aus den Fachbereichen ist. Denn es ist leider noch nicht State of the Art, dass Unternehmen durch ihre Management-Reporting-Prozesse einen einheitlichen und ganzheitlichen Blick auf ihr Unternehmen haben. Und wenn,

dann ist dieser Blick mit einem hohen Aufwand bei der Datenbereitstellung und -aufbereitung verbunden.

Kunden, Beratungsunternehmen sowie Softwarehersteller berichten unisono, dass ein Reporting-Prozess aus einem Guss, also Datensammlung, Datenaufbereitung und Berichterstellung aus einer Software-Suite heraus, häufig noch die Ausnahme und nicht die Regel ist. Allerdings ist dabei festzuhalten, dass die Technologie seit Jahrzehnten vorhanden und ausgereift und damit deutlich weiter ist als die Prozesse und Organisationsstrukturen der Unternehmen. Probleme haben Unternehmen weiterhin bei der Datenerhebung, da die Datenmengen immer größer werden und Excel als Reporting-Tool immer noch häufig verwendet wird. Eine einzige konsistente Datenbasis, also der Single Point of Truth, kann Abhilfe schaffen, ist aber häufig nicht vorhanden.

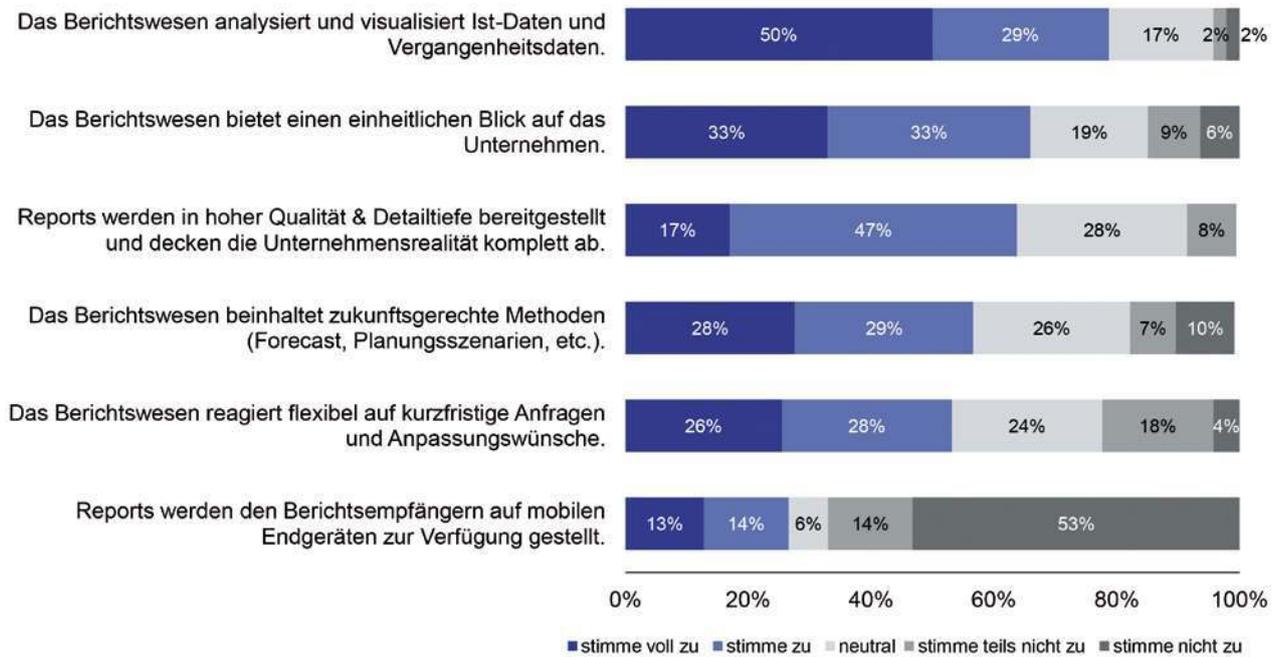
Die meisten Unternehmen tun sich sehr schwer mit der Implementierung von Business Intelligence und Business Analytics und dem anschließenden Ver-

änderungs- und Anpassungsprozess. Diese Technologien bewirken natürlich auch immer eine Veränderung der Unternehmenskultur und der Prozesse, aber auch der Zuständigkeiten: Ist die IT-Abteilung noch verantwortlich für die Kennzahlenerstellung, wenn die Fachbereiche Self Service BI nutzen? Bedeuten Softwareanwendungen auf Cloud-Basis für die IT nicht, bedeutungslos zu werden? Warum müssen Fachbereiche mit immer mehr neuen Anforderungen auf die IT zukommen und warum sperrt sich die IT gegen Innovationen und Veränderungen?

Dies alles sind ganz alltägliche Fragen aus der Praxis, die zeigen, dass die Einführung von neuen Technologien hohes Konfliktpotenzial bietet. Dies kann aber gelöst werden – es muss sogar gelöst werden. Das Problem dabei ist nur, einer muss den Anfang machen. Dabei ist es egal ob CEO, CFO, CIO oder Fachbereichsverantwortliche. Es besteht großer Handlungsdruck, denn die Kunden und andere Geschäftspartner warten nicht darauf, bis die Unternehmen den digitalen Wandel vollziehen, sondern der Markt

Mario Zillmann ist Leiter Professional Services bei Lünendonk und Experte in den Themen Management- und IT-Beratung sowie Outsourcing. Als Analyst und Berater beobachtet er seit sieben Jahren den ITK-Markt und betreut die seit Jahrzehnten als Marktbarometer geltenden Lünendonk-Listen und -Studien zu IT-Beratung und IT-Service, Business Intelligence, Standard Software, Business Innovation/Transformation Partner (BITP) und Technologie-Beratung.

Mobile-BI wird kaum genutzt



Frage: Wie bewerten Sie das Berichtswesen in Ihrem Unternehmen bezogen auf folgende Kriterien?
Relative Häufigkeit (-2 = „stimme nicht zu“ bis +2 = „stimme voll zu“)

entscheidet. Diejenigen Unternehmen, die über eine ausgeprägte Innovations- und Transformationskultur verfügen, sind bereits heute sehr erfolgreich und dominieren ihre Märkte. Diejenigen, die zögern und sich mit internen Grabenkämpfen selber ausbremsen, verlieren Marktanteile.

ERP, CRM und analytische Software

Es gibt auch keine Alternative, sich zu einer datengetriebenen Organisation zu wandeln. Im Zuge der Digitalisierung der Geschäftsprozesse sowie der verbreiteten Nutzung des Internets im Privat- und Geschäftsalltag steigen die Datenmengen, die von Unternehmen gesammelt und verarbeitet werden müssen, massiv an. Deshalb verbinden die Unternehmen ihre ERP und CRM-Systeme immer stärker mit analytischer Software, um Prozesse in Echtzeit zu steuern. Dieser Trend wird durch digitale Konzepte wie Industrie 4.0, Omnichannel oder das Internet of Things, beispielsweise in der Automobilindustrie, im Maschinenbau oder der Energiebranche, massiv verstärkt. Hier spielt auch hinein, dass viele Unternehmen ihre Geschäftsmodelle komplett auf digitale Strategien und Massendaten aufbauen.

Obwohl Unternehmen seit Jahren massiv in BI-Werkzeuge investieren, zeigt die aktuelle Lünendonk-Marktstichprobe „Der Markt für Business Intelligence und Business Analytics in Deutschland“, dass die befragten, überwiegend großen mittelständischen Kundenunternehmen noch immer über kein zufriedenstellendes Management Reporting verfügen. Folglich berichten CFOs immer wieder davon, dass ihre Reporting-Prozesse trotz hoher Investitionen in Prozesse und Software noch nicht auf dem Stand sind, auf dem sie diese gerne hätten.

Reporting-Abteilungen verwenden beziehungsweise verschwenden immer noch zu viel Zeit und zu viele Ressourcen auf einfache und standardisierbare Tätigkeiten. Folglich steht ihnen nicht ausreichend Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten wie Kommentierung und Ableitung sowie Nachverfolgung von Maßnahmen zur Verfügung. Lünendonk hat dazu analysiert, wie die befragten Unternehmen ihre Ressourcen im Management Reporting verteilen und wie diese Verteilung in Zukunft aussehen soll. Im Jahr 2015 werden immer noch 65 Prozent der Ressourcen auf die Berichtsbereitstellung verwendet. Zu diesem Prozess gehören die Teilprozesse Konsolidierung, Datenbeschaffung, Plausibilisierung und Abstimmung sowie Berichterstellung.

Als Zielwert sollten maximal 50 Prozent der Ressourcen auf diese Tätigkeiten entfallen, damit den Reporting-Verantwortlichen mehr Zeit bleibt, die Kennzahlen zu interpretieren und daraus geeignete Maßnahmen und strategische und operative Empfehlungen für das Unternehmen abzuleiten.

Daher müssen die Unternehmen ihre Reporting-Prozesse in Zukunft noch deutlich effizienter gestalten, da die Masse an Daten weiter steigt und sich die Komplexität der Entscheidungsfindung dramatisch erhöht, ebenso wie die Zahl der Fachbereiche, die in das Management Reporting einfließen. Gleichzeitig müssen Managemententscheidungen in immer kürzerer Zeit getroffen werden. Wenn Digitalisierungskonzepte wie Industrie 4.0 oder E-Commerce nachhaltig erfolgreich sein sollen, müssen die Unternehmen ihr Datenmanagement sowie die Reporting-Strukturen massiv verbessern. Aus dieser Falle können sich die Unternehmen aber selbst befreien, indem das Topmanagement den digitalen Veränderungs- und Anpassungsprozess sowohl anstößt als auch begleitet. Digitalisierung ist keine Aufgabe, die an den CIO delegiert werden kann, sondern betrifft alle Führungskräfte. Auch daran sollten CIOs öfter denken.



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

Community Short Facts

Tool für End-to-End Application Monitoring

Consol hat mit Sakuli nun ein neues Tool entwickelt, das IT-Verantwortliche effizient bei einem End-to-End Application Monitoring unterstützt. Sakuli verbindet die Open-Source-Monitoring-Werkzeuge Sahi und Sikuli in einem neuen, universellen Test-Framework und prüft Applikationen sowohl auf inhaltliche als auch auf funktionale Störungen und Fehler. Mit Sakuli lässt sich zum Beispiel die unternehmensweite Performance von Enterprise-Applikationen wie Citrix sicherstellen. Dazu loggt sich Sakuli kontinuierlich an allen Standorten ein und meldet ein Überschreiten der definierten Antwortzeiten. In Onlineshops agiert Sakuli als „Testeinkäufer“ und kann den Bestellvorgang von der Artikelsuche über den Warenkorb bis zur Bezahlung auf reibungsloses Funktionieren hin überprüfen. Sakuli kann auch selbstständig Reports (z. B. aus SAP-BI) abrufen und deren Ausführungszeit sowie die Aktualität ihrer Inhalte überwachen.

consol.de

SAP-Anbindung für BlackBerry

Membrain arbeitet gemeinsam mit BlackBerry an der Umsetzung und sicheren Anbindung von Business Apps für ERP- und SAP-Umgebungen in Unternehmen. Business Apps von Membrain sind nun auch für Nutzer von BlackBerry-10-Geräten in Deutschland erhältlich. Sie ermöglichen einen sicheren Zugriff auf Backend-Lösungen, die Verwaltung von Kundeninformationen und Arbeitsabläufen einzelner Posten sowie der gesamten Logistik via Smartphone. Darüber hinaus können Mitarbeiter ihre Arbeitsabläufe im SAP-Workflow zusätzlich neben iOS und Android auch bequem von ihrem BlackBerry-10-Gerät aus anpassen.

membrain-it.com
de.blackberry.com

Neuausrichtung

Das SAP-Lösungshaus Clientis konzentriert sich künftig noch mehr auf seine Stärken als SAP-Optimierer und Anbieter für komplexe Speziallösungen. Das IT-Haus aus Moosburg in der Nähe von



Querdenker Miodrag Dick möchte Clientis als SAP-Tuning-Experte neu positionieren.

München setzt dabei strategische Schwerpunkte: „Wir wollen uns künftig noch stärker als individueller Anbieter für anspruchsvolle Spezialanwendungen im SAP-Umfeld positionieren“, erläutert Clientis-Vorstandsvorsitzender

Miodrag Dick die Marschrichtung. Das Unternehmen verfügt über mehr als 25 Jahre Erfahrung mit SAP. An manchen Entwicklungen der Walldorfer waren Mitarbeiter von Clientis sogar persönlich beteiligt. „Wir lieben es, querzudenken und unkonventionelle Wege zu gehen. SAP ist weit mehr als eine

betriebswirtschaftliche Lösung“, erklärt Dick die Firmenphilosophie. „Es umfasst eine Vielzahl weiterer Funktionen und bietet enorme Entwicklungsmöglichkeiten, um innerhalb der Standardumgebung das Ziel zu erreichen.“

clientis.de

Kontrollierter Stress

Eine neuartige App, die bei Verdacht auf Übermüdung, Depression oder Burn-out mit Langzeit-EKG-Daten eine individuelle Risikoanalyse erstellen kann, haben fünf Bachelorstudenten des Hasso-Plattner-Instituts (HPI) entwickelt. Über

eine Bluetooth-Verbindung übermitteln die EKG-Aufnahmegaräte die Herzschlagintervalle, auf deren Basis die App in wenigen Minuten den persönlichen Stresslevel errechnet. Die App erlaubt es, eine erste Risikoabschätzung für Krankheiten wie Burn-out, Depression oder Übermüdung zu erstellen. Dazu wird mittels eines mobilen EKG-Rekorders der Firma Getdemed ein 24-stündiges Langzeit-EKG aufgenommen. Die App lädt die berechneten Herzschlagintervalle via Bluetooth vom Rekorder und erstellt in Sekundenschnelle eine individuelle Stresslevel-Analyse. „Dank der von uns entwickelten Anwendung ist es nun möglich, eine erste Risikoabschätzung erstellen zu lassen, ohne sich aufwändigen ärztlichen Untersuchungen unterziehen zu müssen“, erklärte Karl Wolf, HPI-Bachelorprojektgruppe.

hpi.de
getdemed.net

SAP Mobile Workforce

Oxando, ein Anbieter für SAP-Instandhaltung, -Service und mobile

Lösungen, hat seinen Webauftritt komplett überarbeitet. Besucher können nun auf allen mobilen Endgeräten einfach aus vier Menüpunkten wählen und kommen viel schneller zu den gewünschten Inhalten. Instandhalter und SAP-Anwender finden eine Vielzahl von detaillierten Informationen, Präsentationen und Kundenvorträgen zu SAP PM (Plant Maintenance), Servicemanagement (SAP CS), der Plantauf (SAP MRS) und der mobilen Lösung Asset Management zum kostenlosen Download.

oxando.com

Kein Zahltag

Anders als für die Netzbetreiber liefert SAP für Lieferanten kein Add-on zur Mehr-/Mindermengenabrechnung aus. Die Lücke schließt SAP-Schulungspartner Cortility und bietet neben SAP MeMi 2015+ auch ein Add-on für Lieferanten. Nachdem es um die Mehr-/Mindermengenabrechnung (MeMi oder MMA) Anfang 2015 noch sehr ruhig war, gewinnt die Vorbereitung auf die neuen gesetzlichen Vorgaben jetzt deutlich an Fahrt. „Überall werden in diesen Wochen Projektteams aufgestellt und die Strategieüberlegungen beginnen“, berichtet Geschäftsführer Klaus Nitschke. Besonders viel Sorgfalt erforderten die Daten, die beim Wechsel vom alten auf das neue Verfahren anfallen. Zum Beispiel sei die Frage, wie im Umstellungszeitraum mit Rechnungskorrekturen umgegangen wird, nicht



»» SAP stellt zeitgerecht für die Netzbetreiber die integrierte Lösung zur Mehr-/Mindermengenabrechnung bereit – doch die Lieferanten müssen selbst den richtigen Weg finden. ««

Klaus Nitschke, Cortility-Geschäftsführer.

ganz trivial. Cortility hat ein Add-on entwickelt, das die Lieferanten sicher und effizient bei der neuen stichtags-, zählpunkt- und vertragsscharfen Mehr-/Mindermengenabrechnung unterstützt.

cortility.de

Zutritt

Holzspezialist Fritz Egger implementiert die weltweit erste direkt in SAP integrierte Zutrittslösung von Kaba. Mit Kaba EACM erfolgt das komplette Online-Zutrittsmanagement direkt über das SAP-Modul Organisationsmanagement. Damit wird keine zusätzliche Middleware benötigt und alle Zutrittskomponenten

kommunizieren ohne Umwege direkt mit SAP. Das Pilotprojekt umfasst elf Online-Zutrittsleser sowie fünf Zutrittssteuerungen. Alle Zutrittsberechtigungen werden direkt im SAP-Modul Organisationsmanagement verwaltet und sind somit integraler Bestandteil der Geschäftsprozesse. Damit können beispielsweise Zugangsberechtigungen ganz einfach und automatisiert gemäß der Position eines Mitarbeiters im Unternehmen vergeben werden. Von der Definition von Zutrittsprofilen über die Rechtevergabe bis hin zur Ausgabe bzw. Rücknahme von Zutrittsmedien wird das komplette Online-Zu-

trittsmanagement über SAP abgewickelt. Damit bewegen sich die Anwender bei Egger in der gewohnten SAP-Oberfläche und müssen kein neues System erlernen.

kaba.com
egger.com

SAP für Studierende

Hochschulabsolventen mit IT-Kenntnissen gehören zu einer gefragten Berufsgruppe. Vorhandenes SAP-Know-how steigert die Karrierechancen nach dem Studium noch einmal zusätzlich. Gisa hilft Studenten der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg (MLU) dabei, ein SAP-Zertifikat zu erwerben. Gisa unterstützt den Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik und Operations Research an der MLU finanziell bei der Durchführung eines SAP-Kurses inklusive offizieller SAP-Zertifizierung. Das Unternehmen, das selbst SAP im Produktportfolio führt, beteiligt sich an den Zertifizierungsgebühren, Materialkosten für Schulungsunterlagen und den Kosten für die Bereitstellung eines SAP-Systems. „Integrierte Geschäftsprozesse mit SAP ERP (Enterprise Resource Planning)“ heißt der Kurs, mit dem die Studenten erstmals in die SAP-Welt einsteigen.

gisa.de
wior.wiwi.uni-halle.de

Digitalisierung

Immer mehr Kunden nutzen den Onlinehandel und erwarten die bekannten Vorteile zunehmend auch im stationären Geschäft. So steigen die Anforderun-

gen an die Verfügbarkeit der Produkte, die Individualisierung von Angeboten und das komfortable Einkaufserlebnis auch im Handel deutlich an. Um auch diesem Kaufverhalten gerecht zu werden, hat Tchibo QSC mit der weiteren Digitalisierung der bestehenden IT-Landschaft und der Geschäftsprozesse beauftragt. Dabei sollen ausgewählte SAP-Systeme auf Hana überführt werden. Dies ermöglicht, sämtliche Datensätze permanent und ohne Zeitverlust abzurufen und zu analysieren. So kann Tchibo noch schneller und gezielter auf das Kaufverhalten der Kunden reagieren.

qsc.de
tchibo.com

SAP Cloud for Customer

Kistler Instrumente mit Hauptsitz in Wintertur, Schweiz, hat sich für die Einführung von SAP Cloud for Customer mit Sybit entschieden. In drei Projektphasen sollen weltweit die Bereiche Vertrieb und Service in allen 30 Gruppengesellschaften an 52 verschiedenen Standorten mit der Cloud-CRM-Lösung ausgestattet werden. Durchgängige Prozesse und eine zukunftssichere Basis für weiteres Wachstum waren die Grundlagen der Entscheidung. Kistler Instrumente ist Weltmarktführer im Bereich der dynamischen Messtechnik und auf fünf Kontinenten mit eigenen Vertriebsgesellschaften präsent. Mit seinen innovativen Technologien bietet das Unternehmen seinen



Kunden das notwendige Rüstzeug für die aktuellen Herausforderungen im Zeitalter der Industrie 4.0. Um die eigenen Prozesse effizienter zu gestalten, setzt die Kistler Gruppe auf die Integration mit SAP Cloud for Customer und SAP ERP.

sybit.de

Ausgezeichnete Governance

Für Unternehmen wird es immer wichtiger, ihr Risikomanagement und ihre Corporate Compliance zu verbessern. Ein wichtiger Bestandteil dafür sind das Management und die Überwachung von Zugriffsberechtigungen innerhalb einer SAP-Infrastruktur. Welche Lösungen dies am besten erfüllen, zeigt der aktuelle Leadership Compass „Access Control/Access Governance for SAP environments“ von KuppingerCole. Erstmals wurde auch die SAST GRC Suite von Akquinet in die Studie einbezogen. Auf Anhieb wurden die Access-Control- und Access-Governance-Lösungen des Softwareanbieters vom unabhängigen Analysenunternehmen als führend eingestuft. In der Gesamtbeurteilung liegt nur SAP knapp vor den Hamburgern.

akquinet.de
kuppingercole.com

Recognized-Expertise-Partner

Dem Saarbrücker IT-Unternehmen Data One wurde als einem der ersten SAP-Partner weltweit die Qualifikation SAP-Recognized-Expertise-Partner in der Kategorie SAP Business

ByDesign zuerkannt. Partner, die an diesem Programm teilnehmen, haben den Nachweis erbracht, dass sie über herausragendes Know-how im Bereich der Implementierung für die jeweilige SAP-Lösung verfügen. Mit dieser Auszeichnung honoriert SAP hohes Engagement und eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Matthias Bender, Portfolio Manager bei Data One, freut sich über die Auszeichnung. „Mit dem Gütesiegel bestätigt SAP die erfolgreiche Arbeit, die wir in den vergangenen Jahren geleistet haben. Als Partner der ersten Stunde profitieren Kunden von unserer umfangreichen Projekterfahrung.“

dataone.de

Mittelstands-IoT

Die passende Bereitstellung von Daten und ihre Auswertung im Omnichannel-Commerce stellt Mittelständler im Business-to-Business-Segment vor komplexe Aufgaben. Für den Maschinen- und Anlagenbau stellt



Achim Beckmann, Itelligence: B2B im Anlagen- und Maschinenbau soll so einfach wie B2C werden.

die Itelligence jetzt ihr erstes durchgängiges E-Commerce-Szenario mit eingebundener Variantenkonfiguration unter dem Namen „IT.B2B E-Commerce for Machinery“ für die SAP-Hybris-Commerce-Lösung vor. Das Versprechen: B2B wird im Anlagen- und Maschinenbau jetzt so einfach wie B2C. Achim Beckmann, Global Director Hybris Customer Engagement & Commerce, Itelligence: „Mit IT.B2B E-Commerce for Machinery können Kunden jetzt ihre Wunschprodukte auf Basis des SAP-Beziehungswissens konfigurieren, Angebote anfordern und die Bestellung auslösen.“

itelligencegroup.com/de

Smart Cities

SAP hat neue Technologien, Anwendungen und Software, die die nächste Generation von Smart Cities unterstützen. Beispielsweise verknüpft die analytische Cloud-Anwendung Vehicle Insights Fahrzeugdaten mit Sensordaten und liefert so aussagekräftige Informationen zum Verhalten und der Effizienz von Fahrern. Mobilitäts- und Logistikdienstleister haben den Zustand ihrer Fahrzeuge in Echtzeit im Blick und berücksichtigen dabei gleichzeitig Umweltbelastungen und Verkehrsprobleme. Die App TwoGo verdeutlicht, wie man Software für Mitfahrgelegenheiten nutzen kann. Mit der CityApp hat SAP gemeinsam mit der Stadt Nürnberg eine Lösung für das Crowdsourcing vorgestellt. Damit können Bürger



>> Wir entwerfen intelligente, offene und flexible Lösungen zur Weiterentwicklung unserer urbanen Lebensräume. <<

Dr. Jürgen Müller, Leiter des Innovation Center Network der SAP.

Mängel und Schäden in ihrer unmittelbaren Umgebung melden. Algorithmen verknüpfen diese Meldungen mit Daten wie dem Verkehrsaufkommen im betroffenen Stadtteil. Stadtverwaltungen können anhand dieser Informationen ihre Prozesse optimieren.

sap.com

Hana-Retail-Projekt

Lidl möchte die weltweite Standardisierung von Prozessen weiter vorantreiben und entschied sich für die Branchenlösung SAP ERP Retail powered by Hana. Gemeinsam mit KPS Consulting entwickelte die Handelskette ein globales Template und ist nun mit dem Pilot in 100 Filialen in Österreich erfolgreich produktiv. Die große

Herausforderung besteht darin, einerseits die Geschäftsprozesse für rund 10.000 Filialen in 26 Ländern zu vereinheitlichen und andererseits eine Vielzahl von Applikationen bzw. Modulen zentral zu konsolidieren. „Entscheidend war für uns, mit SAP ERP Retail powered by Hana eine sehr schnelle Plattform für weltweit transparente Abläufe zu schaffen, aber auch Komplexität zu reduzieren und maximale Flexibilität und Ausrichtung auf das Business zu erreichen“, erläutert René Sandführ, Projektverantwortlicher bei Lidl.

getit.de
lidl.at

Geprüft und bestanden
Nach erfolgreicher Prüfung der techni-

schen und funktionalen Anforderungen zertifiziert SAP Marlin UST-ID Prüfung der ISO Professional Services. Gemäß der Zertifizierung ist Marlin UST-ID Prüfung von ISO Professional Services eine optimal in SAP integrierte Produktlösung, um gesetzliche Bestimmungen einzuhalten. Die Lösung des Nürnberger Softwareunternehmens führt somit künftig das SAP-Certified-Integration-Logo. Das Tool wird über einen SAP-Transport einfach installiert und kann ohne zusätzliche Hardware genutzt werden. Hierzu greift Marlin UST-ID Prüfung auf die Schnittstellen der Finanzbehörden zu. Ein aufwändiges Einspielen und Betreiben eines zusätzlichen Datenservers entfällt.

www.iso-gruppe.com **Enterprise Transformer auf Hana**

Die Heidelberger Unternehmensberatung cbs Corporate Business Solutions hebt den cbs ET Enterprise Transformer auf Hana. Im Vorfeld der Transformation einer Prozess- und Systemlandschaft lassen sich mit der Standardsoftware Prozess-, Struktur- und Datenanalysen in SAP-Systemen deutlich beschleunigen. Projekte für globale SAP-Datenmigrationen, Systemverschmelzungen oder -trennungen, Zusammenführungen von Organisationseinheiten oder Harmonisierungen von Stamm- und Bewegungsdaten erhalten so eine solide Grundlage. Und die Projekte lassen sich so sowohl fachlich als auch technisch sicher

planen und durchführen. Zudem unterstützt ET die Migration auf SAP-Anwendungen mit Hana als Datenbank und den Übergang auf die Zukunftsplattform S/4.

cbs-consulting.com

Hana-Zertifizierung

Arvato Systems ist jetzt ein zertifizierter Anbieter von Hosting-Dienstleistungen basierend auf der Datenbanktechnologie Hana. Der IT-Dienstleister wurde als „SAP-Certified Provider of SAP Hana Operations Services“ ausgezeichnet. Als Outsourcing-Partner erhielt er den höchsten Status „excellent“. Das Unternehmen erreichte bereits zum dritten Mal ein überragendes Ergebnis bei einer SAP-Zertifizierung:

„Die gute Platzierung beim Hana-Audit des Rechenzentrums erfüllt uns mit Stolz“, sagt Jürgen Deitermann, Leiter Product Management bei Arvato Systems. „Pluspunkte haben wir für die Bündelung der Infrastruktur und der Anwendungsleistungen erhalten. Gleich in mehreren Kategorien liegt unsere Leistung deutlich über dem Durchschnitt – beispielsweise beim SAP Service Portfolio, beim IT-Service-Management sowie beim Backup und Disaster Recovery.“

arvato-systems.de

Hana Hacking Contest
Wirtschaftskriminalität ist für Unternehmen eine große Herausforderung. Hacking Contests sollen bei

Studierenden zugleich das Bewusstsein für IT-Systeme und -Revision als auch für die Vorgehensweisen von Wirtschaftskriminellen schärfen. Der kürzlich an der TU München (Lehrstuhl für Wirtschaftsinformatik) ausgerichtete White Collar Hacking Contest wurde von Celonis gesponsert, einem Start-up ehemaliger TU-Studenten. Die Contest-Teilnehmer sollten mit Hana arbeiten und versuchen, Geld von einem imaginären Unternehmen zu veruntreuen. Mittels Celonis Process Mining konnten die Studierenden die digitalen Spuren im ERP-System rekonstruieren und so das veruntreute Geld der anderen Teams ermitteln.

tum.de

T.CON
///

HCM-BERATUNG PERSONALMANAGEMENT MANAGED PAYROLL SERVICES SUCCESSFACTORS

Ihr SAP-Systemhaus

T.CON GmbH & Co. KG
Straubinger Straße 2
94447 Plattling

Tel: +49 (0)9931 981 100
Fax: +49 (0)9931 981 199

info@team-con.de

 www.team-con.de

 SAP
Gold
Partner



Menschen im Oktober 2015

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

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

Realtech erweitert Geschäftsführung



Der neue Co-Geschäftsführer Peter Weisbach soll das Realtech-Portfolio weiter in Richtung Cloud und Mobile entwickeln.

Peter Weisbach ist ab sofort zweiter Geschäftsführer von Realtech Deutschland. Er wird gemeinsam mit Bernd Kappesser die Neuausrichtung des Walldorfer Technologieunternehmens voranbringen. Der Innovator mit hervorragenden Marktkenntnissen und einem starken Fokus auf Zukunftsthemen wie Industrie 4.0, Cloud und Mobile zeichnet dabei vor allem für die marktorientierte Weiterentwicklung des Produktportfolios verantwortlich. Mit der gezielten Anpassung des Produktportfolios will das Unternehmen einen weiteren Schritt bei der strategischen Neuaufstellung gehen. Weisbach: „Realtech hat sich anspruchsvolle Wachstumsziele gesetzt, um erneut eine führende Rolle im Markt einzunehmen. Dafür brauchen wir ein Leistungsangebot, das zu 100 Prozent auf den Bedarf unserer Zielgruppen zuge-

schnitten ist.“ Weisbach will die Weiterentwicklung des Portfolios vorantreiben und innovative Technologien wie Cloud und Mobile integrieren. Der Informatiker Weisbach kommt von Symantec, wo er als Director Global Accounts die Vertriebsbereiche Deutsche Post DHL und Deutsche Telekom aufbaute. Als Security Innovation Partner der Deutschen Telekom positionierte er dort unter anderem Security-Produkte in neuen Märkten in Deutschland und Europa. Zuvor bekleidete er von 1998 bis 2014 Führungspositionen im ITK-Umfeld, darunter mehrere Jahre im Telekom-Konzern. So war er zuletzt Senior Vice President New Business & Innovation bei T-Systems. 2012 erhielt er den „Innovation Award for Best Collaboration & Communication Platform“ von Cisco. www.realtech.com

Jean-Pierre Brulard verantwortet EMEA bei VMware



Der SVP der EMEA-Region von VMware, Jean-Pierre Brulard, war bereits für SAP Business Objects für die Region verantwortlich.

VMware hat **Jean-Pierre Brulard** zum neuen Senior Vice President und General Manager der EMEA-Region ernannt. Er folgt damit Maurizio Carli, mittlerweile General Manager der Amerika-Region. Der früher für die südlichen EMEA-Regionen zuständige Brulard berichtet direkt an President und Chief Operations Officer Carl Eschenbach und ist nun für ganz Europa, den Mittleren Osten und Afrika verantwortlich, um dort den Ausbau der VMware-Kerngeschäfte Software Defined Datacenter, Business Mobility und Cloud Services weiter voranzutreiben. Der IT-Veteran mit französischen Wurzeln hat in den vergangenen 25 Jahren bei einigen der größten Technologiefirmen der Welt, wie Business Objects/SAP, IBM, Sun Microsystems und Unisys, gearbeitet, bevor er 2009 zu VMware kam. „Dank seiner Erfahrungen im Management, seiner Ex-

pertise in der Software-Industrie und seiner bisherigen erfolgreichen Laufbahn bei VMware sind wir überzeugt, dass Jean-Pierre VMware bei seinem weiteren Wachstum in EMEA maßgeblich unterstützen wird“, so Eschenbach. „Da wir unser technologisches Angebot für die Ausrichtung der Unternehmen auf die mobile Cloud-Ära weiter ausbauen, sind Jean-Pierres Geschäftssinn und Erfolgsbilanz für uns absolut entscheidend.“ „Ich freue mich, das Steuer des VMware-Schiffs in EMEA zu übernehmen und dabei das beste Team mit an Bord zu haben“, sagt Jean-Pierre Brulard. „VMware ist ein innovatives Unternehmen und es ist eine großartige Zeit, bei VMware zu sein. Ich bin gespannt auf die Zusammenarbeit mit unseren Kunden, Partnern und Mitarbeitern in den nächsten Wochen, Monaten und Jahren.“ www.vmware.com

Neue Verlagsführung bei Rheinwerk



Der Rheinwerk Verlag hat die Geschäftsführung erweitert. **Susanne Böttcher** übernimmt die verlegerische Geschäftsführung von Tomas Wehren, und Stephan A. Effertz, bislang Marketingleiter, rückt auf zum Geschäftsführer für die Bereiche Marketing und Vertrieb. Rainer Kaltenecker beschränkt sich künftig auf

die kaufmännische Geschäftsführung, und Tomas Wehren wird innerhalb der Geschäftsführung für Strategie und Softwareentwicklung zuständig sein. Susanne Böttcher ist neu beim Rheinwerk Verlag. Sie war zuletzt als Programmleiterin für den Fach- und Ratgeberverlag Eugen Ulmer tätig. Der Verlag wurde 1999 unter dem Namen Galileo Press in Bonn gegründet. Unter dem Namen SAP Press verlegt der Rheinwerk Verlag einschlägige Fachliteratur. www.rheinwerk-verlag.de

Gunda Cassens-Röhrig neue GFOS-Geschäftsführerin



Gunda Cassens-Röhrig zur Geschäftsführerin bestellt. Sie wird Burkhard Röhrig in der Geschäftsführung unterstützen. Cassens-Röhrig, bereits seit 1989 im Un-

ternehmen, wird die Bereiche Products & Services verantworten. Röhrig, Gründer der GFOS im Jahr 1988, ist für die Bereiche Marketing & Sales, Recruiting, Infrastructure und Finances zuständig. Seit der Firmengründung hat GFOS kontinuierlich expandiert und neben dem Hauptsitz in Essen Niederlassungen in Hamburg, Stuttgart und München sowie eine Tochtergesellschaft in der Schweiz und zahlreiche internationale Partner.

www.gfos.com

www.gfos.com

Zusätzliche Verantwortung bei NetApp



Alexander Wallner, Area Vice President für Mitteleuropa und Russland von NetApp, hat zusätzlich die Verantwortung für die Geschäfte von NetApp im Mittleren Osten, in Osteuropa und Afrika übernommen. Bisher wurde die Region von Thomas Ehrlich, Vice President für das NetApp-Partner-Öko-

system in EMEA, geleitet. Einer der ersten Schritte Wallners wird es sein, die Präsenz gegenüber Kunden und Partnern in der Region weiter zu erhöhen, um den lokalen Marktanforderungen noch besser zu entsprechen. „Afrika und der Mittlere Osten stehen für NetApp nach wie vor im Fokus, und wir sind zuversichtlich, dass unsere Lösungen sowohl unseren Kunden als auch unseren Partnern dort einen hohen Mehrwert bieten“, so Wallner.

www.netapp.com

www.netapp.com

Neue Directors bei Cisco



Jutta Gräfensteiner zeichnet künftig als Director Channel und Partner Organisation verantwortlich. Zusätzlich verantwortet sie den Bereich Inclusion & Diversity für Central Europe. Die erfahrene Marketing- und Communications-Managerin ist seit 2000 bei Cisco in verschiedenen leitenden Funktionen tätig.

Petra Schmietendorf wird neuer Cloud Director und soll das Cloud-Angebot von Cisco weiter schärfen sowie neue als auch etablierte Partner gemeinsam mit dem Vertrieb dabei unterstützen, das Thema Cloud bei Cisco-Kunden zu positionieren. Sie ist bereits seit 2012 bei Cisco.

www.cisco.com



www.cisco.com

Markus Koerner und **Norbert Janzen** sind neue Geschäftsführer von IBM Deutschland. Koerner tritt die Nachfolge von Gregor Pillen an, der künftig die Beratungssparte Global Business Services auf Europa-Niveau führt. Janzen übernimmt die Position des Arbeitsdirektors bei IBM Deutschland. www.ibm.com/de

Infor hat **Jeff Laborde** als Chief Financial Officer an Bord geholt. Der altgediente Wall-Street-Manager berichtet direkt an Infors CEO Charles Phillips. Laborde war zuvor als CFO bei SumTotal Systems tätig, einem Anbieter von Software für Human Capital Management (HCM). www.infor.de

Christoph A. Harvey übernimmt das Amt des CEO und erweitert das Management-Team von DeskCenter Solutions. Er war bisher Mitglied des Vorstands und verantwortete zuvor bereits den Vertrieb und das Marketing. Harvey ist seit über 25 Jahren im IT-Umfeld tätig und war unter anderem Geschäftsführer von Sage Deutschland. www.deskcenter.com

Im September ist **Karl-Gerhard Pütz** von CGI, einem globalen Dienstleister für Business- und IT-Beratung mit Ursprung in Kanada, zur Porsche-Tochter MHP gewechselt. Als Associated Partner will sich Pütz vor allem um die erweiterte Marktpräsenz für das MHP Application Management kümmern. www.mhp.com

Rimini Street, ein unabhängiger Anbieter von Support für Unternehmenssoftware wie SAP und Oracle, hat **Edenize Maron** zur Geschäftsführerin für Lateinamerika ernannt. Maron wird in dieser neu geschaffenen Position die Verantwortung für den Ausbau des Geschäfts in dieser wachstumsstarken Region übernehmen. www.riministreet.com

Reto Graber hat die Funktion des Head of Travel & Logistics bei T-Systems Schweiz übernommen und ist neues Mitglied des Schweizer Sales Management. Graber verantwortet in dieser Position sowohl die Betreuung der Bestandskunden als auch die Gewinnung von Neukunden im Marktsegment Travel & Logistics. www.t-systems.ch

SAP vereinfacht Einführung von Human-Capital-Management-Cloud-Lösungen

Neue RDS-Schnellstartpakete

SAP hat neue Rapid-Deployment-Lösungen (RDS) vorgestellt. Die Schnellstartpakete sollen die Einführung Cloud-basierter SuccessFactors-Lösungen für das Human Capital Management (HCM) erleichtern.

Um die Anforderungen an heutige Arbeitsumgebungen zu erfüllen, müssen HR-Systeme flexibler und mobiler werden und produktiveres Arbeiten ermöglichen. Personalfachleute stehen vor einer völlig neuen Herausforderung. Sie müssen die richtige digitale Technologie und entsprechende Best Practices einsetzen, die ihnen helfen, das Mitarbeiterengagement zu erhöhen und das Mitarbeiterwachstum zu fördern. Das RDS-Portfolio von SuccessFactors bietet Kunden jeder Größe eine schnelle und kalkulierbare Implementierung nahezu jeder SuccessFactors-Lösung. Die vorkonfigurierten SAP-Cloud-Mandanten richten sich an Kunden, die ihr langfristiges HR-Konzept schrittweise umsetzen möchten, um kurzfristigen HR-Anforderungen weiterhin gerecht werden zu können.

Personalabteilungen steigen schneller als erwartet auf die Cloud um, denn sie möchten von der Standardisierung und Vereinfachung profitieren. Der Umzug soll schnell und reibungslos erfolgen. „Bei SAP konzentrieren wir uns darauf, dass alles so glatt wie möglich verläuft. Aber wir wissen natürlich, dass nicht jeder alles auf einmal in die Cloud umzieht“, erklärte Mike Ettlting, der bei SuccessFactors für HR-Lösungen verantwortlich ist. „Die neuen Lösungen in unserem RDS-Angebot bieten Flexibilität und Echtzeit-Einblicke für effizientere HR-Prozesse. Sie können flexibel erweitert werden, um kurzfristigen Anforderungen zu entsprechen. Gleichzeitig ist es möglich, zukünftige Personalentscheidungen zu planen.“

Ergänzung zur RDS-Lösungssuite

Die neuen Schnellstartpakete ergänzen die etablierte RDS-Lösungssuite von SuccessFactors, die unter anderem folgende Anwendungen umfasst: SuccessFactors Recruiting RDS, SuccessFactors Compensation RDS, SAP Best Practices for SuccessFactors Employee Central Third-Party Integration und SAP Payroll Control Center RDS. Mit diesen zusätzlichen Lösungen im RDS-Portfolio von SuccessFactors können Kunden ihre HR-Prozesse in die

Cloud verlagern und sie effizienter und flexibler gestalten.

Neue Funktionen

Bereits im August stellte SAP neue Funktionen seiner SuccessFactors HCM-Suite vor. Diese verändern die Erbringung von HR-Dienstleistungen von Grund auf: Statt einzelner isolierter Self-Services stehen den Anwendern nun durchgängige intelligente Services zur Verfügung, die die Grenzen einzelner Softwaremodule und Prozesse überwinden sollen. Intelligente Services sind dazu konzipiert, Transaktionen, die sich aus jeder personellen Veränderung ergeben, vorausszusehen, miteinander zu verknüpfen und automatisch auf den Benutzer abzustimmen. Für den einzelnen Mitarbeiter soll dies weniger Aufwand und höheren Benutzerkomfort bringen. Gleichzeitig kann das Unternehmen den Einsatz von Shared Services – und die damit verbundenen Kosten – reduzieren.

„Wir haben die bisherigen Self-Services, bei denen der Nutzer vielfach auf sich selbst gestellt war, zu softwarebasierten intelligenten Services weiterentwickelt“, so Mike Ettlting, der für HR-Lösungen bei SuccessFactors verantwortlich ist. „So bauen wir die Komplexität typischer HR-Abläufe ab und helfen den Mitarbeitern, selbstständiger zu handeln. Dadurch sinken letztlich auch die Kosten für Shared Services und ausgelagerte Geschäftsprozesse.“

Die intelligenten Services werden im neuen SuccessFactors Event Center verwaltet. Transaktionen, die sich zwar auf ein einzelnes personelles Ereignis beziehen, aber dennoch mehrere Systeme und Softwaremodule umspannen, werden dank der Services nun miteinander verknüpft. Wenn eine personelle Änderung erfolgt, müssen Manager oder HR-Verantwortliche nicht mehr selbst die notwendigen Schritte überlegen oder sich an ein Shared-Services-Center wenden. Stattdessen steuert die SuccessFactors-Lösung diese Schritte und spart Managern und Mitarbeitern wertvolle Zeit. Um ein konkretes Beispiel zu nennen: Personelle Veränderungen im HR-Kernsystem SAP SuccessFactors Employee Central können automatisch an andere SuccessFactors-Lö-

Neue SAP-RDS

SAP SuccessFactors Employee Central bietet HR-Managern eine ganzheitliche Sicht auf die Belegschaft. Funktionen wie das Abwesenheitsmanagement machen HR-Kernprozesse flexibler und mobiler.

SAP SuccessFactors Align & Perform bietet umfangreiches Performance Management und Goal Management, einschließlich Transparenz der Ziele, 360-Grad-Feedback und Mitarbeiterprofilpflege.

SAP SuccessFactors Succession & Development hilft Unternehmen, geeignete Kandidaten für leitende Funktionen zu identifizieren und diese Positionen rasch zu besetzen. So können optimale Personalentscheidungen getroffen werden.

sungen, etwa für Weiterbildung oder Leistungsbeurteilung, oder auch an Drittsysteme weitergeleitet werden. Der Mitarbeiter profitiert von mehr Einfachheit und Effizienz am Arbeitsplatz. Gerade Unternehmen, die vielen Veränderungen unterliegen, können personelle Veränderungen so besser meistern und die Kosten von Shared Services oder ausgelagerten Prozessen reduzieren.

Die Software unterstützt 16 vordefinierte Personaländerungen, darunter Beförderung zur Führungskraft, Beurlaubung, Einstellung, Kündigung sowie Veränderungen im Mitarbeiterprofil oder im Stellenprofil. Für zukünftige Versionen sind weitere Szenarien geplant. Darüber hinaus kann die SuccessFactors HCM Suite mit externen Systemen verbunden werden, um eine nahtlose Integration mit Fremdanwendungen zu ermöglichen. HR-Administratoren können intelligente Services auch leicht auf Basis von Regeln und Einstellungen für Benachrichtigungen im SuccessFactors Event Center konfigurieren

www.service.sap.com/rds-cloud

HCM-Guide



IT's for people

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

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

SAP Service Partner – Recognized Expertise SAP HCM
SuccessFactors Partner

ABS Team GmbH

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



Vereinfachen Sie mit dem Dokumentenmanagementsystem von aconso Ihre HR-Prozesse! Durch die Kombination von Prozessberatung und modernster HR-Technologie schaffen wir Lösungen für Ihre papierlose HR-Arbeit:

- Digitale Personalakte
- Automatische Briefschreibung
- Vertragserstellung
- Digitale Gehaltsabrechnung
- Zeugnis-Generator
- Assessment Center uvm.

Die HR-Toolbox löst durch Ihren modularen Aufbau jede Anforderung ganz nach Ihren Bedürfnissen. Kontaktieren Sie uns für die Optimierung Ihrer HR-Prozesse!

aconso AG

Theresienhöhe 28
80339 München
Kontakt: Frau Claudia Klimas
Telefon: +49 (89) 516186 0
E-Mail: kontakt@aconso.com
Web: www.aconso.com



Erfolgreiches Personalmanagement mit SAP HCM

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

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

GISA GmbH

Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)

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



- HR Cloud BPO / HR Services
- HR Consulting
- HR Solutions



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

HR Campus AG

Kriesbachstrasse 3
CH – 8600 Dübendorf/Zürich

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



All for One Steeb Gruppe

KWP team HR ist führender Spezialist für die strategische, fachliche und technische Beratung bei der Einführung und Weiterentwicklung von SAP ERP Human Capital Management, SuccessFactors und Concur. Mit über 180 Mitarbeitern an 10 Standorten ist die KWP-Gruppe der Generalist in der Personalwirtschaft. Beratung, Add-ons, Outsourcing, Schulung, Support.

KWP team HR GmbH

Ferdinand-Braun-Straße 16
74074 Heilbronn

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



Der SAP Channel Partner T.CON GmbH & Co. KG mit Firmensitz in Plattling/Niederbayern ist ein innovativer Beratungsdienstleister, zu dessen Kernkompetenzen die Entwicklung und Implementierung von Lösungen für SAP-Produkte wie SAP HCM und die SAP Business Suite zählen. Zu den HR Kernkompetenzen zählen:

- Business-Process-Outsourcing
- SAP HCM Beratung & Entwicklung
- SAP HCM Neueinführungen & Rollouts
- Managed Payroll Service
- SAP Talent Management

T.CON GmbH & Co. KG

Straubinger Straße 2
94447 Plattling

Web: www.team-con.de
E-Mail: info@team-con.de
Telefon: +49 9931 981 100

Bartosz Golas (Vertrieb & Partner Manager)
+49 9931 981 109
Bartosz.Golas@team-con.de

Heimspiel

SAP führt Fieldglass ein

Im Mai 2014 hatte SAP den Vendor-Management-Anbieter Fieldglass übernommen. Nun setzt der Konzern die Software zur Verwaltung von externen Arbeitskräften selbst ein.

SAP verwendet Fieldglass als zentralen, einzigen Zugangspunkt für den Kontakt mit über 20.000 externen Arbeitskräften zahlreicher Dienstleister und weltweiter Partner. Ein durchgehender Prozess für die Verwaltung externer Arbeitskräfte und von damit verbundenen Aufwendungen für Dienstleistungen soll SAP damit zur Verfügung stehen. Fieldglass wird derzeit von SAP schrittweise

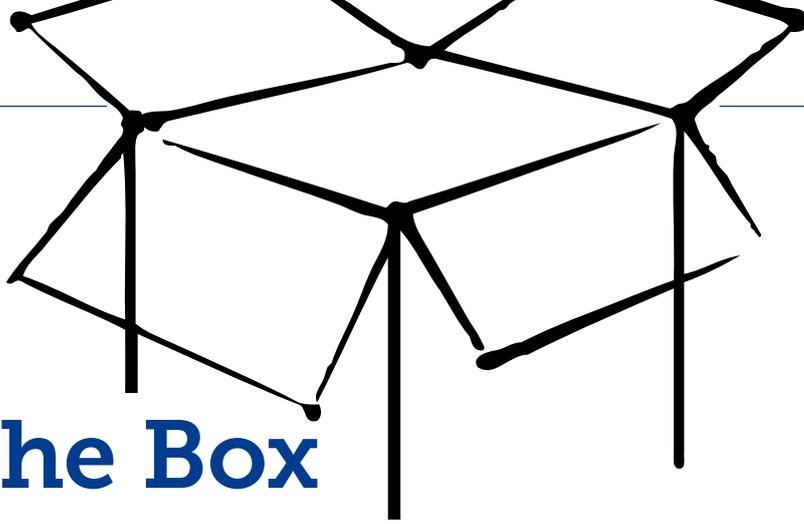
im gesamten Programm für externe Arbeitskräfte in den USA, in Kanada und in Deutschland eingeführt. Nach dem Abschluss wird es weltweit für die Verwaltung sämtlicher Zeitarbeitskräfte und auf Pflichtenheften (SOW) aufbauender Dienstleistungen sowie von Anforderungen aller Arten (rFX), wie Informationen, Ausschreibungen, Angebote, Tender verwendet werden. Ebenso wird die Identifizierung

der gesamten weltweiten externen Arbeitskräfte mit Fieldglass erfolgen. „Mit Fieldglass steht uns jetzt ein integrierter, sicherer und regelkonformer Prozess neben SAP ERP und Ariba zur Verfügung“, sagte Amy Gordon, Global Head of External Workforce Center von SAP.

www.fieldglass.com
www.sap.com

Strategy – Simplicity – Success

HR Out of the Box



Auch immer mehr Mittelständler geben ihre HR-Prozesse oder Teile davon in die Cloud. Umfragen zeigen, dass die Cloud-Nutzung für viele selbstverständlich geworden ist. Weitere Unternehmen setzen sich aktiv mit der Thematik auseinander.

Von Heike Kolar, Inside Unternehmensberatung

Entscheidungssträger wenden sich heute entspannt den Vorteilen zu, Software für personalwirtschaftliche Prozesse über das Modell Software as a Service (SaaS) zu nutzen. Bei einem Umstieg auf das SaaS-Modell ergeben sich Möglichkeiten der Konsolidierung und Vereinfachung personalwirtschaftlicher Abläufe bei vorhersehbaren Kosten.

Der Umstieg auf das Cloud-Modell im HR-Bereich entspricht nicht der Strategie und Vorgehensweise jedes Unternehmens. Im Rahmen unserer Implementierungsprojekte beobachten wir aber vermehrt, dass auch gerade mittelständische Unternehmen SuccessFactors Employee Central als das führende HR-System wählen, um ihre multinationalen Operationen in einem System zu konsolidieren. Oftmals kommen die Unternehmen aus einer heterogenen Systemlandschaft, bedingt durch den Zukauf weiterer Unternehmen und Niederlassungen im Ausland. Je nach Größe der hinzukommenden Standorte bringen diese ihre eigenen HR-Systeme und Prozesse mit. Wenn Unternehmen auch noch länderübergreifende Personalverantwortlichkeiten etablieren oder Auslandsentsendungen für die Mitarbeiteraus- bzw. -weiterbildung in den neu geschaffenen Bereichen nutzen wollen, sind heterogene Systemlandschaften störend, die Suche nach einer länderüberspannenden Lösung beginnt. SuccessFactors Employee Central kann hier die richtige Antwort sein. Personaladministrative Prozesse können entlang eines globalen Standards aufgestellt werden, inklusive der Verwaltung entsendeter Mitarbeiter.

Für die erfolgreiche Implementierung von SuccessFactors Employee Central sollten unserer Erfahrung nach folgende Aspekte zwingend berücksichtigt werden: 1. Klarheit und Kontrolle über strategische Zielsetzungen, 2. ein Global-Template-ba-

sierter Ansatz, 3. detaillierte Funktionsanalyse und -umsetzungsplanung, 4. Design durchgängiger Prozesse.

Strategische Ziele

Oftmals beginnt das Dilemma damit, dass „irgendwo“ in der Organisation entschieden wurde, SuccessFactors einzusetzen, oder SuccessFactors ist bereits im Einsatz, beispielsweise im Rahmen der Talentprozesse. SuccessFactors Employee Central soll dann im gesamten Unternehmen eingesetzt werden. Dabei wird oft vergessen, strategische Zielsetzungen zu formulieren oder, wenn sie festgelegt sind, diese auf ihre Umsetzbarkeit hin zu überprüfen und während der Umsetzung zu kontrollieren, ob die Umsetzung die gewünschten Ergebnisse noch bringen kann. Unternehmen, die das plakative Argument aufgreifen, mit SuccessFactors eine zeitgemäße Unterstützung ihrer HR-Prozesse „Out of the Box“ umsetzen zu können, liegen zwar einerseits mit ihrer Einschätzung richtig, andererseits bewahrheitet sich dieses Argument nur für die Teile, die dann tatsächlich aus der SuccessFactors HCM Suite eingesetzt werden. Was aber passiert mit den lokalen Prozessen, was ist, wenn sich Funktionen nicht flächendeckend einsetzen lassen und mit anderen zu ergänzen? Was heißt dann zeitgemäß in einer Gesamtbetrachtung?

Unternehmen sollten unserer Empfehlung nach von Anfang an ihre strategischen Ziele klar festlegen, durchaus unter Berücksichtigung der vermarkteten Schlagworte, jedoch diese ehrlich für sich bewerten und am besten eigene strategische Zielsetzungen festlegen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass diese Ehrlichkeit allen Beteiligten ein klares Bild davon vermittelt, was abgestimmt auf die Unternehmensbelange erreicht werden kann. Das setzt den Grundstein für



Heike Kolar ist Business Development Manager bei der Inside Unternehmensberatung.

ein erfolgreiches Implementierungsprojekt.

Des Weiteren empfehlen wir, dass HR und IT Hand in Hand arbeiten; Simplifizierung etwa hat Auswirkungen auf die Prozessgestaltung und betrifft die Gestaltung von Systemlandschaften. Synergien, die erkannt und genutzt werden sollten.

Global-Template-basierter Ansatz

Wenn Unternehmen aus Gründen der länderübergreifenden Harmonisierung und Simplifizierung die Implementierung von SuccessFactors Employee Central anstreben, empfiehlt sich einerseits der Ansatz, mit einem Piloten, beispielsweise einem Land, zu beginnen. Jedoch sollte hier bereits ein globales Template genutzt werden. Das setzt die Grundlagen v. a. technisch dafür, welche Objekte und Daten gemeinsam und welche länderspezifisch genutzt werden.

Fehlt dies am Anfang, stößt man bei der Implementierung weiterer Länderversionen auf Probleme, Auswahllisten (Pick Lists), die nur in einzelnen Ländern zu verwenden sind, fehlt gegebenenfalls der Länderschlüssel. Schlüsselkonzepte und Funktionselemente müssen von Anfang an feststehen; später lassen sie sich nur mühselig nachträglich implementieren und auseinandersteuern, welche Funktionen in welchem Teil der Organisation zum Einsatz kommen.

Analyse und Umsetzungsplanung

Wo ohne Detailanalyse der SuccessFactors-Funktionen davon ausgegangen wird, Funktionen seien übergreifend einzusetzen, kann dies im Abgleich mit den tatsächlichen Kundenanforderungen zu bösen Überraschungen führen. Umgekehrt eröffnet die Detailanalyse der Funktionen oft neue Möglichkeiten. Unternehmen standen in der Vergangenheit etwa den Zeitwirtschaftsfunktionen in SuccessFactors Employee Central skeptisch gegenüber, da sie zu unausgereift schienen oder ihnen per se das Argument anhaftete, den umfangreichen Anforderungen deutscher Unternehmen nicht zu entsprechen. Zum jetzigen Zeitpunkt steht innerhalb der Lösung noch keine umfangreiche Positivzeitwirtschaft zur Verfügung. Doch für einige von uns beratene Unternehmen bedeutet das kein Ausschluss des Einsatzes der zeitwirtschaftlichen Funktionen. Eine Analyse und Verprobung mit den kundeneigenen Anforderungen lohnt sich in den meisten Fällen. Manche Unternehmen entschieden sich, für die Mehrheit von Mitarbeitern das Abwesenheitsmanagement über SuccessFactors zu nutzen. Die Roadmap hinsichtlich Positivzeitwirtschaft ist vielversprechend, und ohnehin ist man gefordert, die Entwicklung der Funktionen stetig zu verfolgen.

Design durchgängiger Prozesse

Gerade die gezielte Auswahl von SuccessFactors-Funktionen macht es erforderlich, zum einen komplette Systemlandschaften zu bewerten und zu gestalten und zum anderen HR-Prozesse ganzheitlich zu betrachten. Dies sollte am besten entlang von Use Cases erfolgen, die unbedingt zu priorisieren sind. Dies hilft der Umsetzungsplanung. Unterschätzt werden sehr oft die Implikationen auf die Integration, d. h. auf den systemübergreifenden Datenaustausch oder auf die Navigation. Die Herausforderungen, die sich aus dem Schnitt der Funktionen ergeben können, sollte man

im Vorhinein kennen und Antworten auf die Machbarkeit erarbeiten. Wenn z. B. das Planstellenmanagement über SuccessFactors genutzt werden soll, stellen sich ggf. Fragen hinsichtlich der Integration ins Organisationsmanagement. Wird diese benötigt, um innerhalb der SAP-ERP-Systemlandschaft weitere Prozesse zu versorgen? Wer muss in die Definition eingebunden werden? Ebenso macht es innerhalb der HR-Prozesswelt einen eklatanten Unterschied, ob das Planstellenmanagement gleich zu Beginn oder zu einem späteren Zeitpunkt Teil des Implementierungsprojekts ist. Werden dem Mitarbeiter die Planstellen aus SuccessFactors zugeordnet oder werden noch die aus einem zentralen Organisationsmanagement etwa herangezogen? In Konstellationen, bei denen SuccessFactors Employee Central und die SAP-Entgeltabrechnung integriert werden, müssen sich Unternehmen ohne den Einsatz des Planstellenmanagements Gedanken darüber machen, ob man ein Planstellenfeld, das die Planstellen aus SAP repräsentiert, in SuccessFactors nutzt, um die Einstellungsmaßnahme in SAP erfolgreich durchzuführen oder ob man im SAP-System auf die Integration mit dem Organisationsmanagement verzichten kann.

Fazit: Die Implementierung von SuccessFactors Employee Central sollte mit globalem Umfang und strategisch angegangen werden. Lokalen Anforderungen sowie dem durchgängigen Prozessdesign muss ebenfalls genügend Projektzeit eingeräumt werden.

Personalwirtschaft mit SAP ERP HCM



Autoren: Jörg Edinger, Anja Marxsen, Christian Krüger, 631 Seiten, 2014, ISBN 978-3-8362-2018-7
www.rheinwerk-verlag.de

www.inside-gmbh.de

74 Prozent

aller Unternehmen mit einer **Omnichannel-Strategie** sagen, dass sie dadurch deutlich **mehr verkaufen**.

BESUCHEN SIE
 UNS AUF DER
**NEOCOM AM
 STAND 440!**
 07./08. OKTOBER 2015

B2B wird jetzt so einfach wie B2C.

Denn mit der Omni-Commerce-Suite von hybris® und mit itelligence an Ihrer Seite geben Sie Ihren Kunden das gute Gefühl, verstanden zu werden. Über alle Kanäle und Geräte hinweg. Für eine höhere Kundenbindung und viele Neukunden.

Erfahren Sie mehr darüber, wie einfach Sie weltweit „business like a local“ machen können.

www.itelligencegroup.de/hybris

itelligence NTT DATA Business Solutions

Vom DMS über ECM zu EIM (Enterprise Information Management)

Non-disruptive EIM

Der digitale Transformationsprozess muss für fast alle SAP-Bestandskunden nicht disruptiv erfolgen – unabhängig von Technologie, Use und Business Cases. „Hybrid“ ist somit ein Schlüsselbegriff, um eine Roadmap zu evaluieren. Mit Roger Illing, OpenText Vice President Enterprise Sales EMEA, sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger über die Transformation des Enterprise Information Management.

Die digitale Transformation ist weniger ein technischer Vorgang als vielmehr eine Adaptierung von Geschäftsprozessen. Umfassende Digitalisierung ist die Voraussetzung für Kommunikation ohne Medienbruch. Die Kernkomponenten von Industrie 4.0 sind IoT (Internet der Dinge und Services) sowie M2M (Maschinen-zu-Maschinen-Kommunikation). Ähnliches gilt für das Enterprise Information Management (EIM). Digitalisierung heißt nicht, dass Papier in elektronische Dokumente umgewandelt wird, sondern dass die Möglichkeit für eine vernetzte und kollaborative Kommunikation von digitalen Informationen geschaffen wird – ein adaptiertes M2M für Dokumente und Archiv. Ziel ist ein Standardisierungs- und Automatisierungseffekt für EIM.

The Innovator's Dilemma

Disruptiv oder nicht disruptiv? Diese Frage beschäftigt nicht nur die Early Adopters von Hana und SAP S/4, sondern die gesamte IT-Szene. „Wenn ein Unternehmen versucht, eine disruptive Technologie so weit zu entwickeln, dass sie den Anforderungen der Kunden in etablierten Märkten entspricht – was die meisten führenden Unternehmen tun –, ist ihr Scheitern so gut wie sicher“, meint Harvard-Professor Clayton M. Christensen in der deutschsprachigen Ausgabe seines Buchklassikers „The Innovator's Dilemma“ auf Seite 234.

Bedeutet Digitalisierung stets eine radikale Veränderung der Use und Business Cases, die unweigerlich disruptiv sind? „Woraufes bei dem Thema vor allem ankommt, ist, dass die Unternehmen jetzt mit der Digitalisierung anfangen müssen“, erklärt OpenText-Manager Roger Illing. „Je größer die Unternehmen sind, umso dringender. Denn dann ist der Anteil der Altlasten entsprechend größer und damit auch der grundlegende Integrationsbedarf, um ein prozessorientiertes Informationsmanagement zu betreiben. Den Unternehmen muss klar sein, dass es sich auf jeden Fall lohnt. Denn es liegen noch viele Automatisie-



Roger Illing, Vice President Enterprise Sales EMEA beim SAP-Partner OpenText.

rungs- und Produktivitätspotenziale brach.“ Die Digitalisierung der Wirtschaft, die auf der diesjährigen CeBIT unter dem Schwerpunktthema d!conomy behandelt wurde, setzt die Digitalisierung von Geschäftsprozessen im Unternehmen zwingend voraus.

d!conomy und EIM

Mehr als jeder dritte Mittelständler quer durch alle Branchen nutzt bereits ECM-Lösungen (Enterprise Content Management), wie eine Studie im Auftrag des Bitkom ergeben hat, für die insgesamt 805 Unternehmen mit 20 bis 499 Mitarbeitern befragt wurden. Von den Unternehmen mit 100 oder mehr Beschäftigten setzt bereits rund jedes zweite auf ECM. Die Mehrheit der Unternehmen setzt ECM-Lösungen für das Dokumentenmanagement (60 Prozent) und für die Archivierung (54 Prozent) ein, mehr als jedes dritte Unternehmen (39 Prozent) greift bei der Rechnungsbearbeitung darauf zurück, jedes vierte (26 Prozent) beim E-Mail-Management. Seltener wird ECM noch für das Wissensmanagement (14 Prozent) oder rund um die Zusammenarbeit von Teams (13 Prozent) genutzt. ECM ist mehr als die Verwaltung von Dokumenten. „Unternehmen, die das erkennen und ihre Prozesse entsprechend gestalten, haben ei-

nen klaren Vorteil gegenüber ihren Wettbewerbern“, sagt Jürgen Biffar, Vorstandsvorsitzender des Kompetenzbereichs ECM im Bitkom. Noch mehr gelten diese Vorteile für die Unternehmen, die von SAP und OpenText betreut werden. Erst die vollständige Digitalisierung auf einer ERP/CRM-Plattform in Verbindung mit EIM schafft den erforderlichen Mehrwert.

DMS, ECM und EIM

Damit ist der nicht disruptive Weg einer digitalen Transformation nicht nur vorgegeben, sondern führt über die klassischen Bereiche DMS (Document Management System) und ECM (Enterprise Content Management) weit hinaus – bis zum Enterprise Information Management (EIM). Es sind die Prozesse und Workflows der Digitalisierung, die die Kernkompetenz eines Unternehmens stützen und fördern. „Nehmen wir BMW. Diese Industrie-Ikone versteht sich heute nicht mehr nur als Autobauer, sondern als Anbieter von Mobilität“, definiert Illing im E-3 Gespräch. iDrive und DriveNow seien hier als Stichworte genannt. Endkunden treten über ihre mobilen Geräte oder über ihr Fahrzeug direkt mit dem Hersteller in Kontakt und tauschen Daten aus. Diese nutzt BMW wiederum, um sein Mobilitätsangebot

zu optimieren und zu erweitern. Für die Kommunikationsinfrastruktur ist hier die Cloud das Mittel der Wahl.

Cloud Computing

Wie hängen Digitalisierung und Cloud zusammen? „Wir haben in Zentraleuropa traditionell hoch integrierte, vertikale Wertschöpfungsketten in Form von Industrieclustern und einer engen Beziehung zum Handel“, weiß Roger Illing aus seiner beruflichen Praxis. „Je mehr und je durchgängiger diese unternehmensübergreifenden Wertschöpfungsketten digitalisiert werden, desto mehr werden die Unternehmen auf Cloud-Infrastrukturen zurückgreifen. Die Cloud als Technologie ist ein – neudeutsch ausgedrückt – Business Enabler, weil sie die Voraussetzung dafür schafft, digitale Geschäftsmodelle Realität werden zu lassen.“

Wertschöpfungsketten gab es bisher auch schon in Industrie und Handel. Warum reicht traditionelle Technik wie EDI nicht mehr? „Nein, das würde heute nicht mehr ausreichen. Einerseits beschränkt sich EDI in der Regel auf den Austausch von Daten. Zum anderen sind solche Systeme aufwändig in der Wartung und Implementierung. Drittens aber ist EDI für den Austausch zwischen Unternehmen konzipiert“, meint Illing. „In Zukunft kommt es jedoch auch auf den schnellen und flexiblen Austausch von Dokumenten, Bildern, Audio- und Videodateien etc. an, und das entlang der gesamten Lieferkette bis zum Endkunden. Die Cloud ist hier einfach schneller und flexibler.“

Supply Chain und Trading Grid

Digitale Lieferketten und Kommunikation ohne Medienbrüche scheinen der Erfolgsfaktor für zukünftige Use und Business Cases zu werden: Schneider Electric erweiterte dieses Jahr die Zusammenarbeit mit OpenText und verwendet künftig Managed Services als Grundlage für seine globale Supply-Chain-Plattform. „Schneider Electric benötigt einen zuverlässigen Partner, der über eine Plattform für das B2B-Workflow-Management in der Cloud verfügt und zudem in der Lage ist, uns bei unseren weltweiten Aktivitäten zu unterstützen“, kommentiert Philippe Azoulay, Director IT Sup-

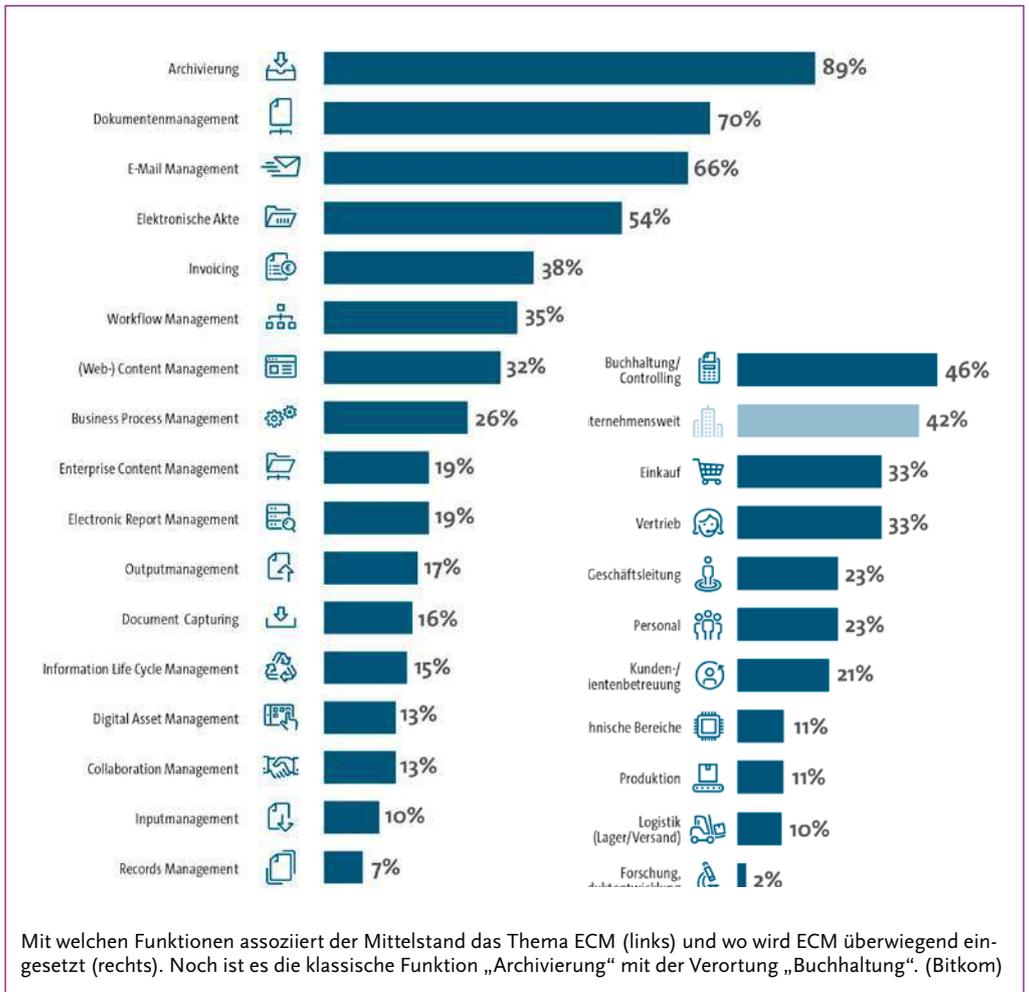
ply Chain bei Schneider Electric. „OpenText ist der richtige Partner. Das Unternehmen konnte uns mit seiner Erfahrung im Zusammenhang mit B2B-Integrationen und einer hohen Servicequalität von einer erweiterten Zusammenarbeit überzeugen.“

Die von der gesamten Schneider-Electric-Gruppe eingesetzte Supply-Chain-Plattform erlaubt einen weltweiten Informationsaustausch zwischen B2B-Logistikdienstleistern. Die Managed-Services-Lösung kommt ergänzend zur bereits implementierten OpenText Process Suite zum Einsatz. Damit kann Schneider Electric für sämtliche Logistikdienstleister und Business-Applikationen entsprechende Geschäftsprozessstandards definieren. „Die große Herausforderung ist es, die Lösung so zu skalieren, dass unter zeitkritischen Bedingungen der Austausch von Daten über mehr als hundert Informationssysteme ermöglicht wird“, erklärt Azoulay. „Mit OpenText werden wir die Implementierung und den Einsatz der Integrationservices vereinfachen und beschleunigen. Damit können unsere Logistikdienstleister weltweit und auf sicherem Wege Informationen teilen und gleichzeitig die Gesamtbetriebskosten senken.“ Die OpenText Managed Services nutzen das OpenText Trading Grid. Da-

bei handelt es sich um eine cloudbasierte B2B-Integrationslösung, mit der sich Geschäftspartner schnell, sicher und effizient verbinden können. OpenText Trading Grid ist hoch skalierbar und kann sowohl das digitale Unternehmensnetzwerk einer ganzen multinationalen B2B-Umgebung verwalten als auch für eine Zahl kleinerer Projekte, Regionen oder Handelspartnerbeziehungen eingesetzt werden.

Digitalisierungs-Workshop

„Wir haben ein Workshop-Programm für Digitalisierung gestartet. In dessen Rahmen geben wir unsere Erfahrungen an die Teilnehmer weiter“, erklärt Roger Illing seine Hilfestellung für SAP-Bestandskunden, die auf der Suche nach dem richtigen Einstieg in den digitalen, nicht disruptiven Transformationsprozess sind. „Dazu schließen wir uns im Idealfall mit der gesamten Geschäftsleitung und den Abteilungsleitern zwei Tage lang ein, um Ideen zu entwickeln, die zu dem konkreten Unternehmen passen könnten. Die beiden wichtigsten Erfahrungen, die wir dabei von unserer Seite mitbringen, lauten: Die Digitalisierung ermöglicht es, auch von branchenfremden Geschäftsmodellen zu lernen und diese eventuell zu übertra-





gen. Zweitens verschwinden die Grenzen innerhalb der Lieferkette. In Zukunft haben die Hersteller ungleich direkteren Zugang zu Kundenwünschen und -bedürfnissen als bisher. Drittens lassen sich Teile der Wertschöpfungskette verlagern und näher an den Kunden bringen.“ Und natürlich kann Roger Illing dafür auch ein Beispiel bringen: „Sie kaufen kein Smartphone, sondern Kommunikation. Deshalb ist das Gerät der subventionierte Teil Ihres Mobilfunkvertrags. Warum sollte man dieses Modell nicht auf andere Gebrauchsgüter übertragen? Könnten sich nicht Stromanbieter zu Energiemanagern weiterentwickeln? Die Kundenverträge könnten dann die Subventionierung von typischen stromverbrauchenden Haushaltsgeräten wie Lampen, Kühlschränken oder Waschmaschinen enthalten. Dann kaufen Sie keine Geräte oder Strom mehr, sondern einen möglichst effizienten Haushaltsbetrieb. Oder warum sollte man Schuhe weiter auf Lager produzieren und ins Regal stellen, anstatt sie einfach im Laden nach seinen eigenen Wünschen – Modell, Farbe, Form – mittels 3D-Druck zu produzieren?“

EIM: Digitales Change Management

Digitale Lieferketten, M2M und 3D-Drucker würden die Rolle des Handels radikal verändern, fragte E-3 Chefredakteur Peter Färbinger den OpenText-Manager Roger Illing: „Sie haben völlig recht. Dem Handel käme eine Rolle zu, die noch mehr in Richtung Beratung geht. Um beim Beispiel der Haushaltsgeräte zu bleiben: Der Verkäufer würde passende Tarife bei Stromanbietern herausuchen und den Vertragsabschluss in die Wege leiten. Und die Mitarbeiter des Schuhoutlets würden ihr Talent als Stilberater ausspielen.“ Diese neuen Use und Business Cases würden auch die Fragen der Haftung und der Dokumentation betreffen? „Genauso ist es“, meint Illing. Wurde die Qualitätskontrolle des im Laden produzierten Schuhs lückenlos dokumentiert, wurde der Schuh fotografiert, sodass Ansprüche auf Umtausch aufgrund vermeintlicher Produktionsschäden ausgeschlossen werden können? Waren die Konditionen, zu denen der Energievertrag abgeschlossen wurde, wirklich die letztgültigen? Wer dokumentiert das rechtssicher? Wer garantiert, dass die Kundenberater im Handel stets Zugriff auf die relevanten Systeme beim Hersteller haben, um ihre Aufgaben zu erledigen? Die Erklärung von Roger Illing: „Die Antworten liegen im Design der dahinter stehenden IT-Umgebungen. Die Fragen können nur beantwortet werden, wenn die den Geschäftsmodellen zugrunde liegenden Pro-

zesse vollständig digitalisiert sind. Wenn ein Schuhhersteller zu jedem produzierten Paar Schuh Fotos schießen muss, benötigt er eine Lösung für Digital Asset Management. Er muss dafür Sorge tragen, dass die Fotos der richtigen Kundenakte zugeordnet werden und dass der Schuhhandel, eventuell aber auch der Kunde im Sinne von Self-Service direkt auf diese Akte zugreifen kann, sollten Nach- und Rückfragen aufkommen. Die Unternehmen benötigen also ein durchgängiges Informationsmanagement, das sich an den Prozessen orientiert und nicht an den darunter liegenden Systemen.“

Nicht disruptives E2E mit EIM

Die Beispiele, die wir gerade erörtert haben, weisen mehrere Gemeinsamkeiten auf, meint Roger Illing: Sie sind unternehmensübergreifend und reichen bis zum Endkunden. Die Prozesse müssen immer und sofort funktionieren. Wo welche Information auf der Systemebene liegt, spielt aus Anwender- und Kundensicht keine Rolle. Aber vor allem: Die Prozesse müssen schnell sein. „Es darf nicht zwei Tage dauern, bis ein Produktfoto der richtigen Akte zugeordnet ist, wenn die Reklamation schon einen Tag nach dem Kauf erfolgt“, definiert der OpenText-Manager die zukünftigen Anforderungen an ein futuristisches Handelssystem. Und wenn der Kunde sich beim Schuhhersteller meldet statt beim Händler, darf es nicht sein, dass der Kundenbetreuer erst im Laden anrufen muss, um sich mit dem konkreten Fall vertraut zu machen. „Dies alles ist nur durch ein prozessorientiertes Informationsmanagement über die gesamte Lieferkette möglich, das viele Aufgaben automatisiert erledigt“, erklärt Roger Illing.

Ohne Fleiß kein Preis: Digitale Use und Business Cases müssen finanziert werden und durch ihren Mehrwert den ROI sicherstellen. In Teilen der Industrie sind rund zehn Prozent des Preises von Anlagen und Maschinen für die spätere Bearbeitung von Schadensfällen vorgesehen. „Wenn Sie nur einen Teil dieses Umsatzes dafür verwenden, die Schadensfalldokumentation zu digitalisieren, die Prozesse dazu aktiv mit entsprechender Software zu steuern und durch die intelligente Analyse von Wartungsberichten – wir nennen das Content Analytics – Ihren Service in Richtung Predictive Maintenance weiterzuentwickeln, verbessern Sie Ihre Wettbewerbsposition entscheidend“, ist Roger Illing fest überzeugt.

Was mit Content Analytics alles möglich ist, beweist sehr anschaulich die Weltgesundheitsorganisation: „Sie analysiert mit unserer Lösung Webinhalte auf der ganzen

Welt, um dadurch Hinweise auf Epidemien zu erhalten“, erklärt Illing. Jeder große Automobilhersteller erzeugt während der Produktion Milliarden von Strichcode-Aufklebern, die an verschiedenen Stellen angebracht werden müssen. Dabei darf kein Fehler unterlaufen. Je auftragsbezogener die Fertigung wird, desto aufwändiger ist dieser Prozess und insbesondere die Fehlervermeidung. „Mittels Output Management und Digital Asset Management können Sie diesen Aufwand wieder stark reduzieren“, weiß Illing aus zahlreichen Referenzen. Der Werker bekommt dann zu jedem Label ein Bild angezeigt, an welcher Stelle er es anbringen muss. Und da das Label im System mit dem Auftrag verknüpft ist, ist es auch das richtige. „Versicherungen wären ein anderes Beispiel“, meint Illing. „Viele Verträge, vor allem die älteren, liegen hier weiterhin als nicht durchsuchbare Bilddatei vor. Für einen Sachbearbeiter ist es mühsam, sich zu bestimmten Vertragsbedingungen vorzuarbeiten. Würden diese Dokumente einer intelligenten Volltextsuche zugänglich gemacht und die Prozesse mit BPM-Software gesteuert, könnten die Unternehmen viel Zeit und Kosten sparen.“

Wertschöpfungsketten

Dass die Handyrechnung im E-Mail-Postfach landet und der Kontoauszug im Internet abgerufen wird, ist für viele alltäglich. Fast jeder vierte Internetnutzer (23 Prozent) zieht für persönliche Dokumente die elektronische Form der Papierversion vor. Das hat eine repräsentative Umfrage im Auftrag des Digitalverbands Bitkom ergeben. Zum Vergleich: Im Jahr 2013 waren es erst 15 Prozent. „Digitale Dateien lassen sich leicht verwalten und schnell wiederfinden“, sagt Jürgen Biffar, Bitkom-Vorstandsvorsitzender des Kompetenzbereichs ECM. Und OpenText-Manager Roger Illing weiß, dass die Transformation, die durch die Digitalisierung ausgelöst wird, allen an der Wertschöpfung Beteiligten Chancen eröffnet. Es gilt, die Digitalisierung führt zu einer Verkürzung der Wertschöpfungsketten. Amazons Self-Publishing-Ansatz ist ein gutes Beispiel, das auch auf andere Industrien übertragbar ist. Daraus ergeben sich neue Herausforderungen für Lieferanten und Zwischenhändler: Sie könnten sich etwa zu Supply-Chain-Experten weiterentwickeln. „Sie können ihren Abnehmern aber nur dann genau diejenigen Teile und Produkte liefern, die gerade benötigt werden, wenn sie auch ihre Bestellprozesse mittels Software so weit wie möglich automatisieren. Denn nur dann sind sie schnell und flexibel genug“, definiert Roger Illing abschließend.

Hybride Zukunft

Cloud oder nicht Cloud – das ist nicht die Frage

SAP drängt mit S/4 Hana Cloud zunehmend in die Wolke. Doch viele SAP-Bestandskunden zögern noch, sind sich nicht im Klaren darüber, warum, wann und wie sie folgen sollen.

Über die Cloud-Strategie von SAP hat E-3 mit Roger Illing, Vice President Enterprise Sales EMEA bei OpenText, gesprochen. Denn als Spezialist für Enterprise Information Management (EIM) ist OpenText einer der ersten SAP-Partner, die eine eigene SAP-Cloud-Strategie formuliert haben und bereits Lösungen für die SAP-Wolke liefern.

E-3: SAP-Bestandskunden sind vielfach noch unsicher, was die Cloud betrifft. Was sagen Sie ihnen?

Roger Illing: Ich kann diese Bedenken nachvollziehen, doch nur, wenn man die Cloud isoliert betrachtet. Wenn man hingegen mit den Unternehmen über Digitalisierung diskutiert, bei der die Cloud eine wichtige Rolle spielen kann, stellt man sehr schnell ein Umdenken fest. Denn das ist in den Unternehmen angekommen: Die Digitalisierung ist nicht aufzuhalten (A.d.R.: vgl. Interview mit Hans-Gerd Schaal ab Seite 48).

E-3: Und wie steht es mit der Sicherheit und dem Schutz der Privatsphäre?

Illing: Sie haben recht, Sicherheit und Datenschutz sind die Grundvoraussetzung für die neuen digitalen Geschäftsmodelle. Aber wir beobachten den Trend hin zu Hersteller-Clouds. Es handelt sich hierbei um private Clouds, in die Endkunden, aber auch der Handel einbezogen werden.

E-3: Steht das nicht dem Ziel von SAP einer eigenen Business-Cloud im Wege?

Illing: Ganz und gar nicht. Sie spielen hier auf Multi-tenant-fähige Anwendungen und Infrastrukturen an, die von mehreren Kunden gemeinsam genutzt werden. Salesforce hat bewiesen, dass es für dieses Modell eine sehr große Nachfrage gibt. Und so wird es auch bei zahlreichen SAP-Anwendungen sein. Doch die Wahrheit ist: Die Zukunft wird hybrid sein. Geistiges Eigentum und besonders schützenswerte Daten verbleiben in der privaten Cloud – ob nun im eigenen Rechenzentrum oder bei einem externen Anbieter wie OpenText –,



Roger Illing ist Vice President Enterprise Sales EMEA bei OpenText.

für den Rest können die Unternehmen zunehmend auf die Angebote großer Cloud-Provider zugreifen.

» Als kanadisches Unternehmen unterliegen wir nicht dem US Patriot Act. «

E-3: Eine private Cloud, aber nicht im eigenen Rechenzentrum?

Illing: Ja natürlich. Für die Unternehmen hat das viele Vorteile. Sie können viel schneller loslegen, als wenn sie selbst die Implementierung übernehmen. Sie müssen sich nicht um den Betrieb, aber auch nicht um die Sicherheit und Compliance kümmern. Drittens können sie ihren Kapazitätsbedarf schneller und flexibler anpassen und die Verantwortung dafür auf den Cloud-Dienstleister übertragen. Schließlich müssen sie kein internes Know-how zum Betrieb der Anwendungen und der dazu passenden Infrastruktur aufbauen. Insgesamt setzt eine private Cloud bei den Nutzern Ressourcen frei, die dann für das Kerngeschäft zur Verfügung stehen.

E-3: Das klingt nach Vertriebsargumenten für die OpenText-Cloud.

Illing: Im Prinzip gelten diese Argumente für alle Cloud-Anbieter, für uns aber im Besonderen. Erstens sind wir Softwarehersteller, kennen also unsere eigenen Lösungen perfekt, was sich positiv auf die Sicherheit und Betriebszuverlässigkeit für die Kunden auswirkt. Ferner können nur wenige Unternehmen ein weltweit umspannendes Netz an Rechenzentren anbieten; schließlich betreiben wir mit GXS das größte globale Netzwerk für Geschäftstransaktionen. Dabei können unsere Kunden frei wählen, in welchem Land und in welchem Rechenzentrum welche ihrer Daten liegen sollen. Und dann noch vielleicht das Wichtigste aus europäischer Sicht: Als kanadisches Unternehmen unterliegen wir nicht dem US Patriot Act, der ja jetzt Freedom Act heißt.

E-3: Drängt jetzt nicht nur SAP, sondern auch OpenText die Kunden in die Cloud?

Illing: Ein Entweder-oder gibt es hier nicht. Es geht im Grunde darum, unseren Kunden die ganze Bandbreite an Optio-



nen anzubieten. Wie gesagt, die Zukunft wird hybrid sein. Die Frage lautet nicht, alles in der Cloud oder nichts. Es wird eine Kombination aus allen Optionen sein. Aber indem wir diese Wahlmöglichkeiten anbieten und die dafür nötige Infrastruktur bereitstellen, können wir die Kunden auf ihrem je individuellen Weg in die Cloud begleiten. Neben der Infrastruktur werden wir immer mehr Lösungen sowohl für die eigene als auch für die SAP-Cloud bereitstellen. Diese können jedoch auch weiterhin on premise implementiert werden. Ich denke, dass SAP in diesem Punkt ähnliche Überlegungen anstellt.

» Digitalisierung bedeutet ja nicht einfach die Elektrifizierung des bestehenden Geschäftsmodells. «

E-3: Viele SAP-Bestandskunden schrecken neben den Sicherheitsfragen noch die Kosten ab.

Illing: Alle neuen SAP-Angebote sind um Hana herum gestrickt. Und wer nicht in die S/4 Hana Cloud wechseln will oder kann, muss Hardwareinvestitionen tätigen. Das stimmt. Aber auch hier können wir helfen. Mit unserer Archivlösung können Kunden Altdaten zusammen mit deren Geschäftslogik kostengünstig und langfristig speichern und vorhalten. Gleichzeitig können sie dadurch Altsysteme sukzessive abschalten. Diese Kostenersparnisse helfen beim Übergang in die Cloud- und Hana-Welt.

E-3: Sie machen die Cloud von der Digitalisierung abhängig – werden damit die Fragezeichen nicht nur verschoben?

Illing: Natürlich hat noch niemand die letztgültige Antwort oder Lösung für jedes Unternehmen parat. Schließlich bedeutet Digitalisierung ja nicht einfach die Elektrifizierung des bestehenden Geschäftsmodells. Wie E-Loks über Jahre hinweg viele neue und schnellere Zugverbindungen ermöglicht haben, so wird die Digitalisierung den Unternehmen die Möglichkeit geben, neue Geschäftsfelder zu erschließen, das bestehende Geschäftsmodell abzuwandeln und schließlich ein neues Geschäftsmodell zu entwickeln.

E-3: Ist auch hierfür die Cloud die Lösung?

Illing: Zum Teil ja. Alles aber wird die Cloud nicht lösen können. Die Unternehmen werden schrittweise auf Cloud-Infrastrukturen umstellen. Ich be-

tone noch einmal: Die Zukunft wird hybrid sein. Aber wenn es darum geht, neue Services schnell und flexibel einzuführen, dann ist die Cloud sicher eine Option. Vor diesem Hintergrund ist aber ein anderes Thema fast noch wichtiger, das in den letzten Jahren etwas an Aufmerksamkeit verloren hat: die Integration.

E-3: Wie meinen Sie das?

Illing: Auch SAP-Bestandskunden wissen: Nicht alle Geschäftsprozesse werden vollständig von SAP abgedeckt. Ein Beispiel hierfür sind zum Beispiel Konstruktionsdaten und -dokumente, sogenannte Engineering Documents. Sie fließen in die Dokumentation ein, müssen mit Dokumenten aus der Qualitätssicherung und -prüfung verknüpft werden und werden zumindest teilweise zusammen mit dem fertigen Produkt an den Kunden übergeben oder an Leasingfirmen, welche die Unterlagen dann auch an die eigentlichen Betreiber der Anlagen weiterreichen. Wartungsmannschaften müssen von außen darauf zugreifen können. Dies gilt auch für die Kollegen aus der Schadensabteilung, um Reklamationsansprüche prüfen zu können, und nicht zuletzt für die Rechtsabteilung, die in den wenigsten Fällen SAP nutzen dürfte.

E-3: Und für all das bieten Sie Lösungen an?

Illing: Informationsmanagement ist die Kernkompetenz von OpenText. Die Inhalte und die Verknüpfungen zwischen ihnen und mit den entsprechenden SAP-Daten sind in unserer Lösung Extended ECM abgelegt, sie lassen sich direkt in SAP managen und aufrufen. Sie können per Output Management personalisiert über alle möglichen Ausgabekanäle – E-Mail, Fax, Papier, Web – zum Beispiel an Partner oder Kunden weitergegeben werden. Sie lassen sich auch ad hoc über sichere Dateiaustauschdienste weiterleiten und sind stets beweisfest, weil sie revisions sicher archiviert sind. Sollten Informationen noch in Legacy-Systemen aufbewahrt werden, nutzen wir unsere Integrationsplattform Infusion, sodass auch andere Datentöpfe über unsere unternehmensweite Suche zugänglich sind.

E-3: Gibt es schon Beispiele für eine erfolgreiche Digitalisierungsstrategie?

Illing: Unser Kunde T-Mobile in den USA ist von einem Sorgenkind zum am schnellsten wachsenden Mobilfunkanbieter avanciert. Warum? Weil er die aus Kundensicht lästige Vertragsbindung von zwei Jahren aufgehoben hat, ein völliges

Novum im Mobilfunkmarkt. Schließlich ändern sich Kundenbedürfnisse schneller als im Zweijahresrhythmus.

E-3: Und die Kunden wandern nicht ab?

Illing: Im Gegenteil. Die Kündigungsfrist beträgt nur einen oder zwei Tage. In dieser Zeit schickt ihnen T-Mobile ein maßgeschneidertes neues Angebot auf Basis der Auswertung ihrer bisherigen Nutzungsdaten. Natürlich erhalten sie das Angebot auf dem von ihnen bevorzugten Kanal, per E-Mail oder direkt auf dem Smartphone zum Beispiel. Und diese neuen Angebote sind offenbar so gut, dass die Abwanderungsrate unter zwei Prozent liegt!

E-3: Wie ist das möglich?

Illing: Die Schlüssel sind Flexibilität und Geschwindigkeit durch vollständig digitalisierte und integrierte Prozesse bis zum Endkunden und eine hohe Automatisierungsrate. T-Mobile ist dadurch genauso schnell und flexibel, wie die Endkunden es erwarten und es honorieren. Die Wachstumsraten sind der beste Beweis dafür.

» Rund zehn Prozent des Preises von Anlagen und Maschinen sind für die spätere Bearbeitung von Schadensfällen vorgesehen. «

E-3: Dennoch: Möglichkeiten sind noch kein Muss.

Illing: Die Digitalisierung öffnet das Tor zu einem Killerwettbewerb. Start-ups fangen auf der grünen Wiese an, nutzen die Cloud und haben kein Integrationsproblem. Wenn ihre Ideen zünden, können sie etablierte Anbieter egal welcher Größe überholen und am Ende aus dem Feld schlagen. Das hat die Erfahrung mehrfach gelehrt. Ist es ein Wunder, dass die Automobilhersteller aus Deutschland mittlerweile zu den Vorreitern der Digitalisierung zählen? Überraschen Nachrichten, dass Banken verstärkt Start-ups aus dem FinTech-Bereich kaufen? Die Unternehmen müssen nicht alles sofort lösen, aber sie müssen jetzt mit der Digitalisierung beginnen und brauchen dafür Konzepte und Lösungen für prozessorientiertes Informationsmanagement. Sie haben keine andere Wahl.

E-3: Herr Illing, vielen Dank für das Gespräch.

OpenText Business Center for SAP Solutions

Maximale Automatisierung

Das Produktivitätsversprechen digitaler Prozesse wird erst dann eingelöst, wenn der Automatisierungsgrad sein Maximum erreicht. Mit OpenText Business Center for SAP Solutions lassen sich dokumentenzentrierte Prozesse wie die Verarbeitung eingehender Aufträge optimal automatisieren.

Ein Drittel aller SAP-Daten wird durch Prozesse generiert, die ihren Ursprung außerhalb des eigenen Unternehmens haben. Diese Daten stammen überwiegend aus Dokumenten oder EDI-Übertragungen wie zum Beispiel eingehenden Bestellungen oder Lieferbestätigungen. Dank Business Center werden die in den Dokumenten enthaltenen Daten vollautomatisch und korrekt ausgelesen und in SAP transferiert. Dadurch stehen dem Vertrieb und anderen Abteilungen stets aktuelle Informationen zur Verfügung, es gibt in den Prozessen keinen Arbeitsrückstand und deshalb auch keine unnötige Verzögerung mehr. Die Mitarbeiter werden von unnötigen Aufgaben wie dem manuellen Überprüfen und Ergänzen von Datensätzen entlastet und können Kunden und Partnern gegenüber stets verbindliche Auskunft erteilen. Die Manager und Unternehmen profitieren von reibungsloseren und schnelleren Abläufen und können sich auf die wertschöpfenden Kernaufgaben wie zum Beispiel strategische Kundengespräche konzentrieren.

Schnelle Dokumentenprozesse

Für alle Dokumentenprozesse in SAP: OpenText Business Center for SAP Solutions ist eine Plattformlösung. Sie ist folglich nicht auf bestimmte Geschäftsszenarien wie den Auftragseingang beschränkt, sondern auf alle dokumentenhaltigen Prozesse anwendbar, wie sie unter anderem im Groß- und Einzelhandel oder in der Fertigungsindustrie gang und gäbe sind. Die genannten Vorteile der Lösung gelten daher nicht nur im Vertrieb. Vielmehr können zum Beispiel auch Einkäufer den Wareneingangsprozess durch eine vollautomatische Verarbeitung von Lieferscheinen beschleunigen. HR-Mitarbeiter können durch eine raschere Verarbeitung

der Personaldokumente neu eingestellter Kolleginnen und Kollegen sicherstellen, dass diese in kürzerer Zeit produktiv für das Unternehmen arbeiten.

Fünf bis zehn Mal schnellere Workflow-Implementierung: Die Plattform setzt direkt auf dem SAP Abap Stack auf. Zudem sorgt der integrierte Workflow Accelerator dafür, dass SAP-Workflows nur noch konfiguriert werden müssen, also keinen zusätzlichen Programmieraufwand mehr erfordern. Das beschleunigt die Workflow-Implementierung um den Faktor fünf bis zehn.

Integration in SAP inklusive Fiori: Durch ihre nahtlose Integration in SAP inklusive Fiori-Plattform bietet die Lösung einen außergewöhnlich hohen Bedienkomfort. Denn die Anwender können sämtliche Aufgaben in ihrer vertrauten SAP-Umgebung erledigen. Das senkt Schulungs- und Einarbeitungszeiten und die entsprechenden Kosten erheblich. Dank einer mitgelieferten Freigabe-App für SAP Fiori unterstützt die Lösung zudem mobile Szenarien. Dadurch können Manager orts- und zeitunabhängig Freigaben prüfen und erteilen, Prozessverzögerungen etwa bei Eskalationen gehören damit der Vergangenheit an.

Vorkonfigurierte Solution Accelerators: Um den Implementierungsaufwand generell deutlich zu senken, wird OpenText Business Center for SAP Solutions als Plattform zusammen mit vorkonfigurierten Geschäftsszenarien ausgeliefert. Aktuell verfügbar sind Konfigurationen für die automatisierte Bearbeitung von Auftragseingängen, Lieferscheinen und Bestellanforderungen.

Selbstlernmechanismen: Wesentlich zur Verkürzung der Implementierung sind darüber hinaus die neuen, zum Patent angemeldeten Selbstlernmechanismen in der OCR-Erfassungskomponente Business Center Capture. Die Lösung lernt bei jeder einzelnen Dokumentenbearbeitung,

welche Informationen wie zu interpretieren sind. Dadurch erreicht die Lösung ein bislang nicht gekanntes Erkennungsniveau. Mehr noch: Auch bei Änderungen an den Eingangsdokumenten müssen nicht aufwändige Änderungen im Regelwerk vorgenommen werden. Vielmehr reichen wenige Bearbeitungen der geänderten Dokumente aus, um diese wieder vollautomatisch auszulernen. Dies garantiert dauerhaft eine Erkennungsrate auf höchstem Niveau.

Integriert in das OpenText-Angebot für SAP: OpenText Business Center for SAP Solutions ist nahtlos mit OpenText Vendor Invoice Management (VIM) zur Rechnungseingangsbearbeitung integriert. Darüber hinaus beschleunigt die Integration mit OpenText Extended ECM for SAP Solutions das Dokumenten-Onboarding. So lassen sich Eingangsdokumente wie zum Beispiel ein Kundenvertrag automatisch in den entsprechenden Ordner des zugehörigen Business Workspace einstellen. Diese stehen damit je nach Rolle und Berechtigung allen Prozessbeteiligten unternehmensweit zur Verfügung. Ein einheitlicher Informationsstand ist garantiert, Verzögerungen durch Nach- und Rückfragen entfallen.

Transformation für SAP-Kunden

Unternehmen, die ihre Geschäftsprozesse und -modelle transformieren wollen, brauchen Lösungen zur Digitalisierung und optimalen Automatisierung dokumentenhaltiger Prozesse. Mit seinen selbstlernenden Erkennungsmechanismen, dem eingebauten Workflow-Beschleuniger und der nahtlosen Integration in die SAP-Landschaft inklusive Fiori bringt OpenText Business Center for SAP Solutions Unternehmen einen entscheidenden Schritt weiter auf ihrem Weg in die digitale Wirtschaft.

Next Generation

Killerwettbewerb Digitalisierung

Mit S/4 Hana hat SAP endgültig den Generationenwechsel bei seinem Kernprodukt vollzogen. Hana ersetzt hierbei nicht nur relationale Datenbanken, sondern übernimmt auch Anwendungsfunktionen. Der Informationsmanager und SAP-Partner OpenText hat diesen Weg von Anfang an aktiv begleitet.

Über den aktuellen Stand der Entwicklung hat E-3 mit Hans-Gerd Schaal, Senior Director SAP Solutions Group EMEA, gesprochen.

E-3: Herr Schaal, wie lautet Ihre Einschätzung zu S/4?

Hans-Gerd Schaal: Der SAP ist in der Tat der große Wurf gelungen. Jahrelang hat sich der Markt gefragt, wie man ein so komplexes und diversifiziertes Produkt wie R/3 in das Internetzeitalter überführt. S/4 Hana ist die Antwort.

E-3: Viele SAP-Bestandskunden sind aber noch skeptisch.

Schaal: Das ist menschlich sehr leicht nachvollziehbar. S/4 Hana ändert fast alles. Und Veränderung macht Angst. Doch Furcht ist ein schlechter Ratgeber und führt dazu, die Chancen aus den Augen zu verlieren.

E-3: Welche sind das?

Schaal: Der Megatrend heißt Digitalisierung. Kleine Start-ups fordern Industriekonzepte heraus und drohen sie aus dem Markt zu werfen. Das ist ein knallharter Verdrängungswettbewerb. Die etablierten Unternehmen müssen deshalb schneller und flexibler werden, tragen aber noch viele Altlasten mit sich herum.

E-3: Klingt nach der Quadratur des Kreises.

Schaal: Niemand verlangt die Revolution, auch die Digitalisierung ist eine Evolution, die man allerdings jetzt in Angriff nehmen muss. Die SAP-Bestandskunden müssen nicht in einem einzigen großen Schritt auf S/4 Hana umsteigen, sondern können das phasenweise tun. Außerdem bietet die neue SAP-Generation alle Implementierungsoptionen: öffentliche wie private Cloud, aber auch on premise.

E-3: Die Frage ist also gar nicht Cloud oder nicht Cloud?

Schaal: Diese Alternative ist konstruiert. Die Zukunft wird hybrid sein. Das Ent-



Hans-Gerd Schaal ist Senior Director SAP Solutions Group EMEA bei OpenText.

scheidende an der neuen Softwarewelt ist ihre Einfachheit: auf Infrastruktur-, Prozess- und Anwenderbene. Es ist kein Zufall, dass S/4 Hana und Fiori Hand in Hand gehen.

>> SAP ist (mit S/4) der große Wurf gelungen. <<

E-3: Sie folgen also der SAP-Strategie?

Schaal: Ja, das tun wir. Denn die Prinzipien Einfachheit und Flexibilität für die Kunden inklusive der Endanwender sind richtig. Wir drücken das so aus: Simplify Your Platform. Simplify Your Business. Simplify Your Digital Transformation.

E-3: Was heißt das konkret?

Schaal: Wir bieten Lösungen im SaaS-Modell mit einer verbrauchsbasierten Bepreisung nach Art öffentlicher Cloud-Angebote. Dazu zählt etwa unser Archive Center

Cloud Edition (vgl. Seite 50). Das ist ein verschlüsseltes Archiv in der Cloud für SAP-Daten und -Dokumente, für sonstige Dateien und E-Mails, aber auch für Inhalte aus Repositories mit CMIS-Unterstützung. Die Kunden können es sofort benutzen und über eine einfache Weboberfläche bedienen.

E-3: Sind das die einzigen Cloud-Lösungen?

Schaal: Keineswegs. Unser Flaggschiffprodukt für SAP, Extended ECM, lässt sich ebenfalls in der Cloud betreiben, sowohl in unserer eigenen Cloud-Infrastruktur als auch auf Microsoft Azure. Ab April nächsten Jahres wird Extended ECM übrigens auch auf Hana laufen, wie es bei unserem Archiv heute schon der Fall ist. Dann entfallen zusätzliche Datenbanklizenzgebühren. Andere Beispiele wären etwa unser Dokumentenmanagement und Collaboration-Tool in der Cloud, Core genannt,

oder unsere Rechnungseingangslösung VIM. Diese hat übrigens die höchste Qualifikation für das Zusammenspiel mit Simple Finance erhalten. Das heißt, dass die Daten, die VIM aus Eingangsrechnungen ausliest, zu 100 Prozent zuverlässig sind. Die dadurch ausgelösten automatisierten SAP-Buchungen sind korrekt.

» Auch die Digitalisierung ist eine Evolution. «

E-3: Heißt die Zukunft also doch nur noch Cloud?

Schaal: Keineswegs. Unsere Lösungen stehen freilich weiterhin auch on premise zur Verfügung oder in einer sogenannten privaten Cloud, also in unseren Rechenzentren und von uns betreut. Ein Beispiel: Unsere digitale Personalakte ist in SuccessFactors von SAP integriert. Aber es ist immer heikel, besonders schützenswerte Personaldokumente in einer öffentlichen Cloud zu lagern. Mit unserer Lösung muss das nicht sein. Die Funktionalität kommt aus der öffentlichen Cloud, die Inhalte liegen im Unternehmen oder in der privaten Cloud-Umgebung. So vereinfachen wir den Aufwand, den die Kunden für ihre Plattformen betreiben müssen. Darüber hinaus optimieren wir mit unseren Lösungen die Geschäftsprozesse, die nicht immer vom SAP-System ausgelöst werden.

E-3: Wie meinen Sie das?

Schaal: Ein Drittel aller SAP-Daten eines Unternehmens wird durch Prozesse generiert, die ihren Ursprung außerhalb der Firma haben. Diese Daten stammen überwiegend aus Dokumenten oder EDI-Übertragungen wie zum Beispiel eingehenden Bestellungen oder Lieferbestätigungen. Unsere Lösung Business Center for SAP Solutions (siehe Seite 47) liest die in den Dokumenten enthaltenen Informationen vollautomatisch und dank Selbstlernmechanismen korrekt aus und transferiert sie in SAP. Die Lösung ist im Grunde in allen Dokumentenprozessen einsetzbar, zum Beispiel auch im Einkauf und Personalwesen. Und eine SAP Fiori App gehört auch dazu. So entstehen optimale, weil weitgehend automatisierte, schnelle und flexible sowie anwenderfreundliche Geschäftsprozesse.

E-3: Bleibt noch „Simplify Your Digital Transformation“.

Schaal: Wir stehen unseren Kunden auf ihrem Weg in die digitalisierte Wirtschaft beratend zur Seite. Dafür sind unsere speziellen Workshops konzipiert (siehe Seite

51). In einem auf zwei Tage ausgelegten Seminar analysieren wir anhand von acht Kriterien den digitalen Reifegrad eines Unternehmens. Das ist die Basis, um die Möglichkeiten einer Weiterentwicklung des Geschäftsmodells auszuloten und eventuell bereits zu konkretisieren. Dazu gehören dann auch nach Prioritäten geordnete, ganz konkrete Schritte wie die Vereinfachung der Plattform und die Optimierung der Prozesse. Selbstverständlich bieten wir an, dieses Vorgehen in regelmäßigen Abständen zu wiederholen und dabei einen langfristigen Projektfahrplan zu entwickeln.

E-3: Warum gehen die Unternehmen nicht zu produktunabhängigen Beratern?

Schaal: Auch wenn sie nicht genau wissen, wie das neue digitale Geschäftsmodell aussehen wird, ist eines gewiss: Die Menge an unstrukturierten Informationen wird durch die Digitalisierung explosionsartig zunehmen. Man denke nur an „Beweis“-Fotos von Produkten, die in Zukunft direkt im Einzelhandel ausgedruckt werden, oder an die weiter zunehmenden Selbstbedienungsszenarien, ob im Laden um die Ecke oder zu Hause am Rechner. Zudem ist den Unternehmen bewusst, dass Informationen nicht am SAP-System oder an den eigenen vier Wänden halt machen. Sie brauchen also ein prozessorientiertes Informationsmanagement entlang der gesamten Wertschöpfungskette, vom Lieferanten des Lieferanten bis zum Endkunden. Sie wissen, dass wir das können.

E-3: Spielen die Endkunden die zentrale Rolle bei der Digitalisierung?

Schaal: Wir sind davon überzeugt. Das gilt sowohl für Endkonsumenten als auch für Unternehmenskunden. Es gilt aber auch für die Endanwender in den Unternehmen. Die Digitalisierung gelingt nur, wenn die Nutzung einfach ist, auf jedem Gerät, zu jeder Zeit und intuitiv funktioniert. Deshalb werden alle unsere SAP-Lösungen auf die neue Fiori-Oberfläche umgestellt und wir stellen zahlreiche Funktionalitäten unserer SAP-Lösungen sukzessive auch als SAP Fiori Apps zur Verfügung. So sorgen wir für ein konsistentes Anwendererlebnis, der Schulungsaufwand sinkt entsprechend. Das dahinter stehende Konzept einer rollenbasierten Anzeige kommt uns hier sehr zupass.

E-3: Wie meinen Sie das?

Schaal: Wir haben immer schon in unseren Lösungen das Prinzip angewandt, dass der Anwender nur diejenigen Informationen angezeigt bekommen soll, die für ihn ent-

sprechend seiner Rolle relevant sind. Alles Überflüssige oder nicht Autorisierte wird ausgeblendet. Genauso geht SAP mit Fiori vor. Man muss keine Transaktionscodes mehr kennen, um die eigenen Aufgaben zu erledigen, sondern wird mithilfe von Kacheln durch den Prozess geführt. Die unstrukturierten Inhalte freilich und das Wissen, wie diese Inhalte miteinander und mit den SAP-Daten in Beziehungen stehen, liefern wir.

E-3: ... um sie situations- und anwenderspezifisch bereitzustellen.

Schaal: Exakt. Das ist das Wichtigste bei der Automatisierung von Prozessen. Irgendwann greift immer der Mensch ein, er darf aber nicht seine Zeit damit verschwenden, erst einmal alles zusammenzusuchen, was er benötigt. Die Unternehmen müssen in Endkundenerwartungen denken. Wir wollen doch alle personalisierte Informationen, aber keine Werbung und Kundenansprache nach dem Gießkannenprinzip.

E-3: Ist Personalisierung ein weiterer Baustein der Digitalisierung?

Schaal: Ein ganz wesentlicher sogar. Nehmen Sie Hybris als Beispiel. Die kundenspezifische Informationsbereitstellung steht hier im Mittelpunkt. Das geht aber nur, wenn alle dafür nötigen Assets sauber gemanagt werden, inklusive der Markenrechte übrigens. In welchem Markt darf ich welches Video zeigen, welches Logo verwenden? Es ist daher kein Wunder, dass unser Digital Asset Management in Hybris die dafür bevorzugte Lösung ist. Wieder ist die Funktionalität, falls gewünscht, aus der Cloud beziehbar, die Assets aber bleiben unter der Kontrolle der Unternehmen.

» S/4 ändert fast alles. Und Veränderung macht Angst. «

E-3: Also alle Kraft voraus in die digitale Wirtschaft?

Schaal: Ja, aber nur nichts dabei überstürzen. Digitalisierung ist schließlich kein Selbstzweck. Auch digitale Geschäftsmodelle müssen nachhaltig sein. Aber die Unternehmen brauchen keine Angst davor zu haben. Der Übergang wird schrittweise erfolgen, Altes und Neues miteinander vereinen. Niemand wird zu etwas gezwungen. Wir begleiten die Unternehmen auf ihrem je eigenen Weg in die Digitalisierung.

E-3: Herr Schaal, vielen Dank für das Gespräch.

Archive Center & Cloud Edition: flexibel, transparent, rechts- und abhörsicher

Compliance in der Cloud

Flexibilität, Skalierbarkeit, nutzungsbezogene Abrechnung, Sicherheit – das ist es, was Unternehmen von ihrem Archiv erwarten, um Kosten zu sparen und regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Endanwender nutzen hierfür oft die Cloud.

Mit dem OpenText Archive Center, Cloud Edition, steht Unternehmen eine Cloud-Lösung im SaaS-Modell zur Verfügung, die hoch sicher ist: Denn die Unternehmensdaten werden stets verschlüsselt aufbewahrt und den Schlüssel haben nur die Firmen. Das Volumen an unstrukturierten Informationen wächst in den Unternehmen um 40 bis 60 Prozent pro Jahr. Ein Großteil dieses Zuwachses stammt aus E-Mail- und Dateisystemen sowie aus Unternehmenslösungen wie SAP. Die Kosten für die Aufbewahrung steigen entsprechend, weil viele dieser Informationen aus rechtlichen und regulatorischen Gründen zum Teil für viele Jahre aufbewahrt werden müssen. Werden dabei grundsätzliche Dinge wie Revisionsicherheit und die Wahrung von Aufbewahrungsfristen nicht beachtet, drohen zudem immer größere rechtliche Risiken. Aus diesem Grund benötigen Unternehmen rechtskonforme Archivlösungen. Nicht immer jedoch haben sie die Zeit, das Budget und die personellen Ressourcen, eine unternehmensweite Archivlandschaft aufzubauen.

Archive as a Service

Exakt auf diesen Bedarf ist das neue OpenText Archive Center, Cloud Edition, zugeschnitten. Dabei handelt es sich um einen Online-Dienst im Software-as-a-Service-Modell (SaaS), der in der sicheren und zuverlässigen OpenText-Cloud weltweit gehostet wird. Zwar teilen sich mehrere Kunden ein und dieselbe Infrastruktur, wie bei öffentlichen Cloud-Diensten üblich. Die Daten, Metadaten und Konfigurationswerte jedes Mieters sind jedoch in dedizierten logischen Containern abgelegt. Ausgefeilte Sicherheitsmechanismen sorgen dafür, dass es zu keinen Interaktionen mit den Daten Dritter kommt.

Unternehmen, die ein rechtssicheres Archiv benötigen, können mit dem neuen Cloud-Service von OpenText sofort loslegen und ihre Umgebung mittels einer intuitiv bedienbaren Weboberfläche in kürzester Zeit

einrichten. Die Abrechnung erfolgt strikt nach Verbrauch. Das Archiv wächst dynamisch mit den Anforderungen der Kunden mit, die zudem bei starkem Wachstum von Volumenrabatten profitieren.

Bei der OpenText-Cloud handelt es sich um eine globale Cloud-Umgebung auf Basis eines weltumspannenden Netzes an Rechenzentren. Kunden können Unternehmenslösungen aus der OpenText-Cloud für Informationsmanagement, Compliance und B2B-Integration beziehen. Außerdem haben sie die Möglichkeit zu bestimmen, wo ihre Daten liegen sollen, in welchem Land und in welchem Rechenzentrum. Als kanadischer Anbieter unterliegt OpenText nicht den Bestimmungen des US Freedom Act.

Drei Varianten, ein Ziel: Compliance

Das OpenText Archive Center, Cloud Edition, gibt es in drei Varianten: für SAP-Daten und -Dokumente (1), für cloudbasierende E-Mail-Systeme wie für Microsoft Exchange und Dateiserver in den Unternehmen (2) sowie für Inhalte aus Repositories, die den offenen CMIS-Standard unterstützen (3). Im Falle der E-Mail- und Dateiarchivierung wird nach aktiven Nutzern abgerechnet, bei Informationen aus SAP und anderen Repositories nach dem Lese- und Schreibvolumen.

Einmal archiviert, bleiben die in der OpenText-Cloud abgelegten Daten, Dokumente und sonstigen Inhalte Teil der Geschäftsprozesse der Kunden, sie können jederzeit transparent darauf zugreifen.

Gleichzeitig können die Kunden sicher sein, dass ihre Lösung compliant ist. Die archivierten Informationen werden nicht nur revisionssicher gespeichert und können mit Aufbewahrungsfristen und -regeln belegt werden. Vielmehr sind sie auch abhörsicher. Denn sie werden über einen Proxy-Server, der bei den Kunden und hinter deren Firewall steht, verschlüsselt, bevor sie in das Archiv transferiert werden. Außerdem ist der Schlüssel ausschließlich im Besitz des Kunden.

Document Access for SAP Solutions

Wirtschafts-

In der Vergangenheit bewahrte der Schuhhändler Hamm Reno alle Immobiliendokumente in Archivräumen auf. Die Umstellung auf digitale Akten bringt Sicherheit, spart Zeit und gewährleistet das harmonische Zusammenspiel mit den bestehenden IT-Lösungen inklusive SAP Real Estate.

Für einen Filialhändler wie Hamm Reno ist das Immobilienmanagement ein zentraler Wirtschaftsfaktor. Denn Lage, Ausstattung und Betrieb der für mehrere Jahre angemieteten Objekte entscheiden maßgeblich über die Ertrags- und Gewinnlage des Unternehmens und damit über dessen langfristigen wirtschaftlichen Erfolg. Die Hamm Reno Group ist einer der größten Schuhhändler in Europa und seit über 120 Jahren in dieser Branche tätig. 6.000 Mitarbeiter europaweit verkaufen jährlich über 40 Millionen Produkte. Europaweit betreibt Reno circa 550 Filialen. Allein zu diesen Immobilien existieren insgesamt rund 80.000 Dokumentenseiten.

Die Immobilienabteilung ist bei Reno direkt an die Geschäftsleitung angeschlossen. Die Mitarbeiter müssen mit den Immobilienakten täglich arbeiten – denn diese beinhalten geschäftskritische Dokumente wie Abrechnungen, Maklervereinbarungen oder Schadensmeldungen. Diese Unterlagen müssen revisionssicher verwaltet werden und den Abteilungen standortunabhängig zur Verfügung stehen. Dazu verwendet Reno die Lösung OpenText Document Access for SAP Solutions.

In Sekunden gefunden

Aufgrund des Zusammenschlusses der Unternehmensgruppen Hamm und Reno 2005 besitzt die Hamm Reno Group zwei Zentren: in Osnabrück und in Thaleischweiler-Fröschen in Rheinland-Pfalz. Musste ein Mitarbeiter früher auf ein bestimmtes Dokument zugreifen, das sich am anderen Standort befand, forderte er es mit der Akte an und ließ es sich per E-Mail oder gar per Post zusenden. Dies kostete sowohl den Mitarbeiter wie auch dessen Kollegen am anderen Standort unnötig Zeit. „Da wir bereits OpenText Email Archiving for Microsoft

faktor Immobilienmanagement

Exchange einsetzen und damit sehr positive Erfahrungen gemacht hatten, wollten wir wieder mit OpenText arbeiten – nicht zuletzt, um das harmonische Zusammenspiel unserer IT-Lösungen inklusive SAP Real Estate zu gewährleisten“, erklärt Manfred Gries, Gruppenleitung Anwendungs-Administration bei Hamm Reno.

Digitale Aktenführung im Immobilienmanagement

Mit Unterstützung des OpenText-Partners Axxedo, des langjährigen IT-Lieferanten von Reno, startete das Projekt im August 2013 und ging schließlich im Januar 2014 live. Die Mitarbeiter können jetzt jedes digitale Dokument auf Knopfdruck und unabhängig vom Standort aufrufen und einsehen. „Dies spart Zeit und steigert die Produktivität“, freut sich Manfred Gries. „Unser Ziel war es, den zuständigen Mitarbeitern einen schnellen, einfachen und dezentralen Zugriff auf die Immobilienakten zu bieten. Dies ist uns mit OpenText Document Access for SAP Solutions zu hundert Prozent gelungen.“ In der Vergangenheit wurden alle Immobiliendokumente in Archivräumen aufbewahrt – für jede Immobilie bis zu drei Aktenordner. Benötigte ein Mitarbeiter ein spezielles Dokument, musste er den entsprechenden Ordner holen und manuell durchsuchen. „Die Unterlagen waren nach Filialen geordnet. Wollten Kollegen filialunabhängig etwas finden – etwa alle Meldungen zu Wasserschäden in einem bestimmten Jahr –, war das früher mit massivem Zeitaufwand verbunden“, erinnert sich Manfred Gries. Dank der Volltextsuche von OpenText können die Mitarbeiter sich heute innerhalb weniger Augenblicke alle relevanten Dokumente zu einem Stichwort anzeigen lassen. Doch

nicht nur die langen Suchen erschwerten ein effizientes und effektives Immobilienmanagement. Vielmehr fehlten in den Papierakten auch wertvolle Informationen aus der Angebots- und Anbahnungsphase, die dem Anmieten eines Objekts zum Teil Jahre vorausgehen. Dank der OpenText-Lösung sind jetzt auch diese Angaben in den Akten enthalten und über spezielle Sichten zugänglich. Beispielsweise greifen nun Anwender aus unterschiedlichen Abteilungen wie Recht, Ladenbau, Marketing oder die Geschäftsführung auf Knopfdruck auf alle Informationen zu den Immobilienmaklern oder der Wirtschaftlichkeitsprüfung der favorisierten Objekte zu – alles Informationen, die bares Geld wert sind.

Geschäftsbetrieb und Rechtssicherheit

Papierbasierte Akten bergen das Risiko, verloren zu gehen oder durch Feuer oder Wasser zerstört zu werden. Da im Reno-Archiv alle Dokumente nur in einfacher Ausführung vorhanden waren, sollten die Akten mit der neuen OpenText-Lösung dank Digitalisierung und Mehrfachsicherung vor einem entsprechenden Verlust geschützt werden. „Selbst im Katastrophenfall sind wir in maximal einer Woche wieder vollständig arbeitsfähig“, erläutert Gries. Zusätzlich gewährleistet die OpenText-Lösung aber auch die Revisionsicherheit.

Denn nun lässt sich die gesamte E-Mail-Kommunikation auf Knopfdruck beim entsprechenden Dokument in der jeweiligen Akte zuverlässig ablegen. Die Vollständigkeit der Akten ist damit jederzeit gewährleistet. Das schafft Transparenz für die Mitarbeiter und Rechtssicherheit für das Unternehmen. Aufgrund der positiven

Erfahrungen mit den digitalen Immobilienakten befindet sich derzeit ein ähnliches System für allgemeine Vertragsdokumente im Rollout, das dieselbe Architektur als Basis nutzt. „Vielleicht werden in Zukunft noch weitere Dokumentenarten dazukommen“, überlegt Gries. „Der Komfort des standortunabhängigen Zugriffs oder der praktischen Volltextsuche wäre zum Beispiel auch für die Personalabteilung wünschenswert.“

Branche: Einzelhandel

Kunde: Hamm Reno Group

Partner: Axxedo

Herausforderungen:

- Papierakten sind teuer, erschweren die Suche und bergen ein hohes Verlustrisiko.
- Immobilienakten auf Papier enthalten nicht die ganze Objekthistorie.
- Papierakten stehen echtem Immobilienmanagement im Weg.

Lösung:

- OpenText Document Access for SAP Solutions
- OpenText Email Archiving für Microsoft Exchange

Geschäftsvorteile:

- Volltextsuche und standortunabhängiger Zugriff sparen Zeit und erhöhen Produktivität.
- Digitale Immobilienakten ermöglichen Immobilienmanagement statt -verwaltung.
- Digitale Akten schützen vor Verlust und gewährleisten Geschäftsbetrieb sowie Rechtssicherheit.

www.reno.de
www.axxedo.de

Simplify Your Digital Transformation

Um Unternehmen auf ihrem Weg in die digitale Wirtschaft zu unterstützen, hat OpenText den Workshop „Simplify Your Digital Transformation“ konzipiert. In einem zweitägigen Workshop gibt der Informationsmanagement-Spezialist seine Erfahrungen mit erfolgreichen digitalen Transformationsprojekten aus unterschiedlichen Branchen weiter. Wie lassen sich diese Erfahrungen auf die eigene Branche und das eigene Unternehmen anwenden? OpenText hat dazu ein digitales Reifegradmodell entwickelt und legt es im Workshop an das teilnehmende Unternehmen an, auf dessen Produkte,

Kundeninteraktionen und operativen Abläufe. Dabei werden auch bereits erzielte Fortschritte berücksichtigt. Auf dieser Basis werden innovative Lösungen für ein künftiges digitales Geschäftsmodell entwickelt und aus zeitlicher und strategischer Sicht priorisiert. Im nächsten Schritt ermitteln die Workshop-Teilnehmer die dazu nötigen Anforderungen für das Informationsmanagement. So entsteht ein Fahrplan, der alle wichtigen Ebenen mit einschließt: von der Vereinfachung der digitalen IT-Plattform über die Beschleunigung der Geschäftsprozesse bis zur Transformation des Geschäftsmodells.



Automatisierung: Globale Präsenz sucht IT-Lösung

Schnelles Scannenlernen

Transaktionen mit 8.000 Lieferanten wickelt s.Oliver über eine globale Lieferkette ab. Bei der Neugestaltung des Rechnungseingangs ersetzte das Modeunternehmen lokale Lösungen durch ein neues System mit enger SAP-Integration und verkürzte den Scanvorgang um 70 Prozent.

Von einer Boutique hin zu einem der größten Fashion- und Lifestyleunternehmen Europas – s.Oliver mit Sitz in Rottendorf bei Würzburg ist beispielhaft für Aufstieg und Erfolg eines mittelständischen Unternehmens aus Deutschland. Heute arbeiten rund 7.500 Mitarbeiter weltweit für das Unternehmen und erwirtschafteten 2013 einen Gesamtumsatz von 1,62 Milliarden Euro, davon 27 Prozent im Ausland. Seit der Jahrtausendwende stehen die Wachstumszeichen bei s.Oliver auf internationale Expansion. So übernahm das Unternehmen 2003 die Auslandsmärkte in Österreich, der Schweiz und den Benelux-Ländern als eigene Tochtergesellschaften. 2006 erfolgte der Markteintritt in Süd- und Osteuropa. 2011 und 2013 gelang der Start in Ostasien und Nordamerika. Marken wie Sir Oliver oder QS by s.Oliver sind weltweit in über 3.000 Läden erhältlich.

Die zunehmende Internationalisierung beeinflusst auch die Auswahl, Planung und Implementierung von IT-Systemen. „Waren früher oftmals lokale Lösungen ausreichend, ist heute die Internationalität des Produkts und des Herstellers ein wichtiges Entscheidungskriterium“, erklärt Filippos Siakavaras, Head of Administration von s.Oliver. Bei der Neugestaltung des Rechnungseingangs fiel daher die Wahl auf OpenText mit seinen

Lösungen Vendor Invoice Management for SAP Solutions sowie Invoice Capture Center. Zudem überzeugte s.Oliver die enge SAP-Integration der OpenText-Lösung. Denn die Software aus Walldorf ist bei dem Modeunternehmen das führende System.

Scan-Aufwand: minus 70 Prozent

60 bis 80 mehrseitige Rechnungen werden täglich allein in der Zentrale der Finanzbuchhaltung von s.Oliver erfasst und verarbeitet. Die Zahl der Lieferanten liegt bei rund 8.000 weltweit. „Wegen unseres Wachstums traten in der Buchhaltung bereits Kapazitätsengpässe auf, die wir mit OpenText Invoice Capture Centre reduziert haben“, ergänzt Siakavaras. „Dank der guten Erkennungsrate der OpenText-Lösung haben wir den täglichen Scan-Aufwand von rund zwei Stunden auf etwa 35 Minuten verkürzt – das bedeutet eine Reduzierung um 70 Prozent.“ „Die zunehmende Internationalisierung setzt schlanke, effiziente Prozesse voraus. Automatisierung ist daher eines der wesentlichen Ziele unserer IT-Projekte“, erläutert Filippos Siakavaras. Rund 1.000 Mitarbeiter weltweit erhalten seit dem Produktivstart von OpenText Vendor Invoice Management Ende November 2014 die mit OpenText Invoice Capture Center erfassten und ausgelesenen Lieferantenrechnungen automatisch zur Prüfung und Freigabe. „Der Automatisierungsgrad beim Auslesen und Erfassen der Rechnungen war bereits wenige Wochen nach dem Livestart sehr hoch. Jetzt zahlt sich aus, dass schon an der Projektplanung Kollegen aus dem Zentraleinkauf, der Finanzbuchhaltung und der IT-Abteilung beteiligt waren“, berichtet Siakavaras. „Die Implementierung lief in der Tat so reibungslos, dass wir sie zwei Monate früher als geplant abgeschlossen haben. Zudem ist die Anwenderakzeptanz des neuen Systems sehr hoch. Wir gehen davon aus, dass sich die Investition bereits im zweiten Jahr rechnen wird.“ Im zweiten Quartal 2015 soll die OpenText-Lösung auch in Österreich, der Schweiz, Slowenien und am New Yorker Standort der Tochtermarke Liebeskind eingeführt werden. „Zurzeit führen



» Wir gehen davon aus, dass sich die Investition bereits ab dem zweiten Jahr rechnen wird. «

Dr. Filippos Siakavaras ist Head of Administration bei s.Oliver.

wir das Supplier Relationship Management (SRM) von SAP ein. Im Zusammenspiel mit OpenText werden wir dann unsere Beschaffungsabläufe weiter optimieren“, erklärt Siakavaras. So soll der Abgleich zwischen den Daten aus SAP SRM und OpenText Vendor Invoice Management so weit wie möglich automatisiert werden, sodass die Rechnungsprüfung weiter beschleunigt und vereinfacht wird. Außerdem plant s.Oliver, OpenText als zentrale Archivierungsplattform für sämtliche Informationen innerhalb und außerhalb von SAP zu nutzen.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

OPENTEXT™

www.soliver.de

Herausforderungen:

- Reduktion des Mehraufwands bei Eingangsbearbeitung
- Mehrwährungsfähigkeit
- Engere Integration mit SAP

Lösung:

- OpenText Vendor Invoice Management for SAP Solutions
- OpenText Invoice Capture Center

Geschäftsvorteile:

- Der Zeitaufwand bei der Rechnungserfassung sinkt um 70 Prozent
- Anfangsinvestition rechnet sich bereits ab dem zweiten Jahr
- Nahtlose Integration von OpenText in das SAP-System senkt Aufwand bei Folgeprojekten

Was wäre die Meinung
der SAP-Community
ohne Veröffentlichung
im E-3 Magazin?



Informations- und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Paper, Apple iOS, Android und www.e-3.de



www.e-3.de



Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

Neues Produktangebot ohne Überschneidungen

SAP-Prozesslösungen

Easy Software hat im Rahmen eines Asset-Deals einen Kauf- und Übertragungsvertrag zum Erwerb des Teilgeschäfts für integrierte SAP-Prozesslösungen von Nextevolution unterzeichnet.

Das erworbene Software-Portfolio ist modular aufgebaut und erweitert das SAP-System mittelständischer Unternehmen und Konzerne. Die anwendungsübergreifende Plattform bietet integrierte Geschäftsprozesse wie z. B. Personal-, Vertrags- und Logistikmanagement oder die Automatisierung beim Bewerbermanagement, bei Bestellanforderungen (BANF) oder

bei Vertragsänderungen. Easy Software übernimmt die in diesem Betriebsteil beschäftigten 28 Mitarbeiter. Der Kaufpreis liegt bei zwei Millionen Euro. Die neuen Produkte sollen ein komplett neues Produktangebot ohne Überschneidungen schaffen.

www.easy.de
www.nextevolution.de

Intelligence und Concur

Reisepartner

Der internationale SAP-Partner Intelligence und der Reise- und Reisekostenmanagement-Lösungsanbieter Concur, jetzt Teil von SAP, haben ihre Partnerschaft für die DACH-Region bekannt gegeben.

Die Kooperation des SAP-Partners sei ein Schritt, der als Reaktion auf die Übernahme von Concur durch die SAP im Dezember letzten Jahres erfolgt sei. Die Partnerschaft erlaubt es Intelligence, ihren Kunden die Concur-Lösungen nun ebenfalls schon in naher Zukunft bedarfsgerecht anbieten zu können. Während Concur die Software zur Verfügung stellt und die Basis-Installation übernimmt, können die Kunden im Hinblick auf alle weiteren nachgelager-

ten Serviceleistungen auf die Beratung von Intelligence setzen. Dazu plant das Unternehmen zukünftig die Entwicklung von Beratungs- und Implementierungspaketen, die speziell auf die Bedürfnisse des Mittelstands zugeschnitten sind. Concur verfügt global über etwa 4.800 Mitarbeiter und ist seit Dezember 2014 ein Unternehmen von SAP.

www.concur.de
www.itelligencegroup.com/de

Hana als Wachstumschance

Gemeinsames SAP-Geschäft

Controlware, ein deutscher Systemintegrator und Managed Service Provider, unterstützt gemeinsam mit seiner Schwes-tergesellschaft Networkers ab sofort Dell beim Ausbau des SAP-Geschäfts.

Die Dell-Channel-Partner für den SAP-Vertrieb übernehmen die Konzeption und Realisierung von SAP-Umgebungen. Bei Installation und Anpassung der Software arbeiten Controlware und Networkers eng mit den Anwendungsexperten von dem Add-on-Systemhaus zusammen.

Dell hat SAP- und Hana-Projekte als sehr bedeutende Wachstumsfelder im IT-Business Deutschlands ausgemacht und will diesen Markt künftig gemeinsam mit ausgewählten Channel-Partnern adressieren. Im Fokus der Zusammenarbeit steht die Implementierung von SAP-Umgebungen – sowohl als On-premise-Installation als auch im Rahmen cloudbasierter Modelle. Dell stellt den Channel-Partnern hierfür leistungsfähige Hardware und umfassende Services zur Verfügung und schult sie im Zuge spezieller Trainings in der Konzeption und Umsetzung anspruchsvoller Cloud-Lösungen.

www.networkers.de
www.controlware.de
www.dell.com

Strategische Partnerschaft

Risiko-Tools auf SAP- Basis

Fidis, ein Anbieter von Standard-Software für Factoring- und ABS-Prozesse basierend auf SAP, und Creditreform sind eine strategische Partnerschaft eingegangen. Ziel der Zusammenarbeit ist die Integration von Wirtschafts- und Rating-Daten in ein Risiko-Tool auf SAP-Basis. Mit der Applikation können Banken, Factoring-Dienstleister und Unternehmen künftig über ihre Kunden, Debitoren oder Lieferanten automatisiert detaillierte Risikoeinschätzungen durchführen. Das Ausfallrisiko bei der Kreditvergabe wird dadurch erheblich gesenkt.

www.fidis.com
www.creditreform.com



» Weil es bisher an geeigneten Systemen mangelt, überprüfen Banken und große Handelsunternehmen ihre Debitoren oft noch händisch und selektiv. «

Fidis-Geschäftsführer **Otto Johannsen**.

GOD übernimmt Custom IS

SAP Outsourcing

IT-Dienstleistungsunternehmen GOD aus Braunschweig übernimmt die auf SAP-Anbindung spezialisierte Beratungsfirma Custom IS aus Peine.

Durch die Übernahme von Custom IS will GOD, Gesellschaft für Organisation und Datenverarbeitung, sowohl die personelle Stärke als auch die fachliche Kompetenz in diesem wichtigen Bereich deutlich ausbauen. Mit dem 1. Oktober werden alle Mitarbeiter von Custom IS innerhalb der Unternehmensstruktur bei der GOD in Braunschweig integriert sein. Das Unternehmen für IT-Sourcing verbindet mit der Übernahme eine wichtige Erweiterung seiner Geschäftstätigkeit im SAP-Umfeld bei Neusowie Bestandskunden.

www.god.de
www.custom-is.de

USU übernimmt SecurIntegration

Lizenzpartner

USU Software hat sämtliche Geschäftsanteile an SecurIntegration zur Erweiterung des Angebotsportfolios im Bereich Lizenzmanagement übernommen.

SecurIntegration ist ein auf SAP-Lizenzoptimierung spezialisiertes Softwareunternehmen. Es bietet die Eigenentwicklung Software-License-Compliance (SLC) für die SAP-Lizenzverwaltung an. Damit ergänzt die neue Tochtergesellschaft der USU Software AG das bestehende Software-Lizenzmanagement-Portfolio der USU-Gruppe. SecurIntegration wurde im Jahr 2001 gegründet und beschäftigt aktuell 15 Mitarbeiter. Der Kaufpreis der Geschäftsanteile beinhaltet einen fixen und einen earn-out-bezogenen Anteil und liegt in Abhängigkeit der zukünftigen Entwicklung von SecurIntegration zwischen rund einer und drei Millionen Euro.

www.usu.de
www.securintegration.com

Personalmesse München

21. Oktober 2015
MOC München

Fachmesse für



Recruiting



Personalmanagement



Personalentwicklung



Partner:


PERSONALintern

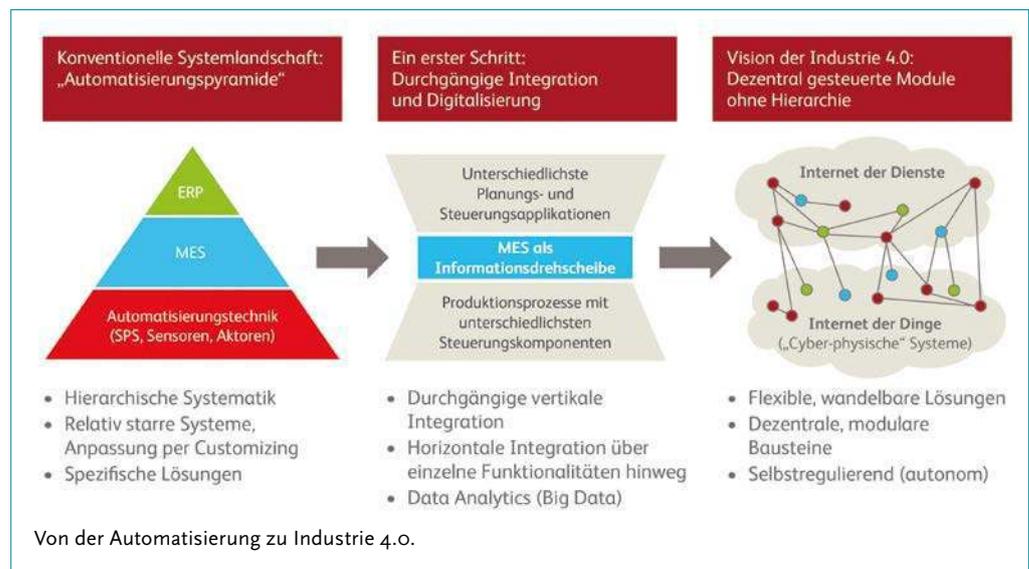
Information für das HR-Management

Manufacturing-Execution-Systeme als Basis für Industrie 4.0

Hype oder alter Wein in neuen Schläuchen?

Studie zur Digitalisierung der Produktion belegt: Mit einem durchgängig eingesetzten MES als Teil der strategischen IT-Landschaft in der Produktion stellen Unternehmen eine wichtige Weiche für die digitale Zukunft.

Vor dem Hintergrund von Industrie 4.0 rücken Manufacturing-Execution-Systeme (MES) aktuell wieder in den Fokus. MES schaffen vor allem Transparenz in den Produktionsprozessen, helfen, regulatorische Anforderungen zu erfüllen, und bilden das Grundgerüst für die Digitalisierung der Produktion. Deshalb wollen Unternehmen verstärkt in diese Systeme investieren. Das ist das Ergebnis einer empirischen Studie, die die Management- und Technologieberatung BearingPoint veröffentlicht hat. An der Studie nahmen 105 produzierende Unternehmen teil.



Globale MES-Spezialisten gefragt

88 Prozent der befragten Unternehmen messen MES für die Zukunft eine zunehmende Bedeutung bei. 41 Prozent sehen sogar einen stark zunehmenden Trend. Entsprechend dieser Einschätzung geben knapp drei Viertel der Unternehmen eine Investitionsabsicht in MES in den nächsten drei Jahren an. Als Haupttreiber dafür wird der Transparenzgewinn in den Produktionsprozessen genannt, um darauf basierend Produktionsvorteile zu erzielen. Die Mehrheit der Studienteilnehmer präferiert bei der Software-Auswahl global agierende MES-Spezialisten. Dabei sind eine gute Integration mit der ERP-Welt und eine exzellente Benutzerfreundlichkeit auf dem Shopfloor die entscheidenden Architekturmerkmale.

Die Manufacturing-Execution-Systeme (MES) bilden die Brücke zwischen ERP-Systemen zur Steuerung der betriebswirtschaftlichen Prozesse und der Maschinensteuerung (SPS). Durch diese Integration können ein Vielfaches an Daten genutzt und Prozesse digitalisiert werden. Hinter

der Diskussion um die Digitalisierung der Produktion steckt vor allem die Erwartung, Nutzenpotenziale aus besseren Daten und mehr Informationen gewinnbringend einsetzen zu können. Damit wird die Grundlage für die Vision der sich selbst steuernden Fabrik und die Reduzierung manueller Tätigkeiten geschaffen.

„Bis autonome, selbstregulierende Systeme die Produktionsvision der Industrie 4.0 flächendeckend und durchgängig umsetzbar machen, werden noch einige Jahre vergehen. Für Unternehmen ist es bis dahin wichtig, Daten aus der Produktion durchgängig verfügbar zu machen und diese auch zu nutzen“, weiß Matthias Loebich, Partner bei BearingPoint.

Großes Nutzenpotenzial bieten dabei laut Studie die sogenannten Basisverbesserungen, allen voran durch eine höhere Transparenz aus der Verfügbarkeit von Ist-Daten in Echtzeit. Während ohne MES ein Management der Produktprozesse oft über manuelle Aufzeichnungen erfolgt, die teilweise erst beim Schichtwechsel gepflegt werden, stehen mit der durch MES einhergehenden Digitalisierung der Prozesse jederzeit verfügbare, reale Ist-Daten online zur Verfügung.



» Bis autonome, selbstregulierende Systeme die Produktionsvision der Industrie 4.0 flächendeckend und durchgängig umsetzbar machen, werden noch einige Jahre vergehen. «

Matthias Loebich,
Partner bei BearingPoint.

www.bearingpoint.com

Budapest

Hamburg

Istanbul

Köln

Moskau

Stuttgart

Wien

Personal Austria

04. – 05. November 2015
Messe Wien



Österreichs wichtigste
Personalfachmesse für HR-Visionäre



Mit den Schwerpunkten

- Personaldienstleistung
- HR Software & Hardware
- HR-Consulting
- Weiterbildung & Training
- Corporate Health
- E-Learning / Blended Learning

Immer Up to Date!



www.personal-austria.at

Sponsoren



Medienpartner



Partner





Angriffsziel: Produktion

SAPotage

SAP-Sicherheit ist auch in der Produktionssteuerung unerlässlich. Wer sich hier unberechtigt einschalten kann, dem stehen umfangreiche Möglichkeiten für Betrug, Spionage und Sabotage offen. Der Schutz einer SAP-gestützten Produktionsplanung beginnt schon auf dem Transaktions-Layer.

Von Gerhard Unger, Onapsis

Viele Verantwortliche denken bei IT-Sicherheit in der Produktion zunächst einmal an den Schutz von Steuerungsanlagen und wiegen sich in Sicherheit, wenn ihre SCADA-Systeme nicht an das Internet angeschlossen sind. Spätestens, wenn diese Systeme an ein Intranet angeschlossen werden, ist es mit der vermeintlichen Sicherheit vorbei. Doch Produktion ist nicht nur die Steuerung eines Fließbandes. Jeder Herstellungsprozess fußt auf der Veranlassung von Geschäftsprozessen durch Berechtigte. Dafür werden Produktionsdaten immer häufiger an den Steuerungsanlagen abgegriffen und an SAP-Systeme weitergeleitet. Im Idealfall stellt ein mit Echtzeit-Daten bestücktes Dashboard allen Entscheidungsträgern die Informationen für die Steuerung von Geschäftsprozessen wie Materialbeschaffung und Produktionsplanung überall zur Verfügung. So lenken die Verantwortlichen in den Abteilungen die Produktionslogistik, indem sie neues Material bestellen, die Auslagerung der Fertigung an Zulieferer veranlassen und die Rechnung stellen. Auch Qualitätskontrolle ist ein fester Bestandteil eines SAP-gesteuerten Herstellungsprozesses.

Risikoszenarien

Durch diese unmittelbare Verzahnung von Produktions- und Geschäftsprozessen steht Angreifern ein weites Feld für

Angriffe auf ERP- oder SCM-Module und Applikationen offen. Böswillige Anwender können sich zum Ersten zentrale Einblicke in das Produktions-Know-how und die Abläufe eines Unternehmens verschaffen. SAP-basierte Lösungen zur Produktionsplanung sowie ERP- und SCM-Module werden damit zum lohnenden Ziel für Industriespionage.

Zum Zweiten haben böswillige Anwender und unberechtigte Besitzer eines SAP-Nutzerkontos umfassende Möglichkeiten für betrügerische Aktivitäten. Wer sich einmal über den Transaktionslayer – also auf der SAP-NetWeaver- oder Hana-Ebene – Zugriff auf eine SAP-Instanz verschafft hat, umgeht mit einfachen Verfahren klassische SAP-Sicherheitskonzepte auf Anwendungsebene wie etwa die Segregation of Duties. Als Konsequenz sind auch Applikationen nicht geschützt. Eine SoD sieht zum Beispiel im Normalfall vor, dass ein Anwender einer Produktionsabteilung eine Materialbestellung tätigen kann, die Rechnungstellung aber nur durch das Controlling erfolgen darf. Ein Anwender, der sich einen eigenen Account mit erweiterten Benutzungsrechten anlegt, einen privilegierten SAP-All-Account für seine Zwecke kapert oder sich einen neuen Account schafft, streift diese SoD-Einschränkungen ab. Er tätigt eine Scheinbestellung, schreibt einem Strohmann eine fiktive Rechnung und veranlasst die Überweisung auf sein Konto. Kleine, regel-



Gerhard Unger ist Vice President Onapsis EMEA/APAC. Er verantwortet die strategische Ausrichtung sämtlicher Vertriebskanäle des Marktführers für SAP-Security-Lösungen im europäischen und asiatisch-pazifischen Wirtschaftsraum.

mäßig fließende Geldbeträge fallen unter Umständen nicht auf, zumal die eigene Produktion unbeeinträchtigt weiterläuft. Viele CISOs können sich über solche alltäglichen Sicherheitsrisiken aus Mangel an Ressourcen oft nicht mal einen Überblick verschaffen.

Zum Dritten gefährdet Sabotage von SAP-Landschaften die Produktion. Böswillige Anbieter werden nötige Materialbestellungen stoppen, vielleicht Produktionsdaten zum Beispiel zur Materialkalkulation manipulieren. Auf SAP-Transaktionsebene können sie durch ein Shut-Down das ganze SAP-System lahmlegen. Ohne Produktionsplanung ist dann auch keine Produktion mehr möglich. In der Praxis mag dies seltener vorkommen. Ein funktionierendes SAP-System als Plattform für betrügerische Aktivitäten ist in der Regel lukrativer.

Vorgehensweisen

Die zunehmende Anbindung produktionsrelevanter Geschäftsprozesse über SAP-basierte Lösungen an das Internet und die Einbindung externer Partner verschärfen die Risikolage. Die mobile Übermittlung von Daten oder auch die Anbindung von Zulieferern etwa über die Cloud und die Steuerungssysteme erhöht die Angriffsfläche. Mobile Apps als Bestandteil der SAP-Mobile-Plattform können durch ungerechtfertigten Zugriff zu Einfallstoren auf SAP-ERP-Instanzen werden.

Hacker suchen gezielt nach immer neuen Zugangsmöglichkeiten. Ein klassisches Spear Phishing auf Produktionsverantwortliche, um mittels Keyloggern die Eingabe von Passwörtern zu protokollieren, bedroht natürlich auch den SAP-Anwender und ist nur der Anfang. Böswillige externe Angreifer suchen über Suchmaschinen wie etwa Shodan nach den gesuchten SAP-Instanzen. Interne Mitarbeiter haben es natürlich noch viel einfacher, sich Zugang auf SAP-Systeme zu verschaffen.

Durch das Ausnutzen einer HTTP-Verb-Tampering-Schwachstelle können Hacker Backdoor-Anwender im SAP-J2EE-Benutzermanagement-Modul anlegen. So erhalten sie Zugriff auf SAP-Portale und Prozessintegrations-Plattformen sowie die damit verbundenen internen Systeme. Angriffe auf Datenbanken erfolgen über Schwachstellen proprietärer SAP-Protokolle: Mit gekaperten oder usurpierten Nutzerrechten werden auf dem SAP-Transaktions-Level Schwachstellen im SAP-RFC-Gateway ausgenutzt. Der Hacker erhält Zugriff auf jede in der SAP-Datenbank gespeicherte Information und kann diese auslesen. Häufig gehen dabei externe Angreifer den Umweg über oft nicht produktive und damit häufig nicht ausreichend geschützte Umgebungen: Zum Beispiel geraten Testumgebungen nach Einrichtung des entsprechenden Produktivsystems häufig in Vergessen-

heit – und damit auch die dafür geltenden technischen Accounts, die oft nur mit Default-Passwörtern ausgestattet sind. Diese kann ein Hacker einfach als Sprungbrett für den Angriff auf Produktivsysteme nutzen. Mit solchen häufig beobachteten Angriffsmethoden lassen sich dann zahlreiche produktionsrelevante Informationen verändern und manipulieren. So etwa die SAP-Tabellen LFA1 (Vendor Master Data), KNA1 (Customer Master Data), EKKO und EKPO oder auch AUFK für Bestellaufträge und KALC zur Berechnung der Quantität von Produktionsmaterialien.

Schutzebene Transaktionslayer

Der Schutz von SAP-gestützten Produktionsprozessen beginnt schon bei den Grundlagen einer jeden SAP-Landschaft – auf dem Transaktionslayer. Segregation of Duties, GRC-Maßnahmen und spezielle Sicherheitsanwendungen auf Anwendungsebene sowie die im großen Umfang geleistete Hilfestellung des Software-Herstellers SAP sind wichtige Hilfsmittel, um mehr Sicherheit zu schaffen. Aber sie können nicht allein stehen. Sie eliminieren nicht die Gefahren auf der Hana- oder NetWeaver-Ebene durch das Entstehen von Sicherheitslücken, nicht eingespielte Softwarepatches, eine unkontrollierte Kommunikation über Schnittstellen zur Überspielung falscher Daten oder ungeschützten Zugang zu Administrationsdiensten.

Ein umfassender Schutz des Transaktionslayers kann viele dieser Risiken effektiv beseitigen und bietet die Grundlage der Sicherheit von ERP- oder SCM-Modulen und Anwendungen. Ein automatisiertes Assessment alle SAP-Instanzen – auch von Test- und Entwicklungsumgebungen – inventarisiert bestehende Sicherheitslücken und zeigt die möglichen Risiken auf. Solche Meldungen berücksichtigen auch den Kontext der vom automatischen Assessment bereitgestellten Infrastruktur-Informationen. Dabei registrieren sie auch Systemänderungen, die eine Organisation eventuell verwundbar macht. So lässt sich feststellen, welche Aussicht auf Erfolg ein Angriff hat. Entsprechende Analysen beschreiben detailliert die Wahrscheinlichkeit und Auswirkungen von Bedrohungen. Administratoren können mithilfe detaillierter Anweisungen die Lücken je nach Priorität schließen.

Überwachung und Nutzerverhalten

Fortschrittliche Lösungen überwachen kontinuierlich auch die Bedrohungslage

und suchen nach Angriffsmustern zur Ausnutzung neuer Schwachstellen. Sie melden tatsächlich durchgeführte neue Attacken auf bestehende Schwachstellen und analysieren entsprechende Angriffsmethoden in Echtzeit. Abwehrmechanismen werden automatisch angetriggert und können von den Verantwortlichen durchgeführt werden. So verhindern IT-Abteilungen die Ausnutzung von Sicherheitslücken, auch wenn noch kein regelrechter Patch veröffentlicht und implementiert ist. Dieser Geschwindigkeitsgewinn ist entscheidend. Denn in SAP-Landschaften vergehen aufgrund der Komplexität der Systeme vom Tag des Erstauftretens eines Angriffes bis zur tatsächlichen Implementierung eines einschlägigen Patches im Schnitt bis zu 18 Monate.

Wichtig für eine Abwehr von Missbrauch, Betrug und Spionage ist auch das Erkennen ungewöhnlichen Nutzerverhaltens, welches ein Indiz für böswillige Aktivitäten von Mitarbeitern sein kann. Die Sicherheitsverantwortlichen erhalten die Möglichkeit, auf Bedrohungen so schnell wie möglich zu reagieren und können die benutzten Nutzungsrechte für die Änderung von Anwenderrechten oder für den Zugriff auf Produktionsdaten unmittelbar kassieren.

Eine erfolgreiche SAP-Security-Strategie ist mehrschichtig aufgebaut und basiert auf mehreren Werkzeugen, darunter Firewalls und SIEM-Lösungen. Wichtig ist auch, dass diese Lösungen nicht als Insellösungen agieren, sondern über definierte Programmierschnittstellen (API) relevante Daten austauschen können.

Sichere Grundlagen schaffen

Nur wer den Transaktions-Layer schützt, kann wirksam auch seine Produktionsanwendungen und ERP-Module in SAP schützen. Denn einem Hacker, der sich einmal Zugang zu einem beliebigen Ausgangspunkt in der SAP-Systemlandschaft verschafft, dem stehen alle produktionsrelevanten SAP-Komponenten offen. Auch ERP- und SCM-Sicherheit braucht festen Boden unter den Füßen.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83





S/4 Hana – die Suche nach dem Wertpotenzial

Engpässe sind der Schlüssel

Wer einen Stapel Leimholz, eine Säge und einen Druckluftnagler aus dem Baumarkt trägt, hat noch kein Dach überm Kopf. Ähnlich ist es mit neuer Hard- und Software. Der Kauf von Servern und Lizenzen ist nur die halbe Miete. Ein S/4-Business-Case rechnet sich nur mit geeigneten Geschäftsprozessen.

Von Michael Mattern, Horváth & Partners

SAP-Kunden wissen aus leidvoller Erfahrung: Weil eine Standardsoftware bestimmte Funktionen nur so und nicht anders unterstützen kann, werden kundeneigene Prozesse angepasst. „Best Practice“ heißt das im Berater-Neusprech. Oder – weniger freundlich ausgedrückt: Man legt dem Geschäftsprozess einen Bypass, um trotz der softwarebedingten Einschränkungen zu überleben.

Langläufer Kundensegmentierung

Wenn sich beispielsweise die Laufzeit einer Kundensegmentierung nicht unter zehn Stunden drücken lässt, dann hat das zwei Konsequenzen. Erstens wird man eine solche Analyse nicht im Dialog, sondern im Batch durchführen; das bedeutet, dass die Segmentierung nicht interaktiv, flexibel und im Dialog, sondern nach starren, fest eingestellten Regeln erfolgen muss. Zweitens wird man den Lauf nicht tagsüber, sondern zum Beispiel einmal pro Monat, Quartal oder gar Jahr in einem nächtlichen Verarbeitungsfenster starten; der Preis hierfür: Die Sicht des Unternehmens auf seinen Markt hinkt der Realität um Wochen oder Monate hinterher.

Customer Segmentation Accelerator

Neue Lösungen wie zum Beispiel der SAP Customer Segmentation Accelerator für Hana können dazu beitragen, solche Engpässe zu beseitigen. Die Folge für das oben beschriebene Beispiel: Eine Segmentierung könnte jetzt auch stündlich erfolgen. Und die Kriterien, nach denen gegliedert wird, sind nicht mehr zwangsläufig a priori festzulegen. Sie können im Dialog mit dem System erarbeitet werden oder lassen sich durch leistungsfähige statistische Algorithmen vollautomatisch entwickeln. Natürlich muss man nicht alle Prozesse neu denken, die sich theoretisch mit Hana und oder S/4 umgestalten lassen. Trotzdem: Wenn Sie Engpässe beseitigen, anstatt diese weiter zu umgehen, tun sich

neue Gestaltungsmöglichkeiten für Geschäftsprozesse auf. Den Grundgedanken der engpassorientierten Prozessoptimierung hat übrigens der israelische Physiker Eliyahu Goldratt in seinem Business-Roman „Das Ziel: Ein Roman über Prozessoptimierung“ anschaulich aufbereitet. Im später erschienenen Buch „Das Ergebnis: Ein Roman über profitable Softwarelösungen“ (das leider nicht ganz so spannend geschrieben ist) überträgt Goldratt die von ihm entwickelte Engpasstheorie auf den Einsatz von ERP-Lösungen zur Unterstützung von Geschäftsprozessen.

Im Falle der Kundensegmentierung entspringt aus dem Zusammenspiel von Hardware (In-memory-Datenbank), Software (Code-Pushdown) und Methode (spaltenorientierte Datenablage) ein neues Feature. Die Segmentierung läuft einfach um ein Vielfaches schneller, der 10-Stunden-Flaschenhals im Geschäftsprozess entfällt.

Aber manchmal entstehen aus der Verschmelzung neuer Technologien, Methoden, Algorithmen und Paradigmen nicht nur Features, sondern ganz neue Funktionalitäten. Nimmt man bei der Kundensegmentierung nicht nur ERP-Daten, sondern auch Datenflüsse aus Smartphone-Apps oder sozialen Netzen mit hinzu, dann lassen sich Marktsegmente viel feiner, nicht nur kunden-, sondern situationsspezifisch und in Echtzeit bilden. Marketingkampagnen können sich dann an der momentanen Kundenrealität orientieren, automatisch erstellt und über Messaging-Anwendungen oder eigene Apps abgewickelt werden.

Im Falle S/4 Hana entsteht Wert aus dem Wegfall von Engpässen häufig über Entscheidungsschritte. Die interaktive oder automatische Segmentierung von Kunden in kürzeren Intervallen oder sogar fast in Echtzeit beispielsweise kann dazu führen, dass Entscheidungen über spezielle Angebote an einzelne Kunden treffgenauer werden, viel häufiger getroffen werden können und besser zur momentanen Realität der Kunden passen.

Bei der Suche nach Wertpotenzialen sollten Sie sich also auf Entscheidungs-



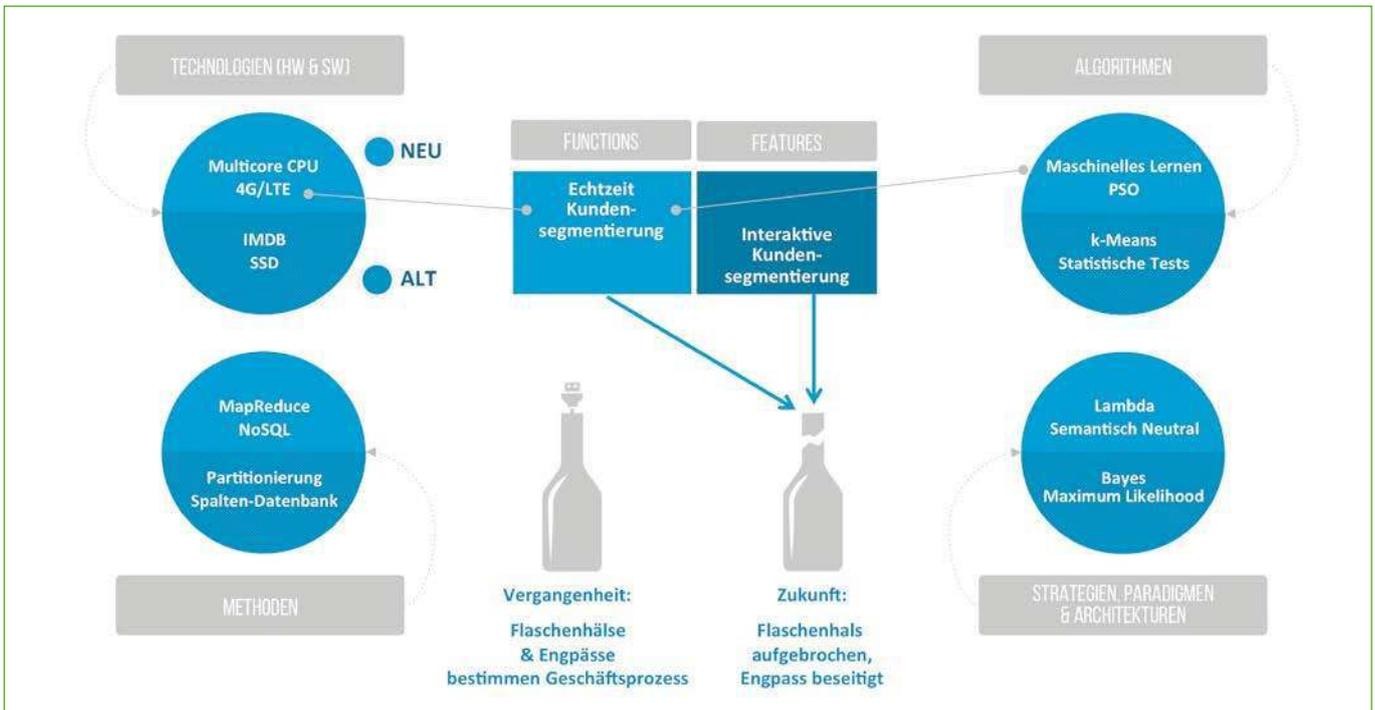
Michael Mattern ist Projektleiter, Senior Consultant und Enterprise Architect bei Horváth & Partners, einer internationalen Managementberatung für Unternehmenssteuerung und Performanceoptimierung.

schritte in Geschäftsprozessen konzentrieren und prüfen, ob sich durch eine geschickte Kombination von Technik, Methode, Algorithmus und Paradigma Entscheidungen anders als bisher (schneller, öfter, mit weniger Fehlern oder sogar vollautomatisch) treffen lassen und welche finanziellen Konsequenzen hieraus resultieren.

Wertpotenziale messen

Entscheidungen werden gefällt, um Handlungen auszulösen. Ein kundenspezifischer Rabatt wird angeboten, ein Kredit wird ausgereicht oder eben auch nicht. In beiden Fällen sind die Konsequenzen der Entscheidungen in der Rückschau messbar. Der Kunde ist auf das Angebot eingegangen und die resultierende Marge ist bekannt, der Kredit wurde regulär bedient oder musste ganz oder teilweise abgeschrieben werden.

Zumindest bei nicht gänzlich neuen Geschäftsprozessen kann man zurückgreifen auf Erfahrungswerte. Wenn Stamm- und Bewegungsdaten „sauber“ sind, steht eine hervorragende Datenbasis für die empiri-



Digitalisierung aus der Perspektive des CIOs.

sche Beurteilung neuer entscheidungsunterstützender Lösungen zur Verfügung. Die Bewertung eines Business Cases ist dann nicht mehr Spekulation, sondern einfach eine Rechenübung.

Maschinen entscheiden: Düstere Vision?

Eine Anmerkung am Rande: Neben neuen Technologien sind für uns neue Paradigmen (das heißt: neue Denkweisen) ein ganz wesentlicher Baustein von Echtzeit-Lösungen. In zunehmendem Maße werden wir Entscheidungen an Maschinen delegieren – eine Vorstellung, die interessant ist, aber nicht jedem unter uns behagt.

Vor unserem geistigen Auge erscheinen dann gerne düstere Zukunftsvisionen aus Filmen wie „Matrix“ oder „Terminator“. Die Idee des maschinellen Entscheidens kann man begrüßen oder fürchten. Allerdings sollte man hierbei nicht vergessen, dass wir hier nicht von Science-Fiction sprechen.

Wir verlassen uns im Alltag auf das Navigationssystem im Auto und stellen dessen Anweisungen nicht infrage. Entscheidungen über die Vergabe von Privatkrediten oder die vorzeitige Entlassung von Häftlingen auf Bewährung werden ebenfalls längst durch Algorithmen getroffen, und wenn unser Urlaubsflieger bei dichtem Novembernebel in der Heimat landet, dann erfolgt diese sogenannte CAT-III-Landung den Vorschriften entsprechend vollautomatisch und ohne einen Eingriff der Piloten.

Fassen wir zusammen: Aus der Verflechtung von Technologien, Methoden,

Algorithmen und Paradigmen entstehen Features und Funktionen. Diese Features und Funktionen eliminieren Einschränkungen und versetzen uns in die Lage, IT-gestützte Geschäftsprozesse anders als bisher zu modellieren. Daraus entsteht das Potenzial, durch die Umgestaltung alter Prozesse oder die Einführung neuer Geschäftsmodelle Wert zu schaffen. Ein Anhaltspunkt dafür, welche Geschäftsprozesse genauer betrachtet werden sollten, sind Entscheidungsschritte. Prozesse, in denen Entscheidungen eine maßgebliche Rolle spielen, sind Kandidaten für einen Hana-basierten Business Case. Vor diesem Hintergrund betrachtet ist Hana ein Bündel aus Technik-Methoden, Algorithmen und Paradigmen. Als Plattform stellt Hana (und damit auch S/4) allein oder im Zusammenspiel mit Nicht-SAP-Produkten dem Kunden neue Funktionen und Features zur Verfügung.

Die technologische Seite von Hana besteht aus Hard- und Software und materialisiert sich in einer Appliance oder in cloudbasierten Produkten. Beispiele für Methoden sind die tabellenweise wählbaren Partitionierungsverfahren (Hash, Range, Round Robin) oder die bei der Datenablage verfügbaren Komprimierungsansätze (Dictionary, Prefix Encoding, RLE, Cluster/Sparse/Indirect Encoding). Algorithmen werden – unter anderem – über die Predictive Analysis Library (PAL) oder die R-Integration zur Verfügung gestellt. Neue Paradigmen – wie zum Beispiel das maschinelle Entscheiden – werden durch bestimmte Objekttypen (zum Beispiel Entscheidungstabellen) unterstützt. Mit S/4 kommt – ergänzend zur reinen Da-

tenbank Hana – noch eine weitere, grundlegende Innovation hinzu: In den neuen Datenmodellen von sFIN oder sLOG werden Daten im Vergleich zum R/3 tendenziell zentralisiert und granular statt verteilt und verdichtet abgelegt. Das schafft datenseitig den Unterbau für automatisierte Analysen und Entscheidungsprozesse: Während wir Menschen eher Einsichten aus verarbeiteten, verdichteten Daten gewinnen können, brauchen mustersuchende Algorithmen rohe und detaillierte Daten.

Fazit

Hana als Plattform und S/4 als das wichtigste Produkt auf dieser Plattform sind – abstrakt betrachtet – ein Bündel aus Hard- und Software, Methoden, Algorithmen und neuen Paradigmen. SAP-Kunden auf der Suche nach Business Cases sollten existierende Geschäftsprozesse dahingehend durchleuchten, ob diese sich mit Hana und/oder S/4 Hana anders als bislang gestalten lassen. Wenn ja, dann stecken in solchen Prozessen und in den darin enthaltenen Entscheidungsschritten wahrscheinlich Potenziale für die Schaffung von Aktionärswert (Shareholder Value).

Im nächsten, letzten Artikel unserer Reihe wird es um das Roadmapping gehen: Welche Schritte in welcher Reihenfolge führen vom Istzustand nach einer Migration auf Hana zur Implementierung von Business Cases mit automatisch entscheidenden Algorithmen?

4.0

Kein harmonisches Paar

Die CAD-Integration in Industrie-4.0-spezifische Geschäftsprozesse steht noch ganz am Anfang. Der Entwicklungs- und Änderungsprozess in der Produktentwicklung muss erst aufgebaut und realisiert werden.

Von Klaus-Peter Bente, DSAG e.V.

Computer Integrated Manufacturing (CIM), der Oberbegriff für alle Einzelbausteine der digitalen Produktentwicklung wie unter anderem CAD (Computer Aided Design) und CAE (Computer Aided Engineering), fällt heute schwer ins Gewicht. In fast allen Produkten, egal ob Auto, Maschine oder medizinisches Gerät, sind elektronische Komponenten verbaut. Das macht den Konstruktionsprozess komplizierter, denn die elektronische und die mechanische Konstruktion müssen vereint werden – optimalerweise zu einem mechatronischen Gesamtsystem, das zusätzlich noch die erforderlichen Softwarekomponenten beinhaltet.

Wollen wir tatsächlich Industrie 4.0 in unseren Produktionshallen erreichen, müssen wir mithilfe der Mechatronik erst einmal die Mechanischen (M)-CAD- und Elektronischen (E)-CAD-Systeme zusammenbringen und mit einer einheitlichen Schnittstelle zum Enterprise Resource Planning (ERP) verbinden. Dafür braucht es neben einer funktionsstarken Schnittstelle auch leistungsstarke Konstruktionstools, die den bidirektionalen Fluss zwischen M-CAD und E-CAD im Sinne einer kollaborativen Produktentwicklung unterstützen – und die sind heute am Markt genauso wenig in der benötigten Form erhältlich wie die Schnittstelle. Die digitale Produktentwicklung führt derzeit also noch ein undankbares Doppelleben: Zum einen ist sie ein zentraler Bestandteil von Industrie 4.0 – irgendwann einmal jedenfalls. Zum anderen ist sie bisher nur rudimentär in einigen Großunternehmen verwirklicht. 3D-CAD-Systeme, die gibt es natürlich. Diese sind auch wunderbar in numerisch gesteuerte Anlagen integriert. Bei der CAD-Integration in Industrie-4.0-spezifische Geschäftsprozesse stehen wir aber ganz am Anfang eines langen und mühsamen Weges. Der Entwicklungs- und Änderungsprozess in der Produktentwicklung muss erst aufgebaut und realisiert werden. Und das erfordert Zeit und Geld, denn der Aufwand für

Customizing, Lizenz- und Wartungskosten wird steigen, und das ordentlich.

Doch nicht nur um die Integration bestehender und neuer Systemkomponenten mache ich mir Sorgen – auch dass Kunden und externe Entwickler bisher kaum in die Geschäftsprozesse im CAD-CAE-Umfeld eingebunden sind, finde ich schwierig. Hier hat selbst SAP Nachholbedarf, das Stichwort dazu lautet Collaboration im Product Lifecycle Management (PLM). Am Ende dieses langen Weges stehen dank der optimierten Prozesse dann aber Einsparungen, die alle Mühen schnell vergessen machen: Denn dann können Hersteller garantieren, dass ihr M-CAD-System, das für die mechanische Konstruktion und die 3D-Modellierung zuständig ist, reibungslos mit dem E-CAD interagiert, das wiederum für alles Elektronische wie Leiterplatten und Steuerungen zuständig ist. Die Daten aus beiden Systemen fließen in die im ERP liegende Stückliste, das Produkt wird gefertigt und Kunde als auch Hersteller sind glücklich.

Es gibt viel zu tun für SAP. SAP ERP, CRM Sales und Service, PLM, SCM und natürlich die CAD-Schnittstelle – SAP hat mehr als genug Aufgaben. Wo hoch integrierte Systeme zur Verfügung stehen sollten, klaffen an vielen Stellen noch immer große Löcher.

Das SAP Engineering Control Center (SAP ECC) ist ein erster wichtiger Schritt in Richtung einer integrierten Schnittstelle, die auch ein paar der bereits erwähnten Pain Points schon gelöst hat. Wenn SAP die Kunden mitnimmt und die Unternehmen ihre Mitarbeiter, dann sieht die Zukunft schon etwas rosiger aus. Denn für Industrie 4.0 und das Mensch-Maschine-System-Gewerk sind eben auch gut ausgebildete, motivierte und kreative Menschen nötig – und nicht nur optimierte und integrierte CAx-Prozesse und IT-Landschaften.



Klaus-Peter Bente ist Sprecher der Arbeitsgruppe „CAD – Integration“ der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e.V. (DSAG).

Industrie 4.0 ist der zentrale Begriff für den Digital Tsunami, der auf Industrie und Handel in den kommenden Jahren zukommt. Die Kolumne setzt sich mit den aktuellen Entwicklungen, Trends und Strategien auseinander.

Kompetentes Schnupperabo sucht neugierige Administratoren

Sie wissen, wie man Systeme und Netzwerke am Laufen hält. Und das Magazin IT-Administrator weiß, wie es Sie dabei perfekt unterstützt:

Mit praxisnahen Workshops, aktuellen Produkttests und nützlichen Tipps und Tricks für den beruflichen Alltag.

Damit Sie sich Zeit, Nerven und Kosten sparen.

**Testen Sie jetzt
sechs Ausgaben zum
Preis von drei!**



shop.heinemann-verlag.de

Abo- und Leserservice IT-Administrator

vertriebsunion meynen
Herr Stephan Orgel
D-65341 Eltville

Tel: 06123/9238-251
Fax: 06123/9238-252
leserservice@it-administrator.de

Verlag / Herausgeber

Heinemann Verlag GmbH
Leopoldstraße 87
D-80802 München

Tel: 0049-89-4445408-0
Fax: 0049-89-4445408-99
info@heinemann-verlag.de

Think global, act local

Von Aachen an den Amazonas

Das Pharmaunternehmen Grünenthal hat sich das Ziel gesetzt, ein globales SAP-ERP-System einzusetzen. Die Vertriebsgesellschaften Brasilien und Venezuela arbeiten bereits seit einem Jahr damit. Insgesamt zehn Buchungskreise in acht Ländern Lateinamerikas sollen in die zentrale Template-Lösung einziehen.

Seit Januar 2015 nutzen zwei Vertriebsgesellschaften sowie ein Produktionsstandort in Ecuador und Peru das System. Alle werden vom SAP Center of Competence (CoC) in Aachen betreut. Bei dem Rollout-Projekt waren vor allem das Know-how bei globalen Rollouts, die umfassende Expertise zu regionalen Anforderungen in Lateinamerika und insbesondere den brasilienspezifischen Besonderheiten in Verbindung mit der Lösung SAP Nota Fiscal Eletrônica (SAP NFE) gefragt.

Globaler Ansatz mit regionalen Anforderungen

Die Grünenthal Gruppe ist in insgesamt 32 Ländern mit Gesellschaften in Europa, Australien, Lateinamerika und den Vereinigten Staaten vertreten. Das Pharmaunternehmen hat sich das Ziel gesetzt, ein zentrales SAP-ERP-System für alle Vertriebs- und Produktionsstandorte einzusetzen – auch in Süd- und Mittelamerika. Mithilfe eines konzernweiten SAP-Systems will Grünenthal die Produktivität steigern, die Prozesskosten senken sowie ein einheitliches Reporting einführen und so auch alle Landesorganisationen weltweit vergleichbar machen. Gleichzeitig sollen aber auch die lokalen Anforderungen vom zentralen SAP-ERP-System unterstützt werden. Organisatorisches Ziel ist es,

das SAP Center of Competence (CoC) zu einem globalen Dienstleister innerhalb der Gruppe weiter auszubauen. Alle Länder in Süd- und Mittelamerika sollen – wie schon bisher die europäischen Einheiten – in einem zentral gehosteten und vom SAP CoC betreuten SAP-System arbeiten. Dabei gilt es, die regionale IT-Abteilung in Südamerika im Applikationsmanagement einzubeziehen.

Die Herausforderung war es folglich, beim Südamerika-Rollout ein globales SAP-Template mit den lokalen Anforderungen zu vereinbaren. Für Grünenthal ging es dabei erstmals darum, Länder in einer anderen Zeitzone mit teilweise komplexen und Grünenthal noch unbekanntem gesetzlichen und steuerlichen Anforderungen in das bisher nur in Europa eingesetzte SAP-ERP-System zu integrieren. Bevor der Rollout in Lateinamerika begann, hatte Grünenthal bereits SAP in Europa mit ein und derselben Mannschaft erfolgreich eingeführt. Dabei hatte das Unternehmen keinen reinen Template-Ansatz verfolgt, sondern zuvor eigene SAP-Standards definiert und diese individuell implementiert. Die Ausgangslage in süd- und mittelamerikanischen Landesorganisationen war sehr unterschiedlich: Die Tochtergesellschaften nutzen seit vielen Jahren ein individuell angepasstes ERP-System sowie ein regionales System für Business Intelligence. Zudem ist das ERP-System nicht einheit-

lich eingeführt worden. Und auch die Situation in Brasilien ist speziell: Da die brasilianische Vertriebsgesellschaft zum Zeitpunkt der SAP-Einführung noch gar kein operatives Geschäft hatte, bestanden Unklarheiten im Hinblick auf die Anforderungen an das neue System, die sich erst im operativen Alltag herauskristallisierten.

Komplexes Steuersystem

Ein weiterer zentraler Punkt im Projekt sind die hohen legalen Anforderungen an Unternehmen in Brasilien, und zwar bei Steuerverfahren, Materialbewertung und Legal Reporting. Während in Deutschland Firmen im Jahr durchschnittlich 220 Stunden für die Ermittlung, das Reporting und die Zahlung von Steuern benötigen, dauert es mit 2.600 Stunden in Brasilien zwölfmal länger: Jedes Unternehmen muss für jeden einzelnen Vorgang eine sogenannte Nota Fiscal an die Behörden elektronisch übermitteln.

Der Rollout in Mittel- und Südamerika ist für das Pharmaunternehmen ein strategisch wichtiges und großes Projekt. Das Mengengerüst umfasst die Einführung des globalen SAP-ERP-Systems in acht Ländern in Mittel- und Südamerika – mit acht Vertriebsorganisationen und zwei Produktionsstandorten. Zu integrieren sind überdies sechs Logistik-Dienstleister und zwei Wiegesysteme sowie

zwei automatische Lager. Auf der Liste der Anforderungen stehen des Weiteren mehr als zehn Bankenschnittstellen, lokale Schnittstellen zu Payroll-Systemen, Schnittstellen zu drei verschiedenen externen Order-Management-Systemen, verschiedene Varianten von elektronischen Rechnungen sowie das neue System für Nota Fiscal in Brasilien. Nicht zuletzt gilt es, in den verschiedenen Zeitzonen etwa 650 neue User zu schulen und zu unterstützen. Projektstart des Rollouts in Südamerika war zum Jahresanfang 2013. Insgesamt hat das Pharmaunternehmen für den Rollout vier Jahre vorgesehen.

Das Projekt-Ziel soll durch ein zugeschnittenes SAP-Template erreicht werden. Dies umfasst ein globales Template mit SAP-Standards für Prozesse, Stammdaten und Reporting, darüber hinaus aber auch globale Grünenthal-Definitionen für Prozesse, Stammdaten und Reporting sowie in Europa erfolgreich implementierte Prozesse für verschiedene Geschäftsmodelle mit unterschiedlichen Outsourcing-Konzepten für Logistikdienstleistungen. Auch ein globales Schnittstellen-Konzept für Logistik Service Provider, Payroll-Systeme, Reisekosten, BI-Systeme und andere mehr wird in den neuen Ländern in Mittel- und Südamerika übernommen. Weiterhin verfügt Grünenthal über einen Werkzeugkasten von getesteten und erprobten Migrationstools sowie ein Set von Reports für das tägliche Geschäft.

Globaler Baukasten M-cbs

Die von cbs Corporate Business Solutions entwickelte Methode M-cbs ermöglicht es, ein globales Rollout-Vorhaben zu beherrschen, zu beschleunigen und kosteneffizient zu gestalten. Das Template funktioniert wie ein Baukastensystem, das ein definiertes Set von globalen Geschäftsprozessen, Prozess-Varianten sowie gekapselte Prozesse aus Best Practices enthält. Auch die speziellen brasilianischen Anforderungen wie Nota Fiscal, Steuerberechnung oder CFOP-Ermittlung, also die Klassifizierung der einzelnen Prozesse in behördlich vorgegebene Codes, lassen sich abbilden.

Da Grünenthal bislang in Brasilien noch nicht operativ tätig war, kannte es bislang auch noch nicht die lokalen Anforderungen. Das Pharmaunternehmen war sich aber im Klaren darüber, dass eine integrierte Lösung für die elektronische Übermittlung der Nota-Fiscal-Daten an die Steuerbehörde SEFAZ obligatorisch für das Geschäft in Brasilien war. Die SAP-Lösung SAP Nota Fiscal Eletrônica

(SAP NFE) bietet hierfür eine Datenübertragung in Echtzeit. Dazu können aus SAP NFE die Nota Fiscals direkt aus dem System erstellt und diese an die Behörden versendet werden. Die landesspezifische SAP-Lösung enthält ein Set von Prozessen oder Prozessvarianten sowie Best Practices für das brasilianische Steuerverfahren.

Ein Projekt über vier Jahre

Der Rollout nach Brasilien startete am 1. Juli 2013 mit einem Workshop. Die cbs-Berater machten die zentrale IT von Grünenthal, das CoC in Aachen, mit ihrem Wissen und Erfahrungen über die hohen und komplexen Anforderungen in Brasilien vertraut. Dabei gingen die Berater auch auf die kulturellen und sprachlichen Barrieren ein. In dem Workshop zeigte cbs auf, welche spezifischen Anforderungen in Brasilien bestehen und wie sich die Prozesse in diesem Umfeld standardisieren lassen. Die legalen und steuerrechtlichen Anforderungen wurden dargestellt und auf die Situation von Grünenthal übertragen.

Mit dieser Vorbereitung konnte das zentrale SAP CoC von Grünenthal das ERP-System an die neue Situation anpassen. Da Grünenthal erstmals in seiner Unternehmensgeschichte damit konfrontiert war, eine andere Zeitzone einzubeziehen, überarbeitete die zentrale IT in Aachen mit Unterstützung von cbs auch ihr Support-Konzept komplett. So wurden die Voraussetzungen geschaffen, Wartung und Hosting für das SAP-System in den südamerikanischen Ländern zentral erfolgreich zu leisten.

Im Vorfeld des Projektes wurde das Grünenthal-ERP-System auf den neuesten Stand bezüglich Service Packages und Enhancement Packages gebracht, um möglichst viele aktuelle SAP-Lösungen für legale Anforderungen in Süd- und Mittelamerika nutzen zu können.

Der Setup des Systems erfolgte zwischen Mai und Juni 2013 und wurde nach Tests im September 2013 abgeschlossen. Anschließend wurden die neuen Anwender in Brasilien und Venezuela geschult und weitere Tests vorgenommen. Insgesamt wurden alle gängigen SAP-Funktionen eingeführt – vom Vertrieb über Distribution, Controlling, Finanzen, Manufacturing & Packaging, Quality Management bis hin zu Warehouse-Management, Beschaffung, Bestandsmanagement und Bedarfsplanung. Ein besonderes Augenmerk lag auf den spezifischen Anforderungen der Pharma-Branche in Brasilien.

In der neuen brasilianischen Vertriebsgesellschaft ging das SAP-ERP-System am 1. November 2013 live, Venezuela folgte zwei Monate später am 1. Januar 2014. Am 1. Januar 2015 folgten Peru mit einer Vertriebsgesellschaft sowie Ecuador mit einer Vertriebsgesellschaft und einem Produktionsstandort.

Das Business läuft

Nun sind bei Grünenthal alle europäischen und die ersten fünf lateinamerikanischen Buchungskreise in SAP abgebildet. Das globale SAP-ERP-System wird in der zentralen IT von Grünenthal in Aachen gehostet und durch das SAP Competence Center gewartet. Das neue Support-Konzept kommt auch in den vier südamerikanischen Ländern zum Einsatz. So sieht es aus: Der First-Level-Support wird in der Region durch lokale IT-Experten und Prozess-Experten der Fachbereiche gewährleistet. Probleme, die nicht vor Ort gelöst werden können, werden an den Second-Level-Support in Aachen weitergeleitet und dort, gegebenenfalls mit externer Unterstützung durch cbs, gelöst. Das gesamte Rollout-Projekt des Grünenthal-SAP-ERP-Systems in die Länder in Mittel- und Südamerika läuft bis 2016. Insgesamt sind zehn Buchungskreise in acht Ländern geplant. Bei einem solchen Rollout muss vor allem in Brasilien vor dem Go-Live der Lösung klar sein, wer die recht häufigen Änderungen im brasilianischen Steuersystem in Zukunft überwacht und bewertet. Nur dann ist ein reibungsloser Betrieb dauerhaft möglich. Sinnvoll ist es außerdem, frühzeitig Wirtschaftsprüfer einzubeziehen, die die gesetzeskonforme Umsetzung der Anforderungen bestätigen können, um im Bedarfsfall auch sehr zeitnah nachjustieren zu können.

Das wachsende Business in den vier südamerikanischen Ländern kann Grünenthal durch erprobte Prozesse jetzt effektiver bearbeiten. Die einheitliche SAP-Lösung ermöglicht es, die Landesgesellschaften nach definierten Kennzahlen transparent zu vergleichen. Grünenthal ist somit in seiner Strategie ein gutes Stück vorangekommen, weltweit mit nur einem SAP-ERP-System zu arbeiten und hier harmonisierte Stammdaten und standardisierte Prozesse vorzufinden.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83





IT-Security

Sehen heißt glauben...

© Shutterstock.com

Überlichtschnelle Raumschiffe und kämpfende Elfen, am besten in Surround-Sound – dazu Chips, ein kühles Bier. Der Abend ist gerettet. Dagegen ist nichts einzuwenden. Problematisch wird es, wenn die Grenze zwischen Fiktion und Realität verschwimmt.

Von Raimund Genes, Trend Micro

Bei Kriminalermittlungen ist der „CSI-Effekt“ in den USA zu einem ernst zu nehmenden Problem geworden: Geschworene werden z. B. durch Methoden und Zeitabläufe, die in gängigen Kriminalserien vorgelebt werden, „verdorben“. Nachdem es inzwischen auch Filme und Serien gibt, die im „Cyber“-Umfeld spielen, schwappt dieses Problem auch langsam in die IT-Security. Natürlich ist es beeindruckend, wenn „die Guten“ die gegnerische Firewall durch effektvollen Trojaner-Beschuss „desintegrieren“. Auch der Passwort-Cracker, der in zehn Minuten sämtliche Kennwörter durchprobiert, oder der anonyme Internetbenutzer, den man auf einer Weltkarte effektiv über mehrere Stationen enttarnt, sind nicht zu verachten.

Lichtjahre von der Realität

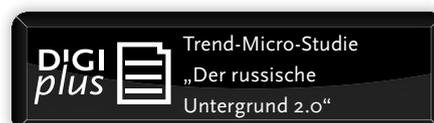
Fast alle Dinge bei Film und Fernsehen müssen alleine optisch wirken. Und wo dies in der Realität nicht der Fall ist, wird halt aufgehübscht. Oft bis zur Unkenntlichkeit: Angebliche „Hacker“, seien sie nun auf der richtigen oder falschen Seite, werden stereotyp als „Nerds“ dargestellt: entweder als dickliche Variante mit schwarzer Kleidung und langen Haaren – oder spargeldürr, mit Holzfällerhemd und schwarzer Hornbrille. In beiden Fällen aber gepaart mit der nötigen kriminellen Energie. Doch IT-Sicherheit heute ist weder optisch spektakulär noch einfach. In vielen Fällen ist sie für Außenstehende schlichtweg langweilig. Auch kriminelle Aktivitäten im Cyberspace werden in den seltensten Fällen von technischen und kriminellen Genies durchgeführt. Im Gegenteil: Wie auch in der „normalen“ Industrie gibt es eine klare Aufgabenteilung: Jene mit dem nötigen technischen Wissen, um Angriffswerkzeuge jeder Art zu erstellen, sind nicht zwangsläufig diejenigen, die diese auch einsetzen. Eine sehr gute Beschreibung der derzeitigen Lage bietet das jüngst vorgestellte „Bundeslagebild Cybercrime 2014“ des Bundeskriminalamtes. In diesem

wird explizit auf ein Wachstum von „Cybercrime as a Service“ eingegangen: Kriminelle Auftraggeber können damit IT-Angriffe durchführen, ohne selbst technisches Wissen oder Infrastruktur zu benötigen. Während der cyberkriminelle Untergrund schon in der Vergangenheit seine eigene industrielle Revolution (durch starke Arbeitsteilung und Optimierung geprägte Arbeitsabläufe) durchlebt hat, ist dieser inzwischen bei einer Dienstleistungsgesellschaft angelangt. Diese Schlussfolgerung deckt sich mit Trend Micros Beobachtungen. Seit Jahren beobachten wir den cyberkriminellen Untergrund in verschiedenen Regionen, darunter Nord- und Südamerika, Afrika, Asien und Russland. Dabei sind nicht nur die Akteure von Interesse, auch die Art der angebotenen Werkzeuge, Dienstleistungen und deren Preise lassen interessante Rückschlüsse zu. Die aktuellsten Ergebnisse zum russischen Untergrund haben wir in der Studie „Der russische Untergrund 2.0“ publiziert. Daraus geht klar hervor, dass der russische Untergrund zurzeit der professionellste und fortschrittlichste Markt ist. Auf der einen Seite stehen hochspezialisierte Werkzeuge und Techniken. Aber selbst ohne technischen Hintergrund steht auf der anderen Seite ein breites Dienstleistungsangebot. Es ist also für jeden etwas dabei – ob nun technikaffin oder „nur“ kriminell. Die Realität steht also im Gegensatz zur Fiktion. Man braucht kein technisches und/oder kriminelles Genie. Die kriminelle Energie und das nötige Kleingeld, um eine Dienstleistung einzukaufen, tun's auch. Und die technische Expertise ist hier schon inbegriffen. Der in Film und Fernsehen vorgelebte Cyberspace ist optisch imposant – und solange wir nicht vergessen, dass dieser fernab jeder Realität ist, steht einem entspannten Filmenerlebnis auch nichts entgegen.

Raimund Genes ist Chief Technology Officer bei Trend Micro. Mit seinem Team ist er für die Entwicklung und Einführung neuer Methoden zur Erkennung und Bekämpfung von Malware und zur Abwehr von Wirtschaftsspionage verantwortlich.

Trend Micro ist ein japanischer IT-Sicherheitsanbieter für Datensicherheit im Internet und im Cloud Computing. Der Schwerpunkt liegt auf Virtualisierung und Endpoint-Security.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Augen auf ...

Puh ... Wo finde ich bloß die Infos, die ich jetzt brauche? Vielleicht ein Whitepaper oder ein eBook?



it-daily.net



SNAP!



Auf www.it-daily.net!
Da findest Du relevante
Infos aus der IT-Welt.
Bestimmt auch etwas,
das Dir weiterhilft!

it-daily.net

Das Online-Portal von
itmanagement & itsecurity



Erste durchgängige Lean-SCM-Lösung für SAP SCM

Produktion an Nachfrage ausrichten

Der ständige Marktwandel macht es für Unternehmen immer schwieriger, ihre Produktion bedarfsgerecht zu planen. Wie gelingt es dennoch, die gesamte Lieferkette flexibel der schwankenden Nachfrage anzupassen?

Von Steffen Joswig, Camelot ITLab

Einst aus dem Militärbereich stammend, wird das Akronym VUCA – zusammengesetzt aus den englischen Begriffen „Volatility“, „Uncertainty“, „Complexity“ und „Ambiguity“ – längst auch dafür genutzt, die zentralen Herausforderungen in der modernen Geschäftswelt zu beschreiben. So sehen sich die Hersteller mit einer zunehmenden Volatilität und Unsicherheit der Nachfrage sowie Komplexität und Ambiguität, also Zweideutigkeit, von Produktportfolios und Lieferkettennetzwerken konfrontiert. Gerade Unternehmen aus der Prozessindustrie stehen vor dem Problem, ihre oft sehr langwierigen Produktionsprozesse kurzfristig an heftige Marktschwankungen anpassen zu müssen.

Planung der gesamten Wertschöpfungskette

Für immer mehr Hersteller hat das klassische Konzept, ihre Produkte auf Basis fester Pläne auf den Markt zu bringen, daher ausgedient: Sie setzen stattdessen auf Lean-Supply-Chain-Planung. Doch während sich die früheren Lean-Production-Ansätze auf die Herstellung in einzelnen Werken beschränkten, dehnten die Berater von Camelot Management Consultants und der Schwesterfirma Camelot ITLab das Konzept erstmals auf die gesamte Wertschöpfungskette aus – über alle Produktionsstufen und Ländergrenzen hinweg. In Zusammenarbeit mit führenden Unternehmen aus der Chemie-, Pharma- und Konsumgüterindustrie entstand ein durchgängiges Lean-SCM-Konzept, mit dem die Hersteller ihre bestehenden Planungsprozesse deutlich vereinfachen sowie die Synchronisation und das Variabilitätsmanagement ihrer globalen Lieferketten verbessern können.

Die Camelot-Gruppe schließt mit ihrem Lean-SCM-Gesamtkonzept erst-

mals die Lücke zwischen Lean-Konzepten und speziellen IT-Lösungen durch die Camelot Lean Suite. Das für SAP SCM zertifizierte Add-on erweitert den SAP-SCM-Standard um die Lean-SCM-Komponenten der Camelot Lean Suite. Diese Komponenten waren erforderlich, weil sich eine hohe Bedarfsvariabilität mit den üblichen Planungssystemen nicht meistern lässt. Diese sind auf der einen Seite selbst zu komplex, auf der anderen Seite bieten sie zu wenige automatisierte Optionen, um auf eine hohe Zahl von Planabweichungen zu reagieren. Das heißt, sie arbeiten nur dann einwandfrei, wenn äußerst zuverlässige und stabile Bedarfsforecasts zu den Marktentwicklungen und Kundennachfragen verfügbar sind.

Kernkonzepte der Lean Suite

Das Rhythm Wheel unterstützt Planungs- und Managementkonzepte, die Camelot als Kernelemente des neuen Lean-Supply-Chain-Ansatzes entwickelt hat. Teil der Camelot Lean Suite ist der Rhythm-Wheel-Designer, der den Input für die Rhythm-Wheel-Heuristik liefert, die in die operative Produktions- und Feinplanung (PP/DS) von SAP APO integriert ist. Zum Monitoring und als Input für die taktische Planung steht der Rhythm-Wheel-Monitor zur Verfügung, der das Ergebnis der Heuristik mit dem Design vergleicht und dem Planer als Grundlage zur Anpassung der Design-Parameter dient.

Zyklische Planung mit dem Rhythm Wheel

Eine zentrale Funktion des Rhythm-Wheel-Ansatzes besteht darin, eine ständig wiederkehrende Produktionssequenz vorzugeben. Jede Speiche



Steffen Joswig ist Managing Partner bei Camelot ITLab.

des Rads symbolisiert die Produktion eines bestimmten Produkts. Zur optimalen Auslastung der Anlagen ordnet der Rhythm-Wheel-Designer die Produkte in einer optimalen Reihenfolge an. Dabei stehen verschiedene Optimierungsansätze zur Verfügung, z. B. OEE (Overall Equipment Effectiveness, Gesamtanlageneffektivität) oder Bestandskostenoptimierung.

Die Größe der Speichen des Rads – und damit die Produktionsmenge – werden gemäß einer Pull-Logik mit den vorhandenen Beständen, Zugängen und Bedarfen laufend abgeglichen. Dies ist gerade für Unternehmen mit langen Produktionsprogrammen von großem Vorteil, weil sie ihre Produktion so auch bei wechselnden Marktanforderungen gezielt am Kunden ausrichten und die Rüstvorgänge und Kampagnengrößen optimal gestalten können. Sie senken so

Globales Lean Supply Chain Management:

- Flexibilität und Agilität in der Lieferkette
- Gleichmäßige Produktion
- Kürzere Produktionszyklen
- Minimale Rüstzeiten
- Optimale Auslastung der Produktionsanlagen
- Geringere Produktionskosten
- Weniger Lagerbestände
- Höhere Kundenliefertreue
- Vereinfachte Prozesse zur Planung und Steuerung

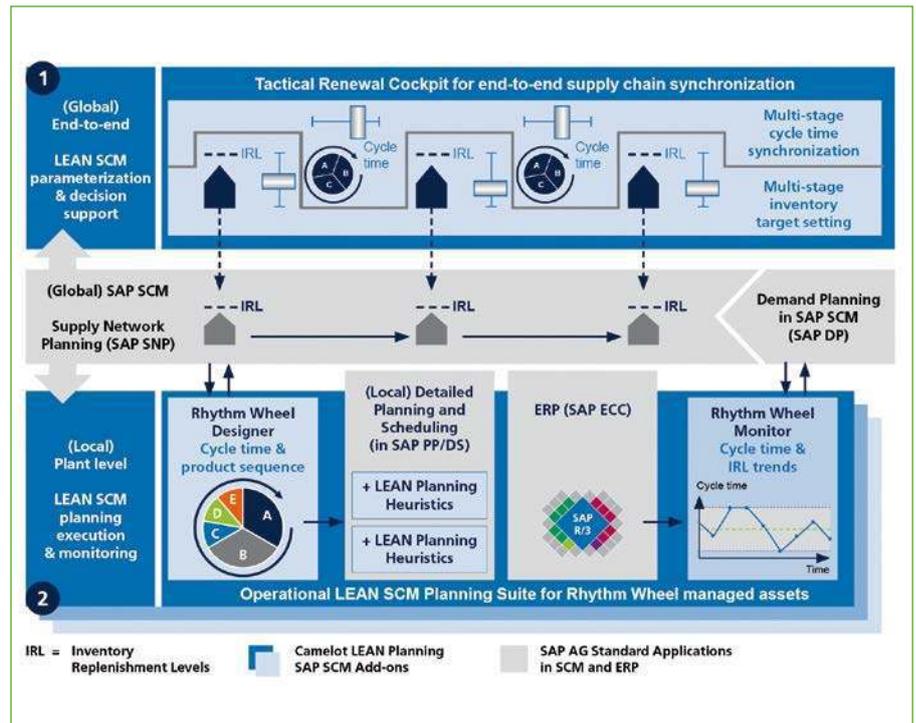
ihre Bestände, steigern die Auslastung kapitalintensiver Anlagen und glätten gleichzeitig die Kapazitätsbelastung, um Produktionsspitzen zu vermeiden

Synchrone Lieferkette End-to-End

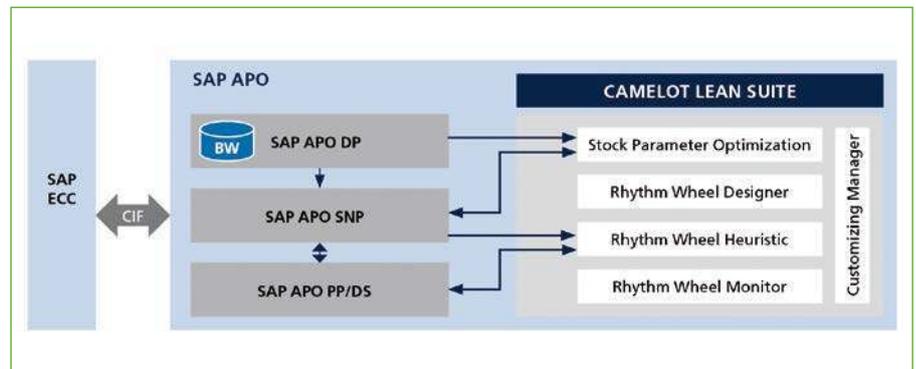
Zur Umsetzung eines übergreifenden Lean-Supply-Chain-Konzepts ist es notwendig, sämtliche Produktionsstufen und -stätten eines Unternehmens in die Planung einzubeziehen: Nur durch eine effektive End-to-End-Synchronisation lassen sich Wartezeiten und Produktionsausfälle vermeiden und die Reaktionsfähigkeit steigern. Auch bei dieser Aufgabe spielt das Rhythm Wheel eine zentrale Rolle, denn es sorgt für eine Taktung der Produktionsprozesse über alle Glieder einer internationalen Lieferkette hinweg. Da mit den herkömmlichen Planungskonzepten die Produktionsreihenfolgen nur lokal oder ressourcenspezifisch angepasst werden konnten, war es bisher nicht möglich, diese mit vor- oder nachgelagerten Produktionsstufen zu synchronisieren.

Variabilitätsmanagement

Viele Unternehmen in der Prozessindustrie versuchen, Nachfrageschwankungen in erster Linie dadurch auszugleichen, dass sie ihre Produktionspläne anpassen. Die Sicherheitsbestände bleiben dagegen unangetastet und steigen kostenintensiv immer weiter an. Das Rhythm Wheel hingegen unterstützt die Hersteller, mit der Variabilität effizienter umzugehen und die Produktionskapazitäten und Sicherheitsbestände optimal aufeinander abzustimmen. So können durch Anpassung der Zykluszeiten in der Produktion



Der Lean-Supply-Chain-Planning-Ansatz ermöglicht es Unternehmen aus den Prozessindustrien, Nachfrageschwankungen über die gesamte Lieferkette hinweg abzufedern.



Die Camelot Lean Suite 3.0 von Camelot ITLab hat die Zertifizierung „SAP Certified – Powered by SAP NetWeaver“ durch SAP erhalten und lässt sich so erstmals in die Anwendung SAP Supply Chain Management (SAP SCM) integrieren.

die Kapazitäten gleichmäßiger ausgelastet und Produktionsspitzen vermieden werden. Übersteigt die Nachfrage dann doch deutlich die Erwartungen, werden Teile der Sicherheitsbestände aktiv in der Planung genutzt.

Seit über fünf Jahren entwickeln die Management- und IT-Berater der Camelot-Gruppe ihre Lean-SCM-Planungsansätze laufend weiter und richten sich dabei an den speziellen Bedürfnissen der Prozessindustrie aus. Vorreiter bei der Entwicklung waren Branchengrößen aus der Chemieindustrie, wie BASF, Dow Chemical und Du Pont. Sie setzen heute alle auf die zyklische Planung mit festgelegten Produktionsreihenfolgen, um neben einer einfacheren Planung ihre oft sehr komplexen globalen Produktionsprozesse zu synchronisieren.

Vor ähnlichen Herausforderungen stehen auch Pharmahersteller wie Novartis und AstraZeneca oder Unternehmen aus der Konsumgüterindustrie, zum Beispiel Procter & Gamble, Coca-Cola und Nestlé. Sie alle nutzen die Lean-Supply-Chain-Planungskonzepte erfolgreich, um die Herausforderungen der VUCA-Welt zu meistern.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



leansupplychainplanning.com

Kommentar

Analoge B2B-Prozesse, digitale private Kommunikation?

Papierloser Büroalltag

Fast alle haben sie: ständig verfügbare und „papierlose“ Kommunikationsmöglichkeiten, um sich privat auszutauschen – per WhatsApp, Twitter, Instagram, E-Mail oder über den fast schon „old-school“ Short-Message-Service. Doch wie sieht das eigentlich im verwaltungsintensiven Büroalltag aus?

Von Jörg Günther, Agentur für Informatik AFI



Jörg Günther ist Geschäftsführer von AFI.

Geht es im Büro auch komplett papierlos? In vielen Branchen läuft die Kommunikation zwischen Geschäftspartnern heute weitestgehend per E-Mail, aber auch die „gelbe Post“ und die Fax-Kommunikation sind alles andere als „tot“. PDF-Anlagen zu E-Mails ersetzen zwar vermehrt die Briefpost und das Fax – aber wie sieht dann die Folgebearbeitung dieser Dokumente aus?

Medienbrüche vorprogrammiert

Schon vor 25 Jahren – zu Beginn meiner persönlichen IT-Zeit mit SAP R/2 – wurde dem Papier im Büro nur noch eine kurze Lebenszeit vorhergesagt. Damals funktionierte IT-Business auch – ganz ohne E-Mail, ohne Smartphones und ohne iPads. Also: Totgesagte leben länger.

Aber auch im Jahr 2015 mit den „E-Mail-PDF-Anlagen“ im daily Business erlebe ich oft genug bei meinen Kunden, wie ausgehende Dokumente aus ERP-Systemen (meist SAP) zwar digital versendet, aber beim Empfänger eben auch wieder ausgedruckt, als E-Mail parallel sortiert und aufbewahrt, dann in Umlauf gebracht und manuell nacherfasst (und oft genug wieder nachgescannt) werden. „Was für ein Unfug“, mag manch ein Leser denken – aber eben oft genug Realität in deutschen Büros – über alle Branchen hinweg! Ob es sich dabei um Auftragsbestätigungen handelt, die man lieber als „Papier“ dann Position für Position gegen die SAP-Ausgangsbestellung gegenüberlegt, um Termin-, Preis- oder Mengenabweichungen zu erkennen; ob es sich um selbst erstellte Ausgangsbestellungen handelt, die man hausintern zur Freigabe noch mit Papierfahnen oder Stempel versieht und sich im Papierumlauf alle Unterschriften einholt, bevor alles an den Lieferanten geht (gescannt oder als „gelbe Post“); ob man einen Kundenauftrag ausdruckt und Artikel für Artikel manuell im ERP Sales & Distribution System erfasst und prüft; ob man Bewerberanschreiben kopiert, um diese vom HR-Team an das betroffene Fach-Team zu verteilen... Beispiele dafür sind zahlreich.

Warum sind diese B2B-Prozesse noch so „analog“, die private Kommunikation aber fortgeschritten „digital“? So hat

doch der Gesetzgeber bereits an vielen Stellen nachgezogen und schon im Jahr 2011 mit dem Steuervereinfachungsgesetz z. B. die Grundlagen für den elektronischen Rechnungsaustausch geschaffen – der Wegfall der qualifizierten elektronischen Signatur bei Nachweis eines passenden Verfahrens. Und die digitale Agenda lässt ebenfalls hoffen. Und sind nicht auch die technologischen Voraussetzungen geschaffen worden? Auch an den Verwaltungsarbeitsplätzen gibt es oft duale Screens; Dokumente lassen sich auf den Bildschirmen in Originalgröße darstellen – die Kosten dafür sind moderat. Selbst das Argument der „teuren Speicher für die Aufbewahrung der speicherintensiven Formate“ ist durch den Verfall der Kosten in den letzten Jahren mehr und mehr weggebrochen.

Die Argumente für digitale Prozesse liegen doch auf der Hand: Maximale Transparenz des gesamten Geschäftsvorgangs vom Eingang bis zur Ablage, vom Erstellen bis zum Versand – für alle Beteiligten jederzeitige Zugriffs- und Auskunftsfähigkeit. Kosten werden nachweislich bis zu 80 Prozent reduziert (laut einer Studie der Deutsche Bank Research wurde dies z. B. für den komplett elektronischen Rechnungsaustausch ermittelt). Aktenordner und Kellerräume voller Papierdokumente entfallen. Der Purchase-to-Pay- sowie Order-to-Cash-Prozess wird massiv beschleunigt.

Typische Transparenzgegner

Da die Verwaltungsprozesse der Firmen nicht Teil der Wertschöpfung sind, werden diese oftmals nur nachgelagert betrachtet. Es dauert wohl einfach, bis hier der „Change“ einsetzt – und es ist ja nicht damit getan, einfach eine Software an einem oder mehreren Arbeitsplätzen zu installieren. Oft werden ganze Arbeitsabläufe grundsätzlich infrage gestellt und verändert. Evtl. werden Arbeitsplätze komplett wegfallen, der Betriebsrat wird hinzugezogen...

Und dann braucht es auch die innerbetrieblichen Ressourcen. So muss die hausinterne IT Hardware, Software und Infrastruktur prüfen, schaffen und später betreiben. Fachteams müssen neue Prozesse testen und abnehmen – und dies neben dem Tagesgeschäft dazu. Genau diese innerbetrieblichen Ressourcen stehen oft aber nur knapp zur Verfügung. Cloud-Services mögen hier entlasten, werfen dafür aber andere kritische Fragen auf.

Auch bleibt immer die Frage nach „bin ich compliant“ – ist es auch „sicher und zulässig“, wie wir dann digital arbeiten werden? Wer berät hierzu, wer testiert diese neuen Verfahren? Wo liegt die Haftung? Und das geht weit über die Frage nach

„Datensicherheit“ und Angriffe von außen („CIA-Ängste“) hinaus. Ein Damoklesschwert... Sind es die Menschen in den Fachbereichen, denen man das geliebte „Papier“ wegnimmt? Wohl kaum – denn am Abend geht’s doch privat auch digital weiter... bei Amazon, bei YouTube, bei WhatsApp. Es sind eher die Menschen, die um ihren Arbeitsplatz fürchten! „Übernimmt die Software dann meine Arbeit, werde ich im digitalen Büroalltag noch benötigt?“ Wie erfolgt eine sinnvolle Mitwirkung und Akzeptanz aller Betroffenen?

Digitale Reife?

Unser Gesetzgeber bekundet die „digitale Agenda“ – liefert aber weiterhin eine Vielzahl neuer Gesetze und dazu aber nur bedingt durchdachte Anweisungen zu den Verfahren. Man mag z. B. an die Gelangensbestätigung, das Mindestlohngesetz, das ReverseCharge-Verfahren denken...

Und dann die einheitliche „Uneinheitlichkeit“. Zwar versuchen Industrie- und Wirtschaftsverbände oder herstellertreibene Zusammenschlüsse immer wieder, „digitale Standards“ zu schaffen. Aber gelingt dies? So zwingen einem doch die mächtigen Konzerne „ihre“ Standards auf, individuelle (und damit heterogene) Portale werden geschaffen, um Daten und Dokumente zu erfassen – jeder kocht sein „Süppchen“. Eventuell gelingt die Standardisierung einer Branche einmal (VDA, Swift usw.), selten ganz Deutschland (DIN usw.), wie oft in der EU? Der jüngste Versuch: ZUGFeRD – das Forum elektronische Rechnung Deutschland⁴. Hier stört mich schon persönlich das „D“ – für Behörden in Deutschland meinetwegen. Aber für international agierende Unternehmen? Na ja... Und zuletzt ist auch die Software eben oft noch nicht so verzahnt und haptisch exzellent und intuitiv einsetzbar, wie man sich das wünscht! So werden eben doch E-Mails oft in Kundenordnerstrukturen aufbewahrt und parallel ein ERP-System eingesetzt und dazu noch ein Netzwerkverzeichnis.

Wird das komplett papierlose Büro doch noch Realität? Die Vorteile liegen auf der Hand und die Rahmenbedingun-

gen dafür sind geschaffen. Es gibt etliche Softwareanbieter auf dem Markt, die entsprechend ausgereifte Lösungen dazu anbieten. Auch die Bundesregierung hat die Zeichen erkannt: Die digitale Agenda lässt hoffen: „Die Digitalisierung bietet große Potenziale und ermöglicht Synergien. Es ist daher Aufgabe der Politik, den Strukturwandel aktiv zu begleiten und die Rahmenbedingungen für das Leben, Lernen, Arbeiten und Wirtschaften in der digitalen Welt zu setzen und allen die Teilhabe am digitalen Wandel zu ermöglichen.“

Edward Gower-Isaac, VP Business Process Services bei Ricoh Europe, sagt: „Die Digitalisierung ist zweifellos ein Schlüsselfaktor für die wachsende Übernahme von E-Invoicing in Europa. Unternehmen erkennen, dass Digitalisierung nicht länger nur ein Unterscheidungsmerkmal ist, sondern eine Voraussetzung für jedes Unternehmen, das auch in der Zukunft weiterbestehen möchte. 73 Prozent der Geschäftsführer gaben an, das Erreichen der digitalen Reife führe direkt zu einem Umsatzwachstum, und 62 Prozent stimmten der Aussage zu, die digitale Reife mache ihr Unternehmen interessanter für potenzielle Investoren und neue Eigentümer.“ Wo ist ihr Gewinn im Unternehmen, wenn nicht nur z.

B. Ein- und Ausgangsrechnungen, sondern auch vor- und nachgelagerte Prozesse wie Bedarfsanforderungen, Auftragsbestätigungen, Kundenbestellungen, Lieferscheine, Zahlungsbillets, Materialzertifikate, Ursprungszeugnisse, Bewerbungsmappen usw. elektronisch, digital und vor allem automatisiert bearbeitet werden. Sie erreichen maximale Transparenz und Effizienz und sparen dadurch täglich bares Geld ein. Der ROI ist in der Regel kurz- bis mittelfristig (12 bis 48 Monate) erreicht.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

AFI



www.digitale-agenda.de



Was wäre die Meinung der SAP-Community ohne Veröffentlichung im E-3 Magazin?

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und www.e-3.de





Flash-Speicher in der SAP-Infrastruktur

Blitzschnell

Immer mehr All-Flash-Storage-Arrays finden ihren Weg in die Rechenzentren. Schon ab 2018/2019 könnten sie die primäre Storage-Umgebung dominieren. Dem CIO gelingt es damit, ohne großen Umbau die Leistung der SAP-Landschaft zu steigern und die IT-Betriebskosten zu optimieren.

Von Herbert Bild, NetApp

Derzeit führen noch hybride Flash-Lösungen den Gesamtmarkt an, der laut den Marktforschern von IDC im Jahr 2014 ein Volumen von 11,3 Milliarden US-Dollar erreichte. 1,3 Milliarden US-Dollar entfielen hierbei auf die schnellen All-Flash-Systeme.

Bei weiter sinkenden Anschaffungskosten wird All-Flash mit Sicherheit häufiger zum Einsatz kommen und damit die Performance der IT-Infrastruktur weiter steigern. Noch vor einigen Jahren wurde versucht, die Latenz beim Datenzugriff durch Festplatten zu steigern, die mit bis zu 15.000 U/min laufen. Diese sorgen jedoch für eine hohe thermische Belastung im Rechenzentrum und treiben die Energiekosten in die Höhe.

Speicherstrategie

SAP-Verantwortliche sollten jetzt prüfen, wie sie die aktuelle Speicherstrategie durch den Einsatz von Flash optimieren können. Viele Unternehmen werden trotz Cloud ihre Core-Applikationen wie ERP und Hana weiterhin on premise betreiben, beispielsweise aufgrund von Sicherheitsbedenken. Wer eine Hana-Umgebung installiert hat, sollte sich die Flash-Systeme genauer anschauen. Flash kann dazu beitragen, die Betriebskosten zu verringern: Eine auf dem Server eingebaute Flash-PCIe-Karte erlaubt es, mehr und größere Workloads pro CPU-Kern abzuarbeiten. In vielen Fällen ist

es dann möglich, die Anzahl der CPUs eines SAP-Systems zu verringern. Bei einem Pro-CPU-bezogenen Lizenzmodell fallen bei weniger aktiv genutzten CPU-Kernen auch weniger Lizenzkosten an. Weitere Einsparungen ergeben sich durch den verringerten Bedarf von Platz, Kühlung und Energieverbrauch im Vergleich zu Festplatten. In einem stark ausgelasteten Rechenzentrum bietet eine Flash-Migration daher eine große Chance, die IT-Betriebskosten zu verringern. Für eine Kosten-Nutzen-Analyse sollten CIOs nicht nur auf die Anschaffungskosten von Festplatte und Flash-Speicher bezogen auf Gigabyte pro Euro schauen. Der wahre Wert von Flash-Systemen zeigt sich, wenn man die Transaktionsleistung beider Technologien in Relation zu den Anschaffungskosten setzt. Wenn ein Flash-System in gleicher Zeit mehr I/O-Transaktionen schafft als ein Disk-basiertes System, können sich die Anschaffungskosten sehr schnell amortisieren.

Wer gezielt die Leistung einzelner Server mit SAP- oder Datenbanksystemen steigern möchte, kann hierfür die bereits erwähnten Flash-Speicher auf PCIe-Karten nutzen. Der Performance-Sprung durch PCIe ist im Vergleich zu Schnittstellen wie SAS oder SATA gewaltig. Anstatt wie bisher bei Millisekunden liegt die Latenz hier im Bereich von Mikrosekunden. Die geringen Antwortzeiten und hohen Transferraten werden dadurch erreicht, dass die PCIe-Karte



Herbert Bild ist seit 2005 als Solutions Marketing Manager bei NetApp. Zuvor war der diplomierte Maschinenbauer als Director Market Development CE beim Enterprise-Software-Anbieter Mercury tätig.

unmittelbar an der CPU sitzt und so kein Umweg über einen SAS- oder SATA-Controller gemacht werden muss. Dadurch werden PCIe SSDs jedoch zu einem lokalen Speicher, welcher sich nicht so einfach in bestehende Konzepte für Hochverfügbarkeit und Backup integrieren lässt.

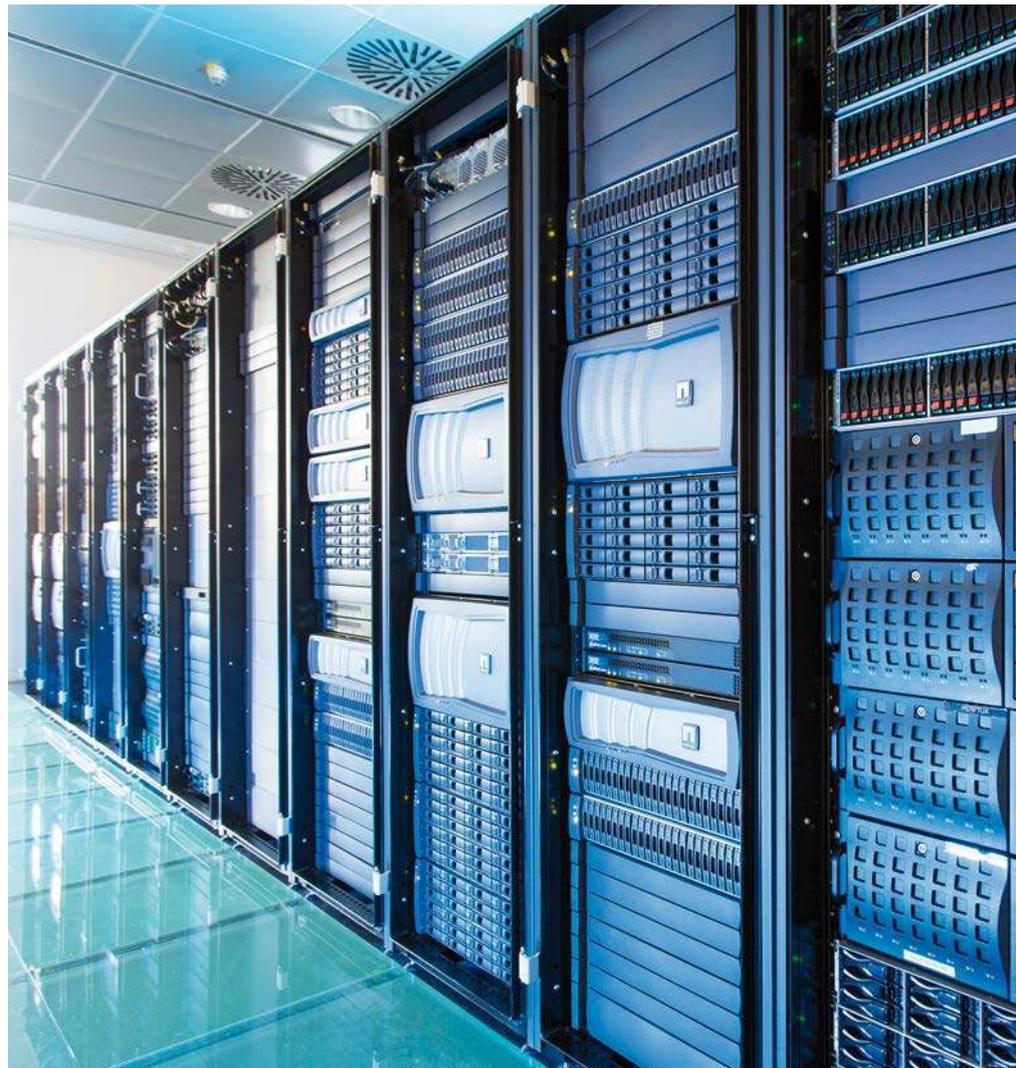
Welche Speicherlösung für ein Unternehmen sinnvoll ist, hat weniger mit den Datenmengen zu tun als vielmehr mit den Anwendungsszenarien – also dem Workload. Geht es um sogenannte kalte Daten, wie beispielsweise Backup- oder Archivdaten, sind auch etwas höhere Antwortzeiten der Storage-Systeme noch akzeptabel. Wer dagegen mit SAP-Systemen eine sehr hohe Zahl an Finanztransaktionen verarbeitet oder in einer VDI-Umgebung eine hohe Benutzerzahl mit virtuellen Desktops betreibt, sollte auf Flash-Systeme setzen. Auch für Backup- und Entwicklungsumgebungen bietet Flash ein Plus an Geschwindigkeit. So lassen sich zum Beispiel bei einem Restore mithilfe von Snapshots die operativen Daten sehr schnell wieder einspielen. Auch kann eine SAP-Entwicklungsumgebung innerhalb weniger Sekunden auf Basis eines Snapshots aufgesetzt werden.

Besonderheiten von Flash

Für den IT-Verantwortlichen ist es wichtig, Flash möglichst leicht in bestehende SAP-Infrastrukturen integrieren zu können. Wird der Geschwindigkeitsvorteil durch einen erhöhten Administrationsaufwand zunichtegemacht, hat man unterm Strich nichts gewonnen. Wer sich Flash-Storage ins Rechenzentrum holt, sollte daher auf die Erfahrung eines Spezialisten setzen. Flash stellt nämlich durchaus Herausforderungen an das Sizing, da es hier um ganz andere Leistungswerte als bei Disk-basiertem Storage geht. Prinzipiell sollten Flash-Systeme immer exakt an die individuellen Anforderungen im eigenen Unternehmen angepasst werden. Manchmal ist die Performance ausschlaggebend, manchmal die Verwaltbarkeit oder die Orchestrierungsmöglichkeiten und fast immer die bestmögliche Integration in die bestehende Infrastruktur. Schließlich will sich kein IT-Verantwortlicher ein neues Storage-Silo nur für SAP-Anwendungen ins Rechenzentrum holen.

Die Mischung macht den Unterschied

Wer Flash-Technologien möglichst flexibel in die Speicherinfrastruktur integrieren möchte, findet beispielsweise bei NetApp einen Ansatz, der dem CIO eine hohe Flexibilität bietet. Die von NetApp angebotenen Kombinationen aus All-Flash-, Hybrid- und rein Festplatten-basierten Arrays arbeiten mit dem



All-Flash-Storage im Rechenzentrum.

Storage-Betriebssystem Clustered Data Ontap. Hiermit lassen sich die Systeme sehr einfach in einem flexibel erweiterbaren Cluster-Verbund betreiben. Auch ist es möglich, im laufenden Betrieb Daten und Workloads so zu verschieben, dass diese unterschiedliche Speichersysteme nutzen, bis hin zur Integration von Cloud-Ressourcen. Die NetApp-Lösungen sind für das SAP-Hana-TDI-Modell zertifiziert: Systeme wie NetApp FAS integrieren sich zum Beispiel in den SAP Landscape Virtualization Manager und in das Hana Studio für Backup und Recovery.

Fazit

Bei den stetig sinkenden Speicherpreisen muss keine IT-Abteilung auf Flash verzichten. Höhere I/Os, verringerte Latenzen und weniger Energiebedarf machen die Chip-basierten Speichertechnologien so interessant. Einsparungen im Stromverbrauch, beim Platz und Verbesserungen in der Klimatisierung sind daher

wichtige Faktoren, die auf die gesamte IT-Infrastruktur einzahlen. Auch daraus kann also neben den reinen I/O-Vorteilen ein Bedarf zum Umrüsten entstehen.

Die Nutzung von reinen Flash-Arrays bleibt derzeit meist auf Spezialanwendungen begrenzt, die höchste Leistung benötigen. Hybride Architekturen unterstützen dagegen ein breiteres Spektrum an Einsatzmöglichkeiten und können SAP-Umgebungen sehr universell beschleunigen. Dies gilt besonders bei gleichmäßigen Workloads, die stark von Caching profitieren. Allerdings ist davon auszugehen, dass mit sinkenden Preisen mehr und mehr Festplatten durch schnellen Flash-Storage abgelöst werden.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

 **NetApp**[®]



ABAP

S/4 Hana – und nun?

© Sergey8grus, Leszek Glasner, Shutterstock.com

Die neue SAP-Generation ist da. Simplicity und Hana scheinen den IT Markt umzukrempeln, obwohl die neue Dimension mit S/4 Hana Finance gerade erst gestartet ist. So bereiten sich G.I.B-Entwickler auf S/4 Hana Logistics vor.

Von Sonja Telscher, G.I.B

Entwickler stehen vor einem vollständigen Paradigmenwechsel, der eine grundlegende Neuausrichtung bedeutet. „Wir bei G.I.B glauben an den Erfolg der neuen Technologie und setzen nun alles daran, unser Know-how auch auf diesem Gebiet auf Spitzenniveau zu bringen“, berichtet Anwendungsentwickler Rusan Ergüzel. Daher plant das Unternehmen ein mehrwöchiges Ausbildungsprogramm, eine Kombination aus Onlinevorlesungen, Selbsttests, Hausarbeiten und Diskussionsforen. „Diese Ausbildungsoffensive stellt uns vor eine echte Herausforderung“, äußert sich Dina Zwiorek, HR-Managerin, denn die investierte Zeit muss dem Tagesgeschäft und der fortlaufenden Programmentwicklung abgetrotzt werden.“ G.I.B setzt deshalb auf den internen Wissenstransfer. So sollen die S/4-Pioniere ihr neu erworbenes Wissen im täglichen Teamwork und über interne Schulungen an ihre Kollegen weitergeben. Mit S/4 ändert sich für die Entwickler viel, so lassen sich Hana-Anwendungen nicht in der bekannten Abap-Entwicklungsumgebung programmieren, sondern nur noch über Eclipse. Dies erfordert Kenntnisse in HTML, Javascript und anderen Programmiersprachen. Auch die Skriptsprache (SQL Script), die Datenbankumgebung und das Oberflächendesign (Fiori) sind neu. Große Veränderungen erwarten auch den User. Es ist z. B. Abschied von der lieb gewonnenen SAP GUI zu nehmen und sich auf ein ganz neues Oberflächendesign mit neuer Bedienlogik einzustellen.

Doch unabhängig von der potenziellen Begeisterung für das neue Design stehen SAP-User, die auf S/4 Hana umstellen möchten, vor der Frage, ob die alten und verlässlichen Add-ons auch dann noch tadellos funktionieren. „Genau das prüfen wir zurzeit“, berichtet Ergüzel. Allerdings steht der Entwickler vor dem Dilemma, dass seine Anwendungen mit S/4 Hana Logistics kompatibel sein müssen, welches noch gar nicht am Markt verfügbar ist. Aus diesem Grund wird bei G.I.B aktuell Simple Finance unter die Lupe genommen. Hier werden Funktionalitäten, Oberflächendesign und vor allem der Quellcode in

Augenschein genommen. Dabei wird nach neuen Sprachelementen gesucht und nach neuen Datenbank-Statements. „Mit den Analyse-Tools Code-Inspektor, SQL Monitor und SQL Performance Optimierungswerkzeug spüren wir Abweichungen auf und prüfen SQL-Abfragen auf Hana-Tauglichkeit“, erklärt er und blickt der Umstellung gelassen entgegen, schließlich ist die gesamte G.I.B-Dispo-Cockpit-Familie bereits Hana-zertifiziert. Auch ein erstes Hana-optimiertes Modul ist bereits vorhanden, das Forecast-Modul aus der Dispo-Cockpit-Familie ist seit Anfang 2014 im Einsatz. Florian Lenz, Leiter der „Forecast“-Abteilung, hat die Hana-Modifikation entwickelt. Zunächst galt es zu analysieren, welche Rechenoperation und welche Logik einen Mehrwert durch die Verarbeitung in Hana erfahren. Es standen sowohl Operationen mit besonders großem Datenvolumen als auch Analysen und Auswertungen, die durch eine Echtzeit-Berechnung einen Qualitätsgewinn erhalten, im Vordergrund. „Wichtig ist dabei die Nutzung der in der Hana-Datenbank zur Verfügung stehenden Statements, die eine neue Betrachtung der jeweiligen Operationslogik erfordern“, erklärt Lenz, der für sein Programm keine selbstständige Hana-Version entwickelt, sondern Weichen in das bestehende Programm eingearbeitet hat. Das Programm checkt an den entsprechenden Stellen, ob auf eine Hana- oder eine konventionelle Datenbank zugegriffen wird. „Das ist für die Entwicklung zwar komplizierter, erleichtert allerdings deutlich den späteren Pflegeaufwand.“

Die beiden Abteilungsleiter und passionierten Entwickler sind sich auf jeden Fall einig in der Beurteilung der neuen SAP-Generation. „Simplicity ist definitiv die Zukunft. Wir sind überzeugt, dass in einigen Jahren alle Kunden auf eine Hana-Datenbank umsteigen werden, ob als By-side-Ansatz oder vollständig migriert, ob on premise oder in der Cloud“, meint Ergüzel und ergänzt: „Wir bei G.I.B sind dafür gut aufgestellt und freuen uns auf die neue Herausforderung und die spannenden Möglichkeiten und Chancen, die sich mit der neuen Technologie ergeben.“



Sonja Telscher
ist Head of Marketing
bei G.I.B.

Abap (Advanced Business Application Programming) bildet als Programmiersprache die Basis aller SAP-Systeme. Sie vereint die Vorteile einer objektorientierten Sprache mit denen einer integrierten 4GL-Sprache. Mit Abap wird der SAP Application Server programmiert.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



Ist ein Datenbankwechsel überhaupt notwendig?

Hana triumphiert, MaxDB lebt weiter

Die aktuelle Datenbankstrategie von SAP erschließt sich den Kunden nicht auf den ersten Blick. Hana steht offensichtlich im Zentrum der SAP-Strategie, aber auch ältere SAP-Datenbank-Management-Systeme wie MaxDB oder ASE spielen nach wie vor ihre Rolle im Kanon der DBMS aus dem Hause SAP.

Von Norbert Goschin

Was bedeuten die neuen SAP-Pläne nun für Anwender, die schon immer auf SAP-Datenbanken gesetzt haben? Wie sollten sie die eigene IT-Strategie auf jene der SAP abstellen? Es mehren sich Stimmen, die Anwender einreden wollen, gerade MaxDB sei ein Auslaufmodell. Wird dann zum DB-Wechsel geraten, ist eigenartigerweise oft gar nicht von Hana die Rede, vielmehr wird ASE als vermeintlich naheliegendes Migrationsziel empfohlen. Fakt ist aber: ASE ist keine wirkliche Alternative zu MaxDB, und MaxDB stellt noch auf Jahre ein verlässliches und sinnvoll nutzbares DBMS dar.

Die späten 80er: SQL überlässt SAP den anderen

Zum Zeitpunkt der Entstehung von R/3 Ende der 1980er-Jahre war die Datenbankstrategie von SAP noch klar und einfach. SAP war damals ausdrücklich kein Datenbankhersteller, sondern setzte als ERP-Anbieter auf die etablierten SQL-Datenbank-Management-Systeme. Anfänglich waren das nur Oracle und Informix, später auch IBM DB2 und Microsoft SQL Server. Der Umstand, dass Oracle mit Financials bereits Ende der 1980er-Jahre auf den Markt kam und damit SAP auf dem Gebiet der Applikationen Konkurrenz machte, wurde zunächst als marktübliche „Coopetition“ abgetan. Im Laufe der Jahre entwickelte sich SAP jedoch zum größten Value Added Reseller für Oracle – und überwies jährlich einen beträchtlichen Millionenbetrag an den Wettbewerber. Ein Dilemma, das SAP dazu bewog, bei ihrer Strategie der Datenbankabstinenten umzusteuern.

Die 90er: SAP-eigene DB

Mit ADABAS D von der Software AG holte sich SAP Anfang 1992 eine weitere Datenbank ins Haus. Nach der R/3-Zertifizierung 1994 wurde sie zunächst als kostengünsti-

ge Alternative zu Oracle & Co. positioniert. Nachdem SAP 1997 dann die Produktrechte und einen Großteil des Entwicklungsteams von der Software AG übernommen hatte, hörte SAP auf, bloßer Reseller fremder Datenbank-Management-Systeme zu sein. Das erste SAP-eigene DBMS wurde fortan unter dem Namen SAP DB angeboten. Das offenkundige Ziel von SAP war es dabei, den Wettbewerb im Datenbankumfeld anzufachen und durch das eigene Produkt die Dominanz von Oracle in der SAP-Kundenbasis zu brechen. Nachdem die Absatzzahlen nicht spürbar anziehen wollten, veröffentlichte SAP im Jahr 2000 die Version 7.3 von SAP DB unter einer Open-Source-Lizenz.

2003: Open-Source-Wiedergeburt

2003 folgte eine Vertriebskooperation mit MySQL AB. In deren Rahmen wurde das DBMS – ab Version 7.5 – als „MaxDB by MySQL“ angeboten. Support und Weiterentwicklung verblieben jedoch bei SAP. Diese Kooperation wurde 2007 sang- und klanglos beendet, und von der Version 7.6 an wurde SAP MaxDB auch nicht mehr quelloffen angeboten. Allerdings entschied sich SAP damals, eine Alternative zu offerieren, um MaxDB außerhalb von SAP-Anwendungen weiterhin nutzbar zu machen: als kostenlose „Community Edition“ unter einer Community License. Bis heute ist MaxDB in Form dieser kostenlosen Community Edition erhältlich – und damit auch außerhalb der SAP-Welt einsetzbar.

Weil SAP lange Zeit gar nicht als DB-Hersteller wahrgenommen werden wollte, fristete MaxDB seine Existenz weitgehend im Verborgenen. Dem Erfolg hat das allerdings kaum Abbruch getan. Trotz fehlendem Push durch Marketing und Vertrieb von SAP hat sich die Datenbank durchaus verbreitet. Vor allem im deutschsprachigen Mittelstand erfreut sich MaxDB ungebrochen hoher Akzeptanz. Wichtige



Norbert Goschin,
IT-Berater und freier Fachautor

Gründe dafür sind die günstigen Gesamtbetriebskosten (neudeutsch „TCO“) und ein geräuschloser, zuverlässiger Betrieb. Bei SAP-Kunden sind mindestens 27.000 MaxDB-Server im Einsatz. Diese Zahl ist übrigens um ein Vielfaches höher als die der SAP-ASE-Installationen in der Kundenbasis. Auch SAP-intern hat sich MaxDB mit mehr als 2.500 Installationen weit verbreitet. Insider-Informationen zufolge basiert rund die Hälfte der SAP-internen Produktionssysteme auf diesem DBMS.

SAP-Neuentwicklungen auf MaxDB

Auf Basis des MaxDB-Kernels nahm SAP auch technologische Neuentwicklungen vor. So entstand Ende der 1990er-Jahre SAP liveCache als objektbasierte Erweiterung des MaxDB-Kerns für das In-Memory-Management komplexer Objekte (i. e. Bäume und Netze) – dediziert für die Logistiklösung SAP SCM/APO. Derzeit existieren noch über 5.000 Installationen von SAP liveCache im



Kontext von Supply Chain Management und Advanced Planning & Optimization. Auch im Zusammenhang mit SAP Content Server spielt MaxDB nach wie vor eine besondere Rolle: ohne MaxDB keine Auslagerung von unformatiertem Content in eine Datenbank. Über dieses Einsatzszenario sind zwar keine offiziellen Zahlen verfügbar, aber man wird von einigen tausend oder sogar mehr als zehntausend Installationen ausgehen dürfen. SAP MaxDB führt vielleicht keine Existenz im Scheinwerferlicht, aber dem Zuspruch der Anwender hat das nicht geschadet. In den vergangenen Jahren ist die installierte Basis von SAP MaxDB sogar deutlich gewachsen: allein seit Anfang 2013 um über 50 Prozent. Einer der Gründe dafür spiegelt sich auch in der kürzlich durchgeführten Studie „Relational OLTP-Midmarket DBMS“ der Analysten von „Research in Action“ wider: MaxDB erfreut sich einer anhaltend hohen Kundenzufriedenheit.

Sybase bringt ASE und IQ mit

Zum Ende der ersten Dekade 2000 unternahm SAP eine milliarden schwere Akquisition von strategischer Relevanz: Per 30. Juli 2010 wurde der kalifornische Datenbank-

hersteller Sybase übernommen. Erklärtes Ziel von SAP war es, dadurch „Milliarden von Nutzern zu erreichen“. Wenngleich die Mobility-Lösungen und der Zugang zu Mobilfunk-Kunden das Hauptmotiv für die Übernahme bildeten, holte sich SAP mit dem Deal auch die originären Datenbankprodukte von Sybase ins Haus. Dazu gehörten OLTP-DBMS Sybase Adaptive Server Enterprise (ASE) und die Datawarehouse-Datenbank Sybase IQ, die sich aufgrund ihrer spaltenorientierten Speicherorganisation durch hohe OLAP-Performance auszeichnete. Aber die Akquisition von DBMS-Technologie war eher „Beifang“ und kein Baustein der – seinerzeit noch nicht offiziell verkündeten – Strategie, im Datenbankmarkt an vorderster Front mitmischen zu wollen. Was genau SAP mit den erworbenen DBMS-Produkten eigentlich vorhatte, ist bis heute unklar. Jedenfalls war es nie ein erklärtes Ziel, MaxDB durch Sybase ASE ablösen zu wollen.

SAP tritt wieder als DB-Hersteller auf

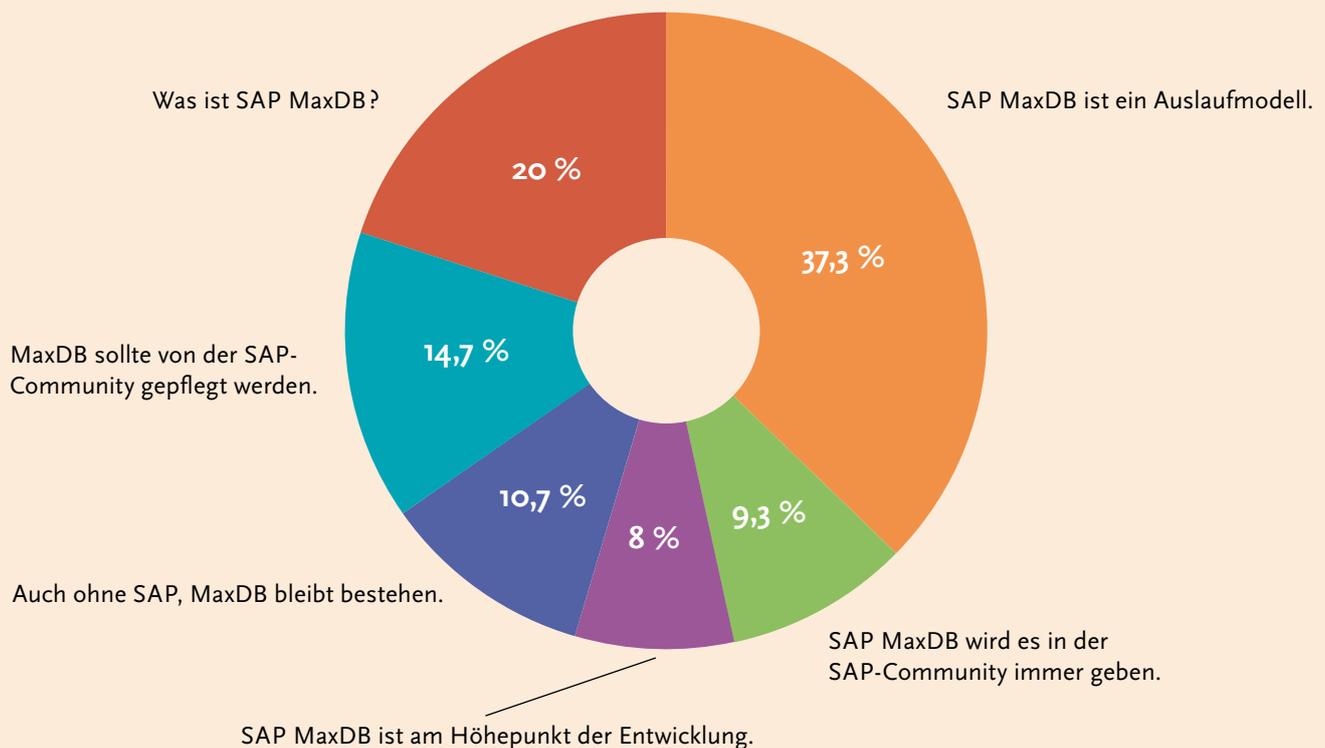
Schon zur Mitte der ersten Dekade des neuen Jahrtausends war es Hasso Plattner gelungen, Zustimmung zur Realisierung

seiner Vision einer hochperformanten, spaltenorientierten In-Memory-Datenbank zu finden. Entsprechend hatte SAP schon 2005 insgeheim den kalifornischen Softwarehersteller Transact in Memory und damit die In-Memory-OLTP-Datenbank P*TIME gekauft. 2009 machte man sich bei SAP daran, eine neue SAP-Datenbank aus der Taufe zu heben – als Technologiegemenge aus dem Row-Store-DBMS P*Time, aus der bereits Jahre zuvor entwickelten, Column-Store-basierenden Suchmaschine TREX und aus MaxDB als Persistenzschicht. Zunächst führte diese neue SAP-Datenbank nur den Namen New Database bzw. New DB. Bei ihrer ersten Auslieferung im November 2010 trug sie vorübergehend den Namen High Performance Analytical Appliance. Später wurde sie nur noch mit der Kurzform dieses Namens bezeichnet: SAP Hana 1.0.

Die Zukunft gehört Hana

Spätestens seit der Vorstellung von Hana ist es eindeutig: SAP tritt offensiv als Datenbankhersteller in Erscheinung und hat Oracle, dem Hauptwettbewerber auf diesem Gebiet, den Kampf angesagt. Erklärtes Ziel ist es dabei, SAP-Anwendungen

Das E-3 Magazin fragte nach der Zukunft von MaxDB in der SAP-Community ...



E-3 Online-Umfrage (n = 75): Mehr als ein Drittel halten MaxDB für ein Auslaufmodell.

von traditionellen RDBMS zu befreien, seien es die eigenen oder die der Wettbewerber. Aus diesem Grund investiert SAP schwerpunktmäßig in die moderne Hana-Plattform und kaum noch in die Weiterentwicklung ihrer klassischen relationalen Datenbanken. Die Konsequenz aus dieser unmissverständlichen Hana-Strategie ist klar: Langfristig betrachtet gibt es für keine der betagteren SAP-Datenbanken eine Perspektive, weder für MaxDB noch für die Sybase-Erbschaften ASE und IQ. Die Datenbankzukunft der SAP heißt Hana. Wer seine betriebswirtschaftlichen Anwendungen weiter von SAP beziehen will, kommt an Hana nicht vorbei. Mit der Ankündigung von S/4 Hana, der Business Suite der nächsten Generation, hat die SAP SE nochmals ihren Anspruch unterstrichen, auf ihrem Turf die Datenbankhoheit durchzusetzen.

MaxDB: Mindesthaltbarkeit 2025

Bleibt die Frage, welchen Handlungsdruck die SAP-Ausrichtung auf Hana jetzt für Unternehmen verursacht, die derzeit MaxDB einsetzen. Aktuell keinen besonderen. Erst Anfang 2015 hat SAP die „Mainstream Maintenance“ um fünf Jahre bis Ende 2025 verlängert – und garantiert damit die Wartung für mindestens weitere zehn Jahre. Häufiger wird die Behauptung vorgetragen, die Weiterentwicklung von MaxDB sei eingestellt. Das ist offensichtlich falsch. So wurde beispielsweise Database Studio, das Standalone-Management-Tool für MaxDB, von SAP jüngst um ein grafisches Analysetool erweitert. Eine weitere einfache Möglichkeit, einer MaxDB-Instanz einen Performance-Boost zu verpassen, stellen Flash-Speicher-basierende Solid-State-Disks dar. Der Wechsel von HDD auf SSD ist natürlich keine Weiterentwicklung des DBMS im eigentlichen Sinn, er wird aber jetzt möglich, weil SAP jüngst die entsprechende Hardware zertifiziert hat.

ASE ohne Kostenvorteil

Des Öfteren ist zu hören, eine Migration von MaxDB auf ASE sei sinnvoll. Immerhin ist in jeder „Hana Runtime Edition for Applications and SAP BW (REAB)“ bereits jeweils eine Lizenz für MaxDB und für ASE enthalten – die Migration wäre also lizenzkostenneutral möglich, ebenso wie der Parallelbetrieb beider DBMS. Angesichts der eindeutigen Fokussierung von SAP auf Hana stellt aber eine solche Migration keine lebensverlängernde Maßnahme

dar: Der Lebenszyklus von ASE dürfte zeitgleich mit dem von MaxDB zu Ende gehen. Als Hauptargument für eine Migration führen ASE-Befürworter meist die Datenkomprimierung an. Aber es gilt immer noch das amerikanische Sprichwort: „There’s no such thing as a free lunch.“ Die Ersparnis an Plattenplatz ist teuer erkaufte, weil ASE eine deutlich höhere Rechenleistung erfordert. Der Komprimierungsvorteil von ASE wird letztlich mit Investitionen in CPU-Power bezahlt.

Das Backup-Problem von ASE

Aus Sicht eines MaxDB-Befürworters ist das Backup-Konzept von ASE eine seiner größten Schwachstellen. ASE kann während einer Vollsicherung das Log nicht leeren. Dies bedeutet: Wenn das Backup zu lange dauert, laufen die Logs über und es kommt zu einem Systemstillstand. Im Unterschied dazu kennt die Online-Backup-Einrichtung von MaxDB derartige Beschränkungen nicht. Die Empfehlung, man solle ASE-Backups doch in Zeiten geringer Belastung machen, klingt schlicht naiv und geht an den betrieblichen Realitäten vorbei.

Wenn Migration, dann auf Hana

Es zeigt sich also, dass ASE häufig überschätzt wird, während die Fähigkeiten von MaxDB notorisch unterbewertet bleiben. Ein Gewinn an Funktionalität lässt sich bei einer Migration von MaxDB zu ASE nur in wenigen exponierten Ausnahmefällen erzielen – beispielsweise wenn die höhere Komprimierung ein entscheidender Faktor ist. Dagegen stehen höhere Lizenz- und Wartungskosten (sofern die Lizenz nicht im Rahmen einer Hana Runtime Edition kostenneutral erworben wird), der notwendige Ausbildungsaufwand sowie beträchtliche Risiken. Anwender, die MaxDB nicht nur mit ERP, sondern auch in Form von liveCache oder im Rahmen von Content Server einsetzen, könnten sowieso nicht vollständig zu ASE migrieren. Solange SAP ihre internen, MaxDB-basierenden Systeme nicht auf breiter Front nach Hana migriert, können MaxDB-Anwender ruhig schlafen. Wer heute MaxDB einsetzt, sollte so lange dabei bleiben, bis ihm der Umstieg auf Hana geboten scheint. Eine zweifache Migration wäre indes völlig abwegig. Für das Ziel Hana den Umweg über ASE zu nehmen, bleibt unsinnig.

www.maxdb.sap.com

Das E-3 Magazin lesen Sie nicht umsonst!

Wir wissen, dass die Nachrichten aus der SAP-Community für die SAP-Community wichtig sind. Sie lesen das E-3 Magazin nicht umsonst! Ab 1. Januar 2015 werden wir eine Bezahlschranke einführen. Was für die zukünftige Leser des E-3 Magazins bedeutet: Sie lesen das E-3 Magazin nicht umsonst!

Was nun?

Mit einem neuen Jahresabonnement verfügen Sie über alle Medienkanäle. Sie bekommen wie bisher das Magazin per Post (wenn gewünscht) und erhalten per Mail einen elektronischen Zugang für Web (ePaper) und Tablet/Smartphone (iOS und Android).

SAP-Bestandskunden können entweder unser Bonus-Abonnement bis 31. Dezember 2014 bestellen. Oder: Werden Sie Mitglied im E-3 Redaktions- und Marktforschungsbeirat – dann bekommen Sie ein kostenfreies Abonnement. Eine persönliche Anmeldung auf www.e-3.de/abo ist Voraussetzung.

SAP-Partner, die Mitglied des E-3 Community Info-Verzeichnisses (www.e3community.info) sind, erhalten für alle Mitarbeiter ein kostenfreies Abonnement. Eine persönliche Anmeldung auf www.e-3.de/abo ist Voraussetzung.

Die Stornierung des aktuellen, kostenfreien Abonnements ist nicht erforderlich.

Preise, Verfügbarkeit und
weitere Informationen auf:

www.e-3.de/abo



SAP® ist eine eingetragene Marke der SAP AG in Deutschland und in den anderen Ländern weltweit.



Effizientes Troubleshooting

Auch wenn ITIL längst seinen Hype hinter sich hat, gibt es dennoch viele Unternehmungen, die entweder noch keinen Service Desk im Einsatz haben oder deren Service Desk veraltet ist und nicht mehr genutzt wird. Der Service Desk im Solution Manager stellt eine valide und leistungsfähige Alternative dar.

Von Matthias Kneissl

Manchen Kunden stecken zum Teil noch Erinnerungen an den Service Desk des Solution Manager 7.0 EHP1 in den Knochen. Damals waren der Service Desk und das Ticket Handling voll in die SAP-GUI integriert und damit als zentrales, unternehmensweites Incident-Management-Werkzeug kaum zu gebrauchen. Die Bearbeitung von Tickets fand standesgemäß mit der SAP-GUI im Abap-Stack statt. Für ein unternehmensweites Tool nur äußerst schwer vermittelbar. Mit dem Solution Manager 7.1 hat sich hier jedoch extrem viel geändert.

Die aktuelle Version des Service Desk ist – genauso wie auch das Change Request Management – vollständig auf der CRM-Web-GUI aufgebaut und damit einerseits einfach zu benutzen. Gleichzeitig ist aber auch das Customizing so einfach, dass es auch Kunden ohne große Einweisung oder tiefer gehendes CRM-Know-how zumutbar ist: Kundenspezifische Felder werden inklusive Wertehilfen über eine grafische Oberfläche definiert – die notwendigen Erweiterungen der Datenstrukturen generiert der Solution Manager automatisch dazu im Hintergrund. Hierfür ernte ich bei Kunden immer wieder in Livedemos Lob, wenn wir direkt in der Demo Felder und Oberflächen anpassen.

Auch im Funktionsumfang hat SAP zu früheren Releases deutlich nachgearbeitet. Neben dem klassischen Incident Management ist auch das Problem Management Bestandteil des Service Desk und ermöglicht es, Tickets zu Problems zu bündeln. Ein Management von Meldungen gemäß hinterlegten Service Level Agreements ist möglich. Das KPI-Reporting kann sowohl für den Service Desk als auch das Change Request Management genutzt werden.

Ein wesentlicher Vorteil gegenüber allen anderen Helpdesk-Lösungen ist wie immer die nahtlose Integration von SAP-Produkten. Aus der SAP-GUI können Meldungen direkt im Service Desk eröffnet werden. Dabei werden gleich relevante Daten wie Komponente, SAP-System, Mandant und auch die Transaktion, in der sich der Benutzer befindet, mit-

geliefert. Incidents im Solution Manager können dann – sofern eine Bearbeitung durch die interne IT nicht mehr möglich ist – direkt an SAP weitergeleitet werden. Eine manuelle Nutzung des Service Marketplace ist dann nicht mehr notwendig.

Neben den Themen, die im Rahmen des Lieferumfangs sozusagen „out of the box“ abgebildet werden können, beschäftigt mich und mein Team stets das Thema Mailbenachrichtigung bei Ticketänderungen. Hier ist im Auslieferungsumfang relativ wenig abgebildet, sodass wir hier meist kundenspezifisch Erweiterungsimplementierungen abbilden. Auch hier reicht die Bandbreite von der klassischen Benachrichtigung bei Ticketänderung bis hin zu Mails, in denen quasi ein Diff (Vorher-nachher-Vergleich) mitgesendet wird.

Die volle Integration entfaltet der Service Desk vor allem im Zusammenspiel mit dem Change Request Management. Aus Incidents können Änderungsanträge oder direkt Changes erstellt werden, wenn das Problem nicht sofort gelöst werden kann, sondern Änderungen am Customizing oder an Workbench-Objekten notwendig sind. Auch die Integration in das Testmanagement ist gelungen: Üblicherweise führen fehlerhafte Testfälle zu Incidents im Service Desk, die dann entsprechend von den zuständigen IT-Mitarbeitern und Key-Usern abgearbeitet werden.

Zwar ist nun das Thema Incident Management und Service Desk kein absolutes Hype-Thema, dennoch spreche ich immer wieder mit Interessenten, deren Service Desk in die Jahre gekommen ist und die über eine neue Version oder eine Neueinführung sprechen wollen. Insbesondere für Kunden mit Enterprise-Supportvertrag bietet es sich an, über den Solution Manager als Alternative nachzudenken und sich vom erweiterten Funktionsumfang zu überzeugen. Da schon sehr viel im Auslieferungsumfang enthalten ist, beschränkt sich die Umsetzung auf ein Konzept, das Customizing sowie die organisatorische Verankerung. Kleinere Add-ons im Bereich des Mail- und Benachrichtigungswesens können schnell Mehrwerte schaffen.

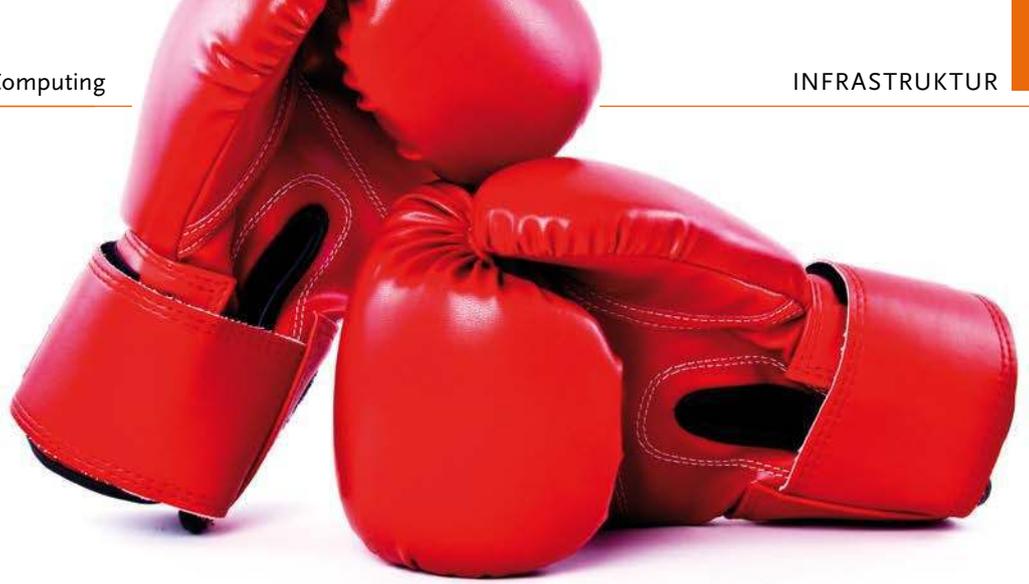


Matthias Kneissl ist einer der führenden SolMan-Experten in der deutschsprachigen SAP-Community.

Der **SAP Solution Manager** – oder SolMan, wie er liebevoll von der SAP-Community genannt wird – ist der zentrale Punkt für Service und Wartung. In einer hybriden IT-Architektur – on premise und on demand – gewinnt Maintenance nochmals an Bedeutung.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83





Ein starkes Paar von Oracle: Exadata mit Hybrid Columnar Compression für SAP

Integration schafft Mehrwert & Sicherheit

Erstmals wird Hybrid Columnar Compression (HCC) auf der Oracle Exadata für SAP verfügbar. Der Beitrag behandelt den Einsatz der Oracle-eigenen Hardware als SAP-Datenbankmaschine mit Schwerpunkt auf HCC, einer Komprimierungstechnologie, die nur in Verbindung mit Exadata verfügbar ist.

Pünktlich zum Ende des ersten Kalenderhalbjahres 2015 hat SAP die Phase zwei der Zertifizierung für Oracle Database 12c Optionen abgeschlossen. Nach der generellen Freigabe von Oracle Database 12c für SAP im ersten Schritt und der Freigabe der In-memory-Option im zweiten wird innerhalb der nächsten Monate auch die Freigabe für die Database Option Advanced Compression erwartet. Sie enthält das neue Information-Lifecycle-Management-Feature von Oracle Database. Erstmals wird damit auch Hybrid Columnar Compression auf der Oracle Database Machine Exadata für SAP verfügbar.

Einerseits fallen in Unternehmen immer mehr Daten an, die verarbeitet, vorgehalten und ausgewertet werden sollen, gleichzeitig steigt der Kostendruck auf die IT-Abteilungen. SAP-Bestandskunden sind mit dem Betrieb und der Verwaltung großer und komplexer SAP-Landschaften vertraut, die aus einer Vielzahl abgestimmter IT-Gruppen bestehen. Wenn SAP-Ausfälle drohen, sollen diese bei der Fehlerbehebung und Diagnose eng zusammenzuarbeiten. Aber wenn es darum geht, die bestehende IT-Landschaft zu optimieren, wird nicht die Leistung und Verfügbarkeit erreicht, die eigentlich möglich wäre. Das liegt in den meisten Fällen daran, dass zu wenig Zeit und Know-how verfügbar ist, um die Komponenten in individuell konfigurierten

Datenbank-Servern richtig auszubalancieren und zu konfigurieren. Das kann zwangsläufig zu Engpässen im System führen und senkt die Leistung dramatisch. Zudem wurde üblicherweise nie überprüft, was beim Versagen einzelner Komponenten passiert, weil das System nicht als integrierte Einheit entwickelt wurde.

Exadata wurde speziell für den Einsatz mit Oracle-Datenbanken entwickelt und ist stets einheitlich konfiguriert, alle Maschinen sind identisch. Diese Einheitlichkeit sorgt auch für verbesserten Support, da die Oracle-Support-Mitarbeiter immer mit den gleichen Systemen konfrontiert sind und Unternehmen lediglich einen Hersteller kontaktieren müssen. Sofern die Exadata-Maschinen in einer zertifizierten Konfiguration betrieben werden, erhalten Anwender sogar Platinum Services von Oracle ohne zusätzliche Kosten. Das sorgt für noch höhere Verfügbarkeit und Leistung. Der Service umfasst auch Fern-Monitoring zur Fehlerfrüherkennung, beschleunigte Reaktionszeiten und Patch Deployment Services. Unternehmen profitieren damit von der Erfahrung aus vielen Tausend Exadata-Maschinen, die bereits im Einsatz sind. Durch den Single-Vendor-Support und zentrale Beobachtung aller Komponenten eines Systems werden Ressourcen, die sonst für den Betrieb von Datenbank-Servern notwendig wären, frei.

Effizienz heißt das Zauberwort, weshalb die Oracle Engineered Systems die ideale Hardware-Basis für SAP-Installationen sein können. Oracle stellt mittlerweile alles aus einer Hand bereit: Server, Speicher, Betriebssystem und Virtualisierung. Oracle bietet damit für SAP eine IT-Infrastruktur-Lösung an, die hohe Systemverfügbarkeit und einen klaren Weg zu erhöhter Produktivität bietet. Gleichzeitig werden die Hardware-Ressourcen optimal ausgenutzt, was auch für geringere Total Cost of Ownership sorgt. Optimale Systemauslastung sowie die höhere Komponentendichte sorgen für gleichen Strombedarf bei mehr Leistung, gleichzeitig wird der Platzbedarf in Rechenzentren gesenkt, wodurch die Umweltfreundlichkeit steigt.

Für SAP zertifiziert ist der Einsatz der Exadata Database Machine seit Juni 2011. All die Hardware-Komponenten, die in der Exadata Database Machine integriert sind, sind optimiert für den Betrieb von Oracle Database. Das umfasst beispielsweise Server auf Basis von Intel-Prozessoren, die mit Oracle Linux laufen, sowie optimierte Storage-Komponenten. Sie sind von Oracle-Experten vorkonfiguriert, optimiert und getestet. Das erspart Wochen oder Monate, die üblicherweise nötig sind, um ein hochleistungsfähiges System aufzubauen. Zudem verfügt Exadata über eine redundante Architektur, in der alle Single Points of Failure eliminiert wurden. Die dafür üblichen Technologien wie Mirroring, Feh-



lerisolation, Schutz vor Festplatten- oder Zellenausfall sind enthalten, sodass höchste Verfügbarkeit und höchster Schutz der Daten sichergestellt ist.

Die massiv parallele Architektur, die auf Oracle Real Applications Clusters und Exadata Storage aufbaut, liefert höchste Leistungsfähigkeit mit linearer I/O-Skalierbarkeit. Damit wird die Bandbreite zwischen Datenbank-Server und Speicher drastisch erhöht. Intensive Abfrageprozesse und Data-Mining-Auswertungen werden auf Storage-Server ausgelagert. Damit erfolgen die rechenintensiven Abfragen näher am Speicherort der Anwendungsdaten, was die Abfrageleistung erhöht und parallele Abfragen beschleunigt. Dieses enge Zusammenspiel zwischen Hard- und Software zeigt sehr gut, welche Optimierung sich mit Engineered Systems erzielen lässt.

Exadata optimiert SAP

Die Datenbank-Maschine von Oracle ist optimiert, mit allen Datenbank-Anforderungen umzugehen, ganz egal ob es sich um leseintensive Data-Warehouse-Anwendungen (z. B. SAP BW) oder um hochparallele OLTP-Applikationen (z. B. ERP/ECC 6.0) handelt. Oracle Exadata kann als Backend für alle SAP-Anwendungen eingesetzt werden, die auf NetWeaver 7.0 und neuer aufbauen. Die Oracle Exadata Database Machine nimmt es mit den anspruchsvollsten Arbeitslasten auf und erzielt Geschwindigkeitssteigerungen bis um das Zehnfache. Zudem haben SAP-Anwender den Vorteil, dass sie sich bei Hard- und Software für ihre SAP-Landschaft nur noch auf zwei Anbieter beschränken können: SAP und Oracle. So lassen sich SAP-Umgebungen und -Infrastruktur auf Oracle Exadata sowohl über die BR*Tools, das SAP-eigene Verwaltungswerkzeug für Datenbanken, als auch über Oracle Enterprise Manager administrieren. Sogar Patches werden gemeinsam bereitgestellt.

Exadata verhält sich gegenüber der Anwendung total transparent. Das heißt, das genau gleiche Code-Set, das schon mit Oracle Database 11g Release 2 und mit 12c Release 1 (und neueren Versionen) auf traditioneller Datenbank-Hardware betrieben wurde, läuft auch auf Exadata – nur schneller. Es sind damit bei der Migration auf Exadata keine Änderungen an den SAP-Anwendungen notwendig und die Performance-Gewinne stellen sich durch die kombinierte Hard- und Software-„Out of the Box“-Lösung umgehend ein. SAP-Anwender müssen ledig-



Larry Ellison präsentierte persönlich Oracle Exadata: In-memory Computing ist ihm ein Anliegen.

lich die SAP-Applikationsinstanzen ohne Änderung mit Exadata wieder verbinden. In Abhängigkeit von der Quell-Plattform kann eine Datenbank-Migration damit so einfach sein wie ein Backup und dann Restore.

Auch Oracle-Datenbank-Features, wie Oracle Data Guard, für Datenschutz und Verfügbarkeit, sowie Recovery Manager (RMAN), für Online-Backup und Recovery, lassen sich wie gewohnt auf der Exadata benutzen. Der Vorteil für Anwender und Datenbankadministratoren ist offensichtlich: Sie können ihr bisher erworbenes Datenbank-Know-how weiter einsetzen. Mit der Oracle-Datenbank-Maschine lagern SAP-Anwender ihre Datenbankanwendungen schrittweise und nach Bedarf aus oder erweitern sie. Dadurch, dass sich Exadata von Beginn an als Achtel-, Viertel-, halbes oder volles Rack einsetzen lässt, ist eine Erweiterung bei eventuellen Kapazitäts- oder Leistungsengpässen kein Problem.

Exadata verfügt zudem über eine einzigartige Technologie, mit der datenintensive SQL-Operationen in den Oracle Exadata Storage Server verlagert werden. Nur die Reihen und Spalten, die direkt für eine Abfrage benötigt werden, werden an die Datenbank-Server zurückgeschickt. Das Ergebnis ist höchste Leistung bei Transaction Processing und Data Warehousing. SAP-Transaktionen, die nach Daten verlangen, werden mit hoher Wahrscheinlichkeit aus dem Flash-Speicher bedient, um ultraschnelle Ergebnisse zu erzielen. Reporting und Batch Processing beeinflussen damit nicht die Anwender, die SAP für Online-Transaktionen einsetzen. Abfragen in SAP BW/BI Data Warehouses werden

damit um ein Vielfaches beschleunigt. Hybrid Columnar Compression (HCC) ist eine Technologie für hohe Datenkompression und Senkung des I/O.

Hybrid Columnar Compression

HCC ist nicht in der Oracle Database Option Advanced Compression enthalten, sondern nur mit Oracle Exadata erhältlich, da dafür spezielle Hardware-Konfigurationen nötig sind. Die durchschnittlichen Speichereinsparungen liegen beim 10- bis 15-Fachen, abhängig davon, welche Komprimierungsstufe gewählt wurde. Durch seine starken Komprimierungsalgorithmen eignet sich HCC insbesondere für sogenannte „kalte“ Daten (z. B. historische). HCC kann eine Datenbank in der Größe von 100 TB auf 10 TB reduzieren. Durch die frei gewordenen 90 TB können Unternehmen für einige Zeit auf die kostenintensive Erweiterung des Speichervolumens verzichten. HCC stellt damit eine Grundlagentechnologie sowohl für Warehouse- als auch für Archiv-Komprimierung dar.

Wie der Name – Hybrid Columnar Compression – schon zum Ausdruck bringt, nutzt diese Technologie eine Kombination von reihen- und spaltenorientierten Methoden für die Datenspeicherung. Der hybride Ansatz erzielt die Kompressionsvorteile der spaltenbasierten Speicherung, ohne dabei die Nachteile eines rein spaltenorientierten Formats zu produzieren. Die bekannten Vorteile der Oracle-Datenbank im Einsatz mit Exadata, hohe Leistung bei OLTP-Anwendungen und Lesezugriffen, bleiben so bestehen.

Abfragen über HCC-komprimierte Daten laufen in den Exadata-Storage-Zellen mit Smart Scan, wobei eine Hochleistungsabfrage-Engine zum Einsatz kommt. Wichtig dabei ist, dass die komprimierten Daten nicht nur auf der Festplatte bereitstehen, sondern weiterhin für alle Datenbankaufgaben schnell verfügbar sind, also auch im Exadata Smart Flash Cache, im Buffer-Cache des Datenbank-Servers und sogar für Backups oder Log-Shipping mit Data Guard bereitstehen.

Je nach Anforderung kann die Art der Komprimierung spezifiziert werden: Warehouse Compression ist auf die Abfrageleistung hin optimiert und eignet sich besonders für Data-Warehouse-Anwendungen; Archive Compression ist für höchste Kompressionsraten optimiert und eignet sich besonders für historische Daten und solche, die nicht mehr verändert werden.

Mit der aktuellen Oracle-Datenbank Version 12c, die auf Exadata nun auch für SAP zertifiziert ist, kann das (automatische) Compression Tiering nun auch für SAP verwendet werden. Die Datenbank entscheidet also selbst darüber, welche Daten wie stark, wenn überhaupt, komprimiert werden. Das bedeutet, dass „heiße Daten“ unkomprimiert bleiben, während „warme Daten“ mit Advanced Compression komprimiert werden und nur für „kalte und sehr kalte Daten“ HCC verwendet wird. Dadurch lassen sich Kapazitätsanforderungen, wie schon erwähnt, dramatisch reduzieren. Der Speicherbedarf sinkt bis um das 15-Fache und gleichzeitig wird die Anwendungsleistung bei der Abfrage historischer Daten deutlich beschleunigt. Das automatische Compression Tiering wird über Automatic Data Optimization (ADO) gesteuert.

Mit der Hardware-Philosophie „Engineered Systems“ und den eingebauten Optimierungen für Datenbanken, wie die beschriebene Hybrid Columnar Compression, eignet sich die Exadata Database Machine definitiv, um große, insbesondere SAP-Datenbank-Landschaften zu konsolidieren. 27 Jahre Partnerschaft zwischen Oracle und SAP garantieren den Anwendern höchste Leistung, Zuverlässigkeit und Sicherheit bei geringen Gesamtkosten.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83

Neue Potenziale nutzen

Hana-Hadoop-Direktkoppelung

Mit Hana und S/4 lassen sich verschiedene Big-Data-Anwendungen vorteilhaft nutzen – auch in der Cloud. Direkt-Hana-Hadoop-Integration spielt dabei eine wichtige Rolle. Kunden profitieren vom Einsatz von Suse SLES, SLES for SAP Applications und Suse Manager.

Mit der SAP-Hana-Plattform und in Verbindung mit Sybase IQ sowie Hadoop lassen sich Hana- und S/4-Hana-Big-Data-Anwendungen in die Tat umsetzen. Und zwar unter der Nutzung von SLES for SAP Applications für SAP Hana und SLES für Hadoop mit dem Suse Manager als Infrastrukturmanagement. Wie grenzen sich die Einsatzzwecke von SAP Hana und Hadoop ab? Wie passen die Datenbanktechnologien zusammen? Hana hat bekanntlich ihre Stärken in der Verarbeitung von strukturierten Daten bis zu 100 Terabyte mit extremer Geschwindigkeit. Hadoop hingegen wurde vorrangig nicht für OLTP-Transaktionen konzipiert. Das Plus von Hadoop ganz klar: die Datenverarbeitung von unstrukturierten, zumeist textbasierten, und halbstrukturierten Informationen möglichst effizient mit niedrigen Hardwarekosten pro Terabyte durchzuführen, wobei sogenannte Hadoop-Cluster mit mehreren 100 Standardservern zum Einsatz kommen können.

Integration aus einem Guss

Vor rund zwei Jahren gab SAP bekannt, die Zusammenarbeit in Sachen Intel-Distribution für Apache Hadoop sowie Hortonworks Data Platform, einer freien Hadoop-Distribution, zu forcieren und Hana und Hadoop zu integrieren sowie Hana gemeinsam mit Hadoop zu vertreiben. Das Ziel der Hana-Hadoop-Integration hierbei vor allem: Immens hohe Daten oder Mas sendaten und Informationen, die über diverse Systeme verteilt sind, so miteinander intelligent zu verknüpfen, dass sich diese effizient und in Realtime analysieren oder auswerten lassen. Eine Hana-Hadoop-Direktkoppelung inklusive eines Hana-Hadoop-Connectors (auch unter Verwendung von BODS, Business Objects Data Services, und ETL) hat SAP umgesetzt und stellt außerdem hierfür eine Referenzarchitektur bereit. Somit lassen sich strukturier-

te, halb-strukturierte und unstrukturierte Daten kombinieren und verarbeiten. Dazu zählen beispielsweise Web-Logs, Maschinen-Daten, Textdaten, CDRs (Call Data Records) oder Audio- sowie Video-Daten. Auch gibt es eine auf Apache Hadoop basierende Enterprise-Architektur, die von SAP und dem Big-Data-Spezialisten MapR entwickelt wurde. Mit ihr lassen sich sämtliche Daten auf einem einzigen, mandantenfähigen Hadoop-Cluster speichern und verarbeiten, wobei Echtzeitanalysen mit SAP Hana verarbeitet werden. Wie SAP ist MapR Suse-Partner.

Hadoop-Cluster

Basierend auf dem zuvor Skizzierten lässt sich SAP Hana mit Hadoop koppeln. Zu berücksichtigen ist, dass von Hadoop in aller Regel eine physikalische Installation aus Gründen des IO-Verhaltens präferiert wird. Insbesondere, weil Daten bei Big Data im Petabyte- oder sogar Exabyte-Bereich zu verarbeiten sind. Beim Aufsetzen von Hadoop mit Suse SLES für Hadoop lässt sich vorteilhaft das Managementtool Suse Manager einsetzen. Durch die enge Zusammenarbeit mit SAP wird von Suse sichergestellt, dass sowohl Hana als auch das Hadoop-Cluster maximale Leistung bringen – und in Verbindung beider Technologien mit der Suse-Plattform optimiert genutzt werden kann. SAP-Anwender, die auf Big Data und das Cloud Computing setzen, profitieren von dieser engen Verzahnung nachweislich.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



www.mapr.com



Linux

© dencg, Jan Martin Will, Shutterstock.com

Hana auf Power mit SLES

Hana auf IBM-Power8-basierten Servern zusammen mit der Plattform Suse Linux Enterprise Server (SLES) for SAP Applications können von SAP-Kunden ab sofort eingesetzt werden – was nicht nur eine größere Hana-Infrastruktur-Wahlfreiheit bedeutet.

Von Friedrich Krey, Suse Linux

Anfang August erfolgte der offizielle Vollzug, dass Suse als erste Linux-Distribution IBM Power Systems für Hana, speziell die Ausbaustufe Power8, ab sofort unterstützt. Aufmerksame Beobachter der Hana- oder Hana-Infrastrukturszene haben diesen Schritt sicherlich erwartet. Nach dem „Power for Hana Announcement“ von SAP und IBM im Mai im vergangenen Jahr – und nach den in der Vergangenheit immer mal wieder die Runde machenden Informationen, am Hasso-Plattner-Institut (HPI) laufe Hana im Rahmen von Testzwecken auf Servern, die auf der Power-Rechnerarchitektur von IBM fußen. Was hat es damit auf sich, dass in Verbindung mit Hana neben der Intel-x86-Rechner-/Prozessorarchitektur eine weitere, eben Power8 von IBM, am Markt zur Verfügung gestellt wird? Und: Inwieweit profitieren Kunden davon, bei ihrem Hana-Einsatz auf die Kombination Hana-IBM Power8-Suse SLES for SAP Applications zu setzen? Zuerst einmal bedeutet dies eine größere Wahlfreiheit für SAP-Kunden bei der Konzeption, beim Aufbau sowie beim Betrieb von Hana oder Hana-Anwendungen. Diese Art von „Offenheit“ oder Vielfalt hat nebenbei bemerkt bei SAP Tradition, wie auch bei Suse.

Außerdem pflegen SAP und IBM eine lange Partnerschaft. R/2 lief bereits auf IBM-Rechnern, R/3 wurde auch auf das damalige „Mittelstandssystem“ AS/400 (heute: System i) portiert oder IBM war einer von zwei Partnern, die den BW Accelerator als erste SAP-Hardwarepartner unterstützten. Ebenso arbeiten IBM und Suse seit vielen Jahren bei wichtigen Innovationen zusammen, im SAP-Umfeld wie im Non-SAP-Umfeld. Alle wesentlichen Neuerungen in IBMs Linux-Strategie der vergangenen Jahre wurden in enger Zusammenarbeit mit Suse entwickelt und auf den Markt gebracht. Hana on Power8 erfährt im IBM-Ökosystem – also nicht nur bei der klassischen SAP-Klientel – eine breite Marktdurchdringung, zumal IBM mit der Open Power Foundation 2013 ein agiles Konsortium ins Leben rief. Kernpunkt hier: Diese Allianz setzt sich für den Einsatz offener Ser-

ver-Architekturen in Rechenzentren ein und kommt zwischenzeitlich auf 110 Mitglieder aus 22 Ländern.

Keine Frage: Mit den Power-Prozessoren hat IBM einen Markstein in der IT-Industrie gesetzt. Wobei natürlich die Entwicklungen stetig weitergingen oder weitergehen (Stichwort: Moore'sches Gesetz). Dass gerade Power8-Prozessoren (und eben nicht Power6 oder 7) für den Hana-Einsatz hergenommen wurden, kommt jedoch nicht von ungefähr.

Denn: Die aktuelle Power-Generation wurde speziell dahingehend entwickelt, große Datenmengen effektiv und effizient aus Transaktionen und Analysen zu verarbeiten. Ferner wurde die Architektur der IBM Power Systems auf Basis von Power8 so getrimmt, dass sich ein optimierter Zugang zu mittels In-memory-Datenbanktechnologien gespeicherten Daten ergibt. In der Konsequenz wird eine extrem hohe Performance bei der Verwendung von weniger Cores erzielt. Darüber hinaus gibt es auch in Sachen Verfügbarkeit (HA), Skalierbarkeit oder Bereitstellung von entsprechenden Ressourcen/Kapazitäten für den (nativen und virtualisierten) Hana-Einsatz nutzbringende zusätzliche Features in Power8.

IBM stellt damit sowohl eine extrem hohe Leistung für Hana bereit als auch erweiterte Features für den geschäftskritischen SAP-Einsatz. In Kombination mit den Zusatzfunktionen von Suse ergibt sich damit ein vorteilhafter Zusatznutzen oder Mehrwert, etwa bei Anwendungseinsätzen wie Cloud Computing, Real Time Analytics/Big Data oder Industrie 4.0. Suse unterstützt Power8 für Hana mit SLES for SAP Applications ab der Version 11, Service Pack 4 (inklusive HA-Extension). Übrigens hat das SAP Linux Lab einen maßgeblichen Anteil an der Verfügbarkeit von Power8 für Hana unter Suse Linux Enterprise Server for SAP Applications. In Kooperation von SAP, IBM und Suse erfolgten zahlreiche Anpassungen und Optimierungen beziehungsweise Tuningarbeiten – und zwar in ähnlicher Art und Weise, wie es bei der Bereitstellung von Hana und Suse Linux für die Intel-x86-Rechnerarchitektur der Fall war.



Friedrich Krey ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux.

Suse Linux Enterprise ist die Plattform für SAP-Lösungen für Linux und das empfohlene und unterstützte Betriebssystem für Hana. Sie wird von SAP als Entwicklungsplattform für Linux verwendet.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 83



www.E3Community.info



Unsere **Marketing- und Mediaberatung** steht Ihnen gerne für eine individuelle Beratung zur Verfügung:

Herr Jakob Neidhardt, Jakob.Neidhardt@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 27
Frau Hanna Beier, Hanna.Beier@B4Bmedia.net, Tel.: 49 (0) 89 / 210 284 26



www.E3Com

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|---|
|  |  | ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de | Beratung, Implementierung, Entwicklung, Applikationsbetreuung <ul style="list-style-type: none"> • SAP HCM Kernprozesse • SAP HCM Talent Management (On-Premise + Cloud) • SAP HCM Self-Services (End User Services) • SAP HCM Planung + Analyse • Templates + Tools • SAP HCM Wartungsservice SAP Service Partner – Recognized Expertise SAP HCM SuccessFactors Partner |
|  |  | AFI – P.M. Belz Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 E-Mail: info@afi-solutions.com Online: www.afi-solutions.com | <p>Die P.M. Belz Agentur für Informatik (AFI) ist ein führender Hersteller von Software zur Optimierung von Dokumentenprozessen in und um SAP®.</p> <p>Die Standard-Softwarelösungen sind vollständig SAP integriert und stehen für Qualität, Komfort und maximale Transparenz. Bedarfsanforderungen, Auftragsbestätigungen, Eingangsrechnungen und Kundenaufträge werden papierlos verarbeitet.</p> <p>Mit den Standorten in Stuttgart, München und Köln gehört die AFI zur Unternehmensgruppe P.M. Belz mit über 450 Mitarbeitern und ist seit 1976 am Markt.</p> |
|  |  | AKI GmbH Berliner Platz 9 97080 Würzburg Telefon: +49 931 32155-0 Telefax: +49 931 32155-99 E-Mail: info@aki-gmbh.com Online: www.aki-gmbh.com | <ul style="list-style-type: none"> ■ Hochverfügbar drucken aus SAP – 7 x 24 h, weltweit ■ Steigende Anforderungen komfortabel meistern ■ Lückenlose Transparenz der Druckwege ■ Aufwände reduzieren, Kosten messbar senken ■ Software und Services für alle Plattformen und Ausgabegeräte ■ Expertise und Leidenschaft seit über 25 Jahren: Der Partner für den Betrieb Ihrer Printserver SAP und Microsoft Partner, ISO-zertifiziert |
|  |  | Alegri International Group Headquarter Innsbrucker Ring 15 D-81673 München Telefon: +49 89 666 107-0 Telefax: +49 700 00 00 25 81 E-Mail: info@alegri.eu Online: www.alegri.eu | <p>Alegri International ist ein führendes IT-Beratungsunternehmen im Bereich aller Microsoft & SAP-Produkte und SAP-Prozessberatung, branchenunabhängig, national wie international.</p> <p>Alegri beherrscht das Zusammenspiel der Applikationen und kann so die Geschäftsprozesse der Klienten plattformübergreifend optimieren: Strategische Planung, Entwicklung, Einführung und Installation, Betrieb, Trainings, mit Fokus Dual Plattform Strategie Microsoft & SAP, Cloud-Strategie, unterstützt durch ein komplettes Managed Services Konzept unter Einbindung von Nearshore-Kapazitäten.</p> <p>Alegri beschäftigt über 300 Mitarbeiter an den Standorten München, Stuttgart, Mannheim, Frankfurt/M., Köln, Hamburg, Basel, Zürich, Wien, Cluj-Napoca. www.alegri.eu</p> |
|  |  | All for One Steeb AG Gottlieb-Manz-Straße 1 70794 Filderstadt-Bernhausen Telefon: +49 (0) 711/7 88 07-0 Telefax: +49 (0) 711/7 8807-699 E-Mail: info@all-for-one.com Online: www.all-for-one.com | <p>All for One Steeb ist die Nummer 1 im deutschen SAP-Markt und führendes IT-Haus. Mehr als 2000 Kunden in Deutschland, Österreich und der Schweiz vertrauen auf Lösungen und Services aus dem Hause All for One Steeb. 1200 Mitarbeiter sorgen dafür, dass All for One Steeb nicht nur strategischer Partner und verlässlicher Generalunternehmer ist, sondern Trusted Advisor und Impulsgeber rund um IT, der Unternehmen und ihr Business voranbringt.</p> |
|  |  | apps4erp GmbH Rieslingstr. 27 74360 Ilsfeld-Auenstein Telefon: +49 (0) 7062 - 67 56 40 Telefax: +49 (0) 7062 - 67 55 69 E-Mail: info@apps4erp.de Online: www.apps4erp.de | <p>apps4erp.de bietet SAP-Beratungsunternehmen einen attraktiven Vertriebskanal, um ihre apps auch international kostengünstig zu vertreiben und Neukunden zu gewinnen. Anwender nutzen apps4erp.de als zentrale Beschaffungsquelle für dringend benötigte apps, die um ein Vielfaches preiswerter eingekauft werden können als im Rahmen individueller Entwicklungsaufträge.</p> <p>Die apps4erp GmbH wurde von fünf ERP-Profis gegründet. Jeder von ihnen bringt über 20 Jahre Erfahrungen in den Bereichen Sales, Presales, Consulting, Projektgeschäft und Entwicklung mit. Zu den beruflichen Stationen zählen namhafte ERP-Anbieter wie SAP, Steeb, Brain, Nixdorf und TDS.</p> |
|  |  | apsolut GmbH Nikolaus-Dürkopp-Str. 2 B 33602 Bielefeld Telefon: +49 (0) 521 163 909 0 Telefax: +49 (0) 521 448 104 09 E-Mail: info@ap-solut.com Online: www.ap-solut.com | <p>Der Name apsolut (advanced, processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum.</p> <p>Als SAPSRM Expertise Partner der SAP AG und Global Strategic Service Partner von ARIBA, hat sich apsolut auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählt damit zu den führenden Beratungshäusern in diesem Geschäftsumfeld. apsolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis.</p> |

community.info

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|--|--|
|  |  | <p>arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh</p> <p>Telefon: +49 5241 80-80 888 Telefax: +49 5241 80-80 666 E-Mail: info@arvato-systems.de Online: www.arvato-systems.de</p> | Als global agierender Next Generation IT Systemintegrator konzentriert sich arvato Systems auf Lösungen, die die digitale Transformation unserer Kunden unterstützen. Im Verbund der zum Bertelsmann Konzern gehörenden arvato können wir gesamte Wertschöpfungsketten gestalten. Das arvato Systems Team entwickelt zukunftssichere Lösungen, die unsere Kunden agiler und wettbewerbsfähiger machen sowie innovative Businessmodelle erschließen. Darüber hinaus integrieren wir passende digitale Prozesse und übernehmen den Betrieb sowie die Betreuung von Systemen. |
|  |  | <p>bsc solutions GmbH & Co. KG Breslauer Str. 1 68799 Reilingen</p> <p>Telefon: +49 (0)6205 - 292 15 - 0 Telefax: +49 (0)6205 - 292 15 - 29 Online: www.bsc-solutions.net E-Mail: info@bsc-solutions.net</p> | bsc solutions setzt auf Nachhaltigkeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette und bietet ein breites Portfolio im Bereich Technologie, Anwendungsmanagement-Lösungen und Entwicklung rund um die Kernthemen SAPUI5/ SAP Fiori, SAP Solution Manager (ALM), ABAP / ABAP-OO. |
|  |  | <p>BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg</p> <p>Telefon: +49 441 3612 0 Telefax: +49 441 3612 3999 E-Mail: office@btc-ag.com Online: www.btc-ag.com</p> | Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland mit Niederlassungen in der Schweiz, der Türkei, Polen und Japan. BTC hat ein ganzheitliches, auf Branchen ausgerichtetes IT-Beratungsangebot und damit eine führende Position in den Bereichen Energie, Telekommunikation, Industrie und Dienstleistungen und Öffentlicher Sektor. Das Dienstleistungsangebot umfasst Beratung, Systemintegration sowie Applikations- und Systemmanagement. Ein weiterer Fokus liegt auf energienahen Softwareprodukten. |
|  |  | <p>CALEO Consulting GmbH Am Haag 12 82166 Gräfelfing / München Deutschland</p> <p>Telefon: +49 (89) 4161 7230 Telefax: +49 (89) 4161 7239 Online: www.caleo.com E-Mail: info@caleo.com</p> | <p>CALEO Consulting ist spezialisiert auf Corporate Finance und Business Intelligence. Inhaltliche Schwerpunkte setzt die international tätige Unternehmensberatung auf Konzernabschlüsse (Konsolidierung) und Controlling, unternehmensweite Berichterstattung, Planung, Budgetierung und Forecasting für Unternehmen, Integration von Legal- und Managementberichterstattung.</p> <p>Technologisch setzt CALEO auf etablierte Standardsoftware wie SAP und Business Objects. „Wir begleiten unsere Kunden in allen Projektphasen, von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur weltweiten Implementierung neuer Lösungen und Prozesse. Unsere Berater decken dabei sowohl die inhaltliche als auch die technische Seite vollständig ab. Unser Ziel: Effiziente Lösungen, die sofort den erwarteten Nutzen und Erfolg für unsere Kunden erzielen.“</p> |
|  |  | <p>Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim</p> <p>Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com</p> | <p>From Innovations to Solutions. Camelot ITLab ist ein prozessorientiertes IT-Beratungsunternehmen innerhalb der Camelot International Group. Durch die Zugehörigkeit erhalten Kunden Strategie-, Organisations- und IT Beratung aus einer Hand. Mit innovativen IT Konzepten sowie durch langjährige Partnerschaften mit der SAP unterstützen wir passgenau die geschäftskritischen Prozesse unserer Kunden und bieten ergänzend zu den SAP-Standards eigene Add-ons wie z.B. die Camelot Lean Planning Suite an.</p> <p>IT Strategy Consulting • IT Governance • Business Process Reengineering • Global Implementations & Rollouts • Application Management Services • SAP Enhancements & Add-ons</p> |
|  |  | <p>CARACOOOL GmbH Wopenkastraße 1/3 1110 Wien</p> <p>Telefon: +43 699 12321 881 +49 152 0438 4153 E-Mail: info@CARACOOOL.eu Online: www.CARACOOOL.eu</p> | <p>Wir sind SAP-Lizenzspezialisten für:</p> <ul style="list-style-type: none"> SAP-Vermessung SAP-Indirekte Nutzung SAP-Pricing Workshop SAP-Lizenzverhandlungen SAP-Verträge, AGB SAP-Nutzungsoptimierung <p>Wir sind 100% unabhängig und beraten wenn Sie ein Lizenzproblem mit SAP haben.</p> |
|  |  | <p>cbs Corporate Business Solutions GmbH Im Breitspiel 19 69126 Heidelberg</p> <p>Telefon: +49 (0) 6221 3304-0 Telefax: +49 (0) 6221 3304-200 E-Mail: kontakt@cbs-consulting.de Online: www.cbs-consulting.com</p> | cbs Corporate Business Solutions schafft hochwertige SAP-Unternehmenslösungen für internationale Industrieunternehmen. Als Lösungsanbieter unterstützt die cbs mit einem kompletten Serviceportfolio rund um SAP. Als Qualitätsführer im Umfeld globaler SAP-Lösungen und Globalisierungspartner für Industrieunternehmen der DACH-Region projektieren und gestalten cbs Management-, Prozess- und SAP-Berater weltweite Transformationsvorhaben, Template-Rollouts und Betriebskonzepte für eine standardisierte, harmonisierte und konsolidierte Prozess- und SAP-Systemlandschaft. |

www.E3Com

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|--|--|
|  |  | Celonis GmbH Radlkofenstr. 2 81373 München Telefon: +49 (0)8941615960 Telefax: +49 (0)89416159679 E-Mail: info@celonis.de Online: www.celonis.de | Celonis bietet mit seiner neuartigen Process Mining Technologie das weltweit leistungsfähigste Werkzeug zur Analyse und Optimierung von IT-gestützten Geschäftsprozessen. Unternehmen aller Branchen können die Power moderner Big Data Technologien so dazu nutzen, maßgeblich zum Unternehmenserfolg beizutragen. Die Celonis GmbH ist ein sehr erfolgreiches Technologieunternehmen und wächst rapide. Siemens, ABB, RWE, Schaeffler, EDEKA, KPMG, ING-DiBa und viele weitere namhafte Unternehmen aus Handel, Industrie und dem Dienstleistungssektor zählen zu den zufriedenen Kunden. |
|  |  | CIBER AG X-House Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg Germany Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 E-Mail: info.germany@ciber.com Online: www.ciber.de | Ciber Deutschland gehört als Tochter des internationalen Ciber-Konzerns zu den weltweit führenden System- und Lösungspartnern für SAP-Services und integrative IT-Dienstleistungen. Mit über 550 Mitarbeitern unterstützt Ciber in Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie in Frankreich seit mehr als 25 Jahren seine Kunden bei der erfolgreichen IT-Umsetzung ihrer Geschäftsstrategien. Fokusbranchen sind neben dem Retail- und Medien-Bereich die Chemie / Pharma-Branche, die Konsumgüter- und Fertigungsindustrie, die Finanzdienstleister, die Transport- und Logistik-Branche sowie die Energieversorger. |
|  |  | Circle Unlimited AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 55487 800 Telefax: +49 40 55487 809 E-Mail: info@cuag.de Online: www.cuag.de | Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement in SAP- und Microsoft-Systeme integriert <ul style="list-style-type: none"> • Dokumente, • Digitale Akten, • Verträge, • Lizenzen, • Rechnungseingänge und • Beteiligungen ...über die Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobile Devices managen. |
|  |  | COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 6 70771 Leinfelden-Echterdingen Telefon: +49 (0) 711/ 782391-0 Telefax: +49 (0) 711/ 782391-11 E-Mail: office@common-d.de Online: www.common-d.de | Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. |
|  |  | Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 6 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 E-Mail: info@consilio-gmbh.de Online: www.consilio-gmbh.de | Consilio IT-Solutions ist ein unabhängiges SAP Beratungsunternehmen mit besten Referenzen. Unser Focus sind Lösungen, die den Kunden schnell, kostengünstig und anwenderfreundlich zum gewünschten Erfolg bringen. Wir bieten hochwertige Prozessberatung und setzen auf SAP-Produkte als Plattform für unternehmensweite Lösungen. |
|  |  | CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 E-Mail: info@cth.de Online: www.cth.de | Kompetenz in SAP ERP HCM Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support |
|  |  | Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de | SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutenschnelle ein neues Test- oder Projektsystem. www.blueclone.de |
| | | | End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de |

community.info

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|--|
|  |  | Esker Software GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dornacher Str. 3a, D-85622 Feldkirchen Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de | Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme <ul style="list-style-type: none"> • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand |
|  |  | ExeQwork GmbH Alte Eppelheimer Str. 29 69115 Heidelberg Tel.: 06221/6521-388 info@exeqwork.com | SAP Prozesse zentral steuern und überwachen Die ExeQwork entwickelt Lösungen und Software zur Integration der SAP Anwendungen in durchgängige Prozesse. Bearbeitungszeiten werden verkürzt, Kommunikation wird vereinheitlicht, Transparenz wird verbessert, Dokumente und deren Inhalte einbezogen. Wir bieten u.a. Lösungen für <ul style="list-style-type: none"> • Vertrieb • Rechnungseingang • Reklamationsbearbeitung • Wareneingang • Dokumenterzeugung • Windows Integration • Daten/-Dokumentenmigrationen |
|  |  | FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 E-Mail: info@fis-gmbh.de Online: www.fis-gmbh.de | FIS ist ein unabhängiges Unternehmen mit derzeit rund 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, das seinen Schwerpunkt in den SAP-Produkten und -Technologien hat. Eigene Lösungen und Produkte als Add-On zum SAP-Standard runden das Leistungsspektrum ab: <ul style="list-style-type: none"> • FIS/wws® Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • FIS/edc® Automatisierte Dokumentenverarbeitung in SAP ERP • FIS/eSales® Shop-Lösung für den Vertrieb im Internet • FIS/xee® XML-engine und edi für SAP ERP • FIS/hrd® Sicheres Testen im Bereich HCM und revisionssichere Entwicklung von Customizing • FIS/mpm® Master Data & Price Management • FIS/crm® Kundenbeziehungsmanagement |
|  |  | FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: www.fujitsu.de/sap | Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb – zertifiziert als Global SAP Partner für Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen, Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen helfen wir Ihnen, das Potenzial Ihrer SAP-Anwendungen optimal für Ihr Geschäft zu nutzen. Als global aktives Unternehmen umfasst unser Angebot ein engmaschiges Netzwerk mit mehr als 2.400 SAP-Beratern, SAP Competence Centern auf drei Kontinenten, über 80 Rechenzentren sowie mehrsprachige Service Desks. |
|  |  | G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 E-Mail: info@gibmbh.de Online: www.gibmbh.de | THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER G.I.B Dispo-Cockpit: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP zertifiziertes Add-On zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP ■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen ■ Für Mittelstand und weltweit agierende Konzerne gleichermaßen geeignet G.I.B ABAP Programmier-Templates: <ul style="list-style-type: none"> ■ Programmierschablonen für eine effektive Programmierleistung in einheitlichem Look & Feel ■ Entwicklungsrichtlinien und Programmier-Strukturen für ABAP Programmier-Profis und Einsteiger WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH! |
|  |  | GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 E-Mail: info@gisa.de Online: www.gisa.de | Das Dienstleistungsspektrum der GISA GmbH reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung und Implementierung von innovativen IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse oder der gesamten IT-Infrastruktur. Die GISA verfügt über ein exzellentes Branchen- und Prozess-Know-how in den Bereichen Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Die GISA betreibt ein mehrfach zertifiziertes Rechenzentrum und investiert kontinuierlich in Datensicherheit und aktuelle Technologien. Als SAP Service Partner bietet GISA sofort verfügbares und aktuellstes SAP-Know-how. |
|  |  | Hewlett-Packard GmbH Herrenbergerstr. 140 71034 Böblingen Web: www.hp.com/de e-mail: SAPHANA-Germany@hp.com | Seit über 25 Jahren besteht eine intensive Partnerschaft zwischen SAP und HP. Über 100 Ingenieure arbeiten an Co-Innovationen mit HP, mehr als 15.000 SAP Professionals erbringen in 170 Ländern Dienstleistungen für SAP Lösungen. Die Partnerschaft mit SAP beruht auf gemeinsamer Hardware- und Software-Entwicklung, Managed Services und Cloud, SAP Services und Projekt Support. Profitieren Sie von HPs Innovationen, z.B.: SAP HANA Lösungen mit bis zu 12TB auf Basis der HP SuperdomeX Technologie, voll-automatisierte failover Cluster-Lösung mit Mission Critical Serviceguard for SAP HANA und die schlüsselfertigen, erweiterbare HP Converged Systems für SAP HANA. |

www.E3Com

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|---|
|  |  <p>HITACHI Inspire the Next[®] Hitachi Data Systems</p> | <p>Hitachi Data Systems GmbH Im Steingrund 10 63303 Dreieich-Buchsclag Tel: 06103 804-0 Fax: 06103 804-111 email: info.de@hds.com web: www.hds.com/go/sap</p> | <p>Hitachi und SAP liefern die Lösung für Realtime-Business. Echtzeit-Entscheidungen dank der Hitachi Unified Compute Platform (UCP) für SAP HANA. Für höchste Skalierbarkeit, exponentielles Wachstum und maximale Ausfallsicherheit – als zentrale Lösung für SAP HANA, Cloud, ERP und ILM. Die Hitachi UCP, eine konvergente Plattform für alle SAP Daten, unterstützt SAP Business Suite und SAP HANA mit skalierbaren Funktionen zur Verarbeitung von SAP-Workloads und -Analysen – selbst bei Spitzen-Workloads.</p> |
|  |  <p>HR CAMPUS Swiss Quality for HCM</p> | <p>HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 (0) 44 / 215 15 20 E-Mail: office@hr-campus.ch Online: www.hr-campus.ch</p> | <ul style="list-style-type: none"> • HR Cloud BPO • HR Consulting • HR Solutions <p>HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, SAP HCM Implementierungen und SAP HR BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zur Verfügung.</p> <p>Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.</p> |
|  |  <p>infocient: business intelligence consulting</p> | <p>Infocient Consulting GmbH Marie-Bernays-Platz 3 68309 Mannheim Telefon: +49-621-73627283 E-Mail: contact@infocient.de Online: www.infocient.de</p> | <p>Infocient Consulting, Mannheim, ist offiziell SAP-Partner. Experten-Teams für SAP BI, SAP BO und SAP BW entwickeln Lösungen, die perfekt ins Unternehmen passen. Die nahtlos wirksame Verknüpfung von SAP-Technologie und leistungsstarken SAP-Anwendungen sichert Vorteile im Wettbewerb und Geschäftserfolge.</p> <p>Im Portfolio: • Reporting & Analyse • Cockpits & Dashboards • Data Architecture • Enterprise Planning • System Landscape</p> |
|  |  <p>innobis</p> | <p>innobis AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 (0)40 55487-0 Telefax: +49 (0)40 55487-499 E-Mail: info@innobis.de Online: www.innobis.de</p> | <p>SAP-Banking in Perfektion seit 1990</p> <p>Die innobis AG ist seit 25 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und andere Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zum Application Management. Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben.</p> |
|  |  <p>INVARIS</p> | <p>INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center 7000 Eisenstadt Österreich Telefon: +43 (0) 2682 64000-0 Telefax: +43 (0) 2682 64000-900 E-Mail: info@invaris.com Online: www.invaris.com</p> | <p>Die INVARIS Informationssysteme GmbH ist ein führender Anbieter von Standardsoftware im Bereich Output Management. Auf Basis ihrer zukunftsweisenden, offenen Plattform-Architektur entwickelt und vertreibt INVARIS seit mehr als 25 Jahren erfolgreich Produkte für die Erzeugung, Verteilung und Steuerung von intelligenten Dokumenten und elektronischen Formularen. Speziell für SAP-Anwendungen bietet INVARIS einfache, flexible und kostengünstige Formular- und Dokumentenerstellungslösungen, die rundum überzeugen.</p> |
|  |  <p>IT2 SOLUTIONS</p> | <p>IT2 Solutions AG Rathausplatz 3 24558 Henstedt-Ulzburg Telefon: 04193 7532 0 Telefax: 04193 7532 10 E-Mail: info@it2-solutions.com Online: www.it2-solutions.com</p> | <p>IT2 bietet als Full-Service-Dienstleister und SAP® Partner ein umfassendes Lösungsspektrum in allen Prozessen des HR – von Consulting, Betreuung, Betrieb bis hin zu Wartung und Training. IT2 ist Spezialist für Entgeltabrechnungen und Reisekostenadministration bis hin zum ganzheitlichen HCM Management. IT2 bietet neueste Technologien in IT2 vCloud Services mit höchster Datensicherheit im eigenen Rechenzentrum, zertifiziert nach ISAE 3402 und ISO 27001.</p> |
|  |  <p>itelligence SAP DATA Business Solutions</p> | <p>itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreite 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 521 / 91448-0 E-Mail: info@itelligence.de Online: www.itelligencegroup.com</p> | <p>itelligence ist mit seinem SAP® Global VAR-Status und inzwischen mehr als 4.300 hochqualifizierten Mitarbeitern einer der international führenden SAP®-Komplettanbieter.</p> <p>Als SAP Business-, Service- und Support-Alliance- sowie Global Partner Hosting und Global Partner Services realisiert itelligence für über 5.000 Kunden weltweit komplexe Projekte im SAP®-Umfeld. Das SAP®-Geschäft der itelligence konzentriert sich auf Kernbranchen, in denen, basierend auf exzellenten Branchenkenntnissen, eigene SAP®-Lösungen angeboten werden.</p> <p>Die Managed Services helfen dem Kunden die Investitionen und Produktivität in seine Systeme zu optimieren und innovative Lösungen in Unternehmen umzusetzen. Das Full-Service-Portfolio verbindet dabei langfristige SAP-Erfahrung mit lokaler Präsenz und globalen Funktionen.</p> |

community.info

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|--|--|--|
|  |  Software zum Wohlfühler | ITML GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 7231 / 145 46-0 Fax: +49 (0) 7231 / 145 46-99 Online: www.itml.de www.crm.itml.de www.twitter.com/itml_gmbh E-Mail: sales@itml.de | ITML ist SAP Software- und Systemhaus mit Goldpartnerstatus. Mit mehr als 500 Bestandskunden und 170 Mitarbeitern realisieren wir Gesamteinführungen & Optimierungsprojekte entlang der SAP Business Suite sowie eigene Lösungen für den Einkauf, Vertrieb/Marketing und Kundenservice. Unser Erfolgsrezept: mit hochflexibler Benutzeroberfläche für SAP ERP im MS Look & Feel Prozesse für Anwender einfacher gestalten. Unsere Schwerpunkte: <ul style="list-style-type: none"> • ERP-Gesamteinführungen und -Optimierungsprojekte • CRM und Kundenservice • Supply Chain Management (Einkauf, Produktion, Logistik) • Enterprise Mobility • Business Analytics • Internationale Roll-outs |
|  |  Document Integration for SAP® | KGS Software GmbH & Co. KG Büro Frankfurt Hanauer Landstr. 135-137 D-60314 Frankfurt/M. Telefon: 069 87200 434 E-Mail: info@kgs-software.com Online: www.kgs-software.com | KGS – Document Integration for SAP Reduzierung von Komplexität und Kosten im SAP-Umfeld – bei Archivierung und Dokumentenmanagement fängt sie an. Die KGS, SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® und BC ILM Schnittstellenzertifizierung, bietet hierfür seit 20 Jahren erprobte Add-ons. Mit KGS werden herkömmliche ECM-Systeme obsolet, ein SAP-zentriertes Arbeiten und eine rechtssichere Archivierung von beliebigen Dokumenten wird möglich. Top-Unternehmen setzen weltweit auf KGS-Lösungen. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über ILM und Document Capturing/-Viewing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration und Proxy-/Cache-Server-Lösungen. |
|  |  All for One Steeb Gruppe | KWP team HR GmbH Ferdinand-Braun-Straße 16 74074 Heilbronn Telefon: +49 (0) 7131 - 7499 - 0 Telefax: +49 (0) 7131 - 7499 - 1050 E-Mail: info@kwpteamhr.com Online: www.kwpteamhr.com | Mit über 180 Mitarbeitern an 10 Standorten ist die KWP-Gruppe ein führendes Beratungsunternehmen für Personalwirtschaft. Im Fokus stehen die strategische Management- und Prozessberatung sowie die fachliche und technische Beratung bei der Einführung und Weiterentwicklung von SAP ERP HCM und SuccessFactors. Passgenaue und praxiserprobte Lösungen – beispielsweise Concur Travel Management, eRecruiting oder Personaleinsatzplanung – sorgen für optimale personalwirtschaftliche Prozesse. Kunden profitieren von der Erfahrung aus über 1.000 nationalen und internationalen Projekten sowie vom umfassenden Leistungsangebot, das neben Beratung und IT-Lösungen auch Outsourcing- und Schulungsangebote sowie den laufenden Support beinhaltet. |
|  |  MERCOLINE. | Mercoline GmbH Am Borsigturm 100 13507 Berlin Telefon: +49 (0) 30 4393-2300 Telefax: +49 (0) 30 4393-2399 E-Mail: kontakt@mercoline.de Online: www.mercoline.de | Mercoline ist SAP- und EDI-Spezialist entlang der Supply Chain. Voll integrierbare Add-Ons für SAP ERP z. B. in den Bereichen: <ul style="list-style-type: none"> ■ Versandlogistik (TDL-Anbindung, Frachtkosten, Verpacken) ■ Außenhandel (ATLAS, Sanktionslisten, Gelangensbestätigung) SAP-Prozessberatung für BI, SD, MM, PP, FI/CO und PI, z.B. <ul style="list-style-type: none"> ■ Rückverfolgbarkeit (Chargenverwaltung, Retouren etc.) ■ Produktionssteuerung (Papierlose Fertigung, Verl. Werkbank) EDI-Geschäftspartneranbindung mit SAP-Integration. |
|  |  A PORSCHE COMPANY | Mieschke Hofmann und Partner (MHP) A Porsche Company Schloss Heutingsheim Schlossstr. 12 D-71691 Freiberg am Neckar Telefon: +49(0) 7141 7856-0 Telefax: +49(0) 7141 7856-199 E-Mail: info@mhp.de Online: www.mhp.de | Mieschke Hofmann und Partner (MHP) ist die führende Prozess- und IT-Beratung im deutschen Automotive-Markt und ein Tochterunternehmen der Porsche AG. Mit einer Symbiose aus Prozess- und IT-Beratung optimiert MHP als Prozesslieferant die Prozesse der Kunden über die komplette Wertschöpfungskette. Aktuell beraten und betreuen über 950 Mitarbeiter von den Standorten in Freiberg am Neckar, Ludwigsburg (2x), Stuttgart, Walldorf, München, Essen, Wolfsburg, Berlin, Regensdorf (Schweiz) und Atlanta (USA) über 250 Kunden. Die Philosophie von MHP: Excellence. |
|  |  | mobileX AG Grillparzer Straße 10 81675 München Telefon: 089-54 24 33 - 0 Telefax: 089-54 24 33 - 55 E-Mail: info@mobilexag.de Online: www.mobilexag.de | Als der etablierte Anbieter von Mobile Workforce Management-Lösungen unterstützt die mobileX AG ihre Kunden mit umfassender Prozess- und Branchenkompetenz sowie flexiblen und ausgereiften Lösungen. Die beiden Standardprodukte mobileX-MIP für Field Service und mobileX-Dispatch verfügen über eine von SAP zertifizierte Schnittstelle und ermöglichen eine effiziente Planung, Steuerung und mobile Anbindung des technischen Außendienstes. Die mobileX AG wurde 2000 gegründet und ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Firmen- und Entwicklungssitz in Deutschland. Zu den Kunden der mobileX AG gehören ThyssenKrupp Aufzüge, Netz Leipzig, BWT, MVV Energie, Strabag PFS, ENSO, Kärcher und Melitta. Weitere Informationen finden sich unter www.mobilexag.de . |
|  |  Mobile Informationssysteme GmbH | Mobisys GmbH Altrottstraße 26 69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mobisys.de Online: www.mobisys.de | Mobisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse mobil.einfach.direkt . <ul style="list-style-type: none"> ■ Direkte Integration in alle SAP Module ■ Online & Offline Applikationen ■ Ready-to-use MSB Standardtransaktionen ■ MSB App für iOS und Android ■ Screen Designer für individuelle Eingabemasken ■ Anbindung externer Systeme (Waagen, Sensorik, Regale) Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt. Innovation. Technologie. Kompetenz. |

www.E3Com

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|---|
|  |  | NetApp Deutschland GmbH Sonnenallee 1 85551 Kirchheim bei München Telefon: 089-9005940 Telefax: 089-90059499 E-Mail: info-de@netapp.com Online: www.netapp.de | NetApp steht für innovatives Storage- und Datenmanagement mit hervorragender Kosteneffizienz. Die NetApp Unternehmenswerte verkörpern unser Streben nach nachhaltigem Wachstum und Unternehmenserfolg für uns sowie für unsere Partner und Kunden. Dazu gehört ebenso der Anspruch, international zu den Top-Arbeitgebern zu zählen. Unter dem Credo „Go further, faster“ unterstützt NetApp Unternehmen weltweit in ihrem Erfolg. Weitere Informationen über uns und unsere Angebote finden Sie im Internet unter www.netapp.de . |
|  |  | Onapsis Director EMEA/APAC Telefon: +49 8192 9979980 Mobil: +49 160 90138650 E-Mail: gunger@onapsis.com Online: www.onapsis.com | Onapsis Inc., mit Sitz in Cambridge MA, ist ein führender Anbieter von Security-Lösungen, die SAP-Systeme vor Angriffen aus dem Internet schützen. Die Lösungen ermöglichen die Informationssicherheit und bieten internen wie externen Auditoren die Möglichkeit, Sicherheitsrisiken zu erkennen und effizient zu mildern und so Spionage, Sabotage und Betrug zu verhindern. Zudem werden Lösungen auf ihre Compliance mit internen wie gesetzlichen Sicherheitsregularien überprüft. Als de-facto Industriestandard ist die SAP-zertifizierte Lösung Onapsis Xi die weltweit am meisten verbreitete Lösung zur Erkennung von Sicherheitsrisiken und von Verletzungen der Compliance-Bestimmungen. Die Onapsis Security Platform bietet als weltweit erste SAP-zertifizierte Sicherheitsplattform nicht nur das Erfassen von Sicherheits- und Compliance-Lücken in SAP-basierten Systemen, sondern auch das Erkennen von und Reagieren auf Bedrohungen in Echtzeit. |
|  |  | Open Text Software GmbH Werner-von-Siemens-Ring 20 D-85630 Grasbrunn/München Telefon: +49 (0) 89 4629-0 Telefax: +49 (0) 89 4629-1199 E-Mail: info.de@opentext.com Online: www.opentext.de | OpenText bietet Software für Enterprise Information Management. Damit können Unternehmen jeglicher Größe und aus jeder Branche ihre unstrukturierten Geschäftsinformationen in ihren eigenen Rechenzentren oder in der Cloud managen, sichern und wertsteigernd nutzen. Mehr als 50.000 Unternehmen verwenden bereits OpenText-Lösungen, um das Wertpotenzial ihrer Informationen zu erschließen. Weitere Informationen über OpenText (NASDAQ: OTEX, TSX: OTC) sind unter www.opentext.de erhältlich. |
|  |  | ORACLE www.oracle.com/goto/E-3-Magazin call 0180 2672253 | Oracle bietet ein umfassendes und komplett integriertes Portfolio an Cloud-Anwendungen sowie Plattform-Services und Engineered Systems. Oracle ist in 145 Ländern aktiv und bedient in einer Vielzahl von Branchen mehr als 400.000 Kunden. Oracle stellt ein komplettes Technologie-Portfolio, sowohl für die Cloud als auch für Rechenzentren, zur Verfügung. Die führenden Cloud- und On-Premise-Lösungen bieten viele Vorteile, wie Anwendungsintegration, fortschrittliche Sicherheitsfunktionen, hohe Verfügbarkeit, Skalierbarkeit, Energieeffizienz und Leistung sowie geringe Total Cost of Ownership. |
|  |  | ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 E-Mail: andrea.klein@orbis.de Online: www.orbis.de | ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: <ul style="list-style-type: none"> • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM, ERP, SCM, EWM/LES, MES, Business Analytics und PLM • Globale SAP Rollouts (Europa, China, Amerika) • Lösungen für MES und Industrie 4.0 (voll integriert in SAP), Variantenkonfiguration, Produktkostenkalkulation und Business Analytics • Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte |
|  |  | ParCon Consulting GmbH Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49(0)7152 / 92833-40 Telefax: +49(0)7152 / 92833-9 E-Mail: info@parcon-consulting.com Online: www.parcon-consulting.com | ParCon ist Spezialist für die Einführung, Gestaltung und Optimierung von komplexen SAP Prozessen. Das Branchen übergreifende Leistungsportfolio des SAP Service Partners umfasst lösungsorientierte Prozessberatung und maßgeschneiderte Anwendungsentwicklung. Leistungsstarke, vollständig in SAP integrierte Add-On Lösungen ergänzen das Portfolio für optimale Geschäftsprozesse – beispielsweise für Interaktive Transportplanung & Disposition, Mobile Datenerfassung, Interaktive Einsatzplanung, Besuchstourenplanung, SAP MRS Ressourcenplanung, Dokumentenworkflow oder für die Integration von Geoinformationssystemen in SAP. |
|  |  | PBS Software GmbH Schwanheimer Straße 144 A 64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251/174-0 Telefax: +49 (0) 6251/174-174 E-Mail: info@pbs-software.com Online: www.pbs-software.com | PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von SAP-Ergänzungslösungen für das Information Lifecycle Management. Seit fast 25 Jahren gilt PBS als ausgewiesener Experte für komplexe, integrierte Datenzugriffe. Zur Bewältigung von Big Data bietet PBS Nearline-Storage-Lösungen für SAP BW und ERP unter spaltenorientierten Analysedatenbanken wie IBM DB2 mit BLU Acceleration, SAP IQ oder Vector von Actian an. PBS-Lösungen beschleunigen den Datenzugriff, erleichtern das Datenmanagement und senken die Betriebskosten. |

munity.info

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|--|--|
|  |  | PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 E-Mail: Dirk.Langendoerfer@pikon.com Online: www.pikon.com | PIKON bietet: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP, SAP NetWeaver PI ■ SAP BW und BO ■ Beratung und Entwicklung ■ Einführung, Optimierung, Releasewechsel ■ Kompetenz in IT und Betriebswirtschaft ■ Prozessoptimierung ■ Internationale RollOuts ■ Business Communication |
|  |  | Plaut Aktiengesellschaft Modcenterstraße 17 / 4 / 6 A-1110 Wien Telefon: +43 (0) 1 / 2300012 E-Mail: office.at@plaut.com Online: www.plaut.com | Plaut: Kompetenz. Erfahrung. Lösung. Plaut verbindet betriebswirtschaftliche Beratung mit lösungsorientierter IT-Implementierung. Die Plaut Beratungsgruppe ist in Deutschland, Österreich, Schweiz, Polen, Rumänien, Russland und der Tschechischen Republik vertreten. Mit mehr als 2.500 realisierten Projekten ist Plaut seit über 30 Jahren einer der erfolgreichsten und umsetzungsstärksten SAP Partner. Plaut bietet Lösungen für die Harmonisierung von SAP-Systemen und effiziente Dienstleistungsabrechnung basierend auf SAP. Besondere Schwerpunkte liegen in den Bereichen Finance & Controlling, Business Intelligence, IT-Architektur & Development. |
|  |  | Q-Partners GmbH Robert-Bosch-Straße 7 64293 Darmstadt Telefon: +49 911-14870021-0 Telefax: +49 911-14870021-9 E-Mail: info@qpcm.de Online: www.qpcm.de | Q-Partners Consulting und Management GmbH ist ein branchenunabhängiges auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie Business Process Management Beratung und Optimierung. Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen. Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau. |
|  |  | REALTECH Deutschland GmbH Industriestr. 39c 69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 E-Mail: info@realtech.de Online: www.realtech.de | Gestalten Sie mit REALTECH Ihre IT der Zukunft REALTECH ist ein weltweit agierendes Technologieunternehmen mit umfassendem Know-how im SAP-, Microsoft- und Linux-Umfeld. Das Unternehmen steht für IT-Service-Management- und Technologiekompetenz und bietet seit über 20 Jahren professionelle Beratung und Softwareprodukte von hoher Qualität. Innovationsthemen wie Industrie 4.0, Cloud, Mobile und In-Memory fließen konsequent in Kundenprojekte und Softwarelösungen ein. |
|  |  | Rimini Street GmbH Maximilianstrasse 35a 80539 München M: +49 160 94490769 T: +49 89 24218407 email: kontakt@riministreet.com web: www.riministreet.com/de | Rimini Street ist der führende unabhängige Anbieter von Support-Services für Unternehmenssoftware. Mit unserem preisgekrönten Supportprogramm können Lizenzinhaber von Oracle- und SAP-Lösungen mindestens 50 Prozent ihrer jährlichen Supportgebühren und bis zu 90 Prozent der gesamten Supportkosten über einen Zeitraum von zehn Jahren einsparen. Unsere Kunden können ihre derzeitige Softwareversion mindestens zehn Jahre lang ohne erzwungene Upgrades oder Migrationen beibehalten. |
|  |  | Scheer GmbH Uni Campus Nord 66123 Saarbrücken Telefon: +49 681 96777 0 Telefax: +49 681 96777-100 E-Mail: info@scheer-group.com Online: www.scheer-group.com | Die Scheer GmbH ist aus dem Zusammenschluss von Scheer Management und IDS Scheer Consulting hervorgegangen. Ein Schwerpunkt in der Entwicklung von Produkten und Dienstleistungen liegt darin, Unternehmen bei der digitalen Transformation zu begleiten. Kunden werden von der Entwicklung neuer Businessmodelle über die Geschäftsprozessoptimierung und -implementierung bis hin zum Betrieb unterstützt. Scheer – Nah am Kunden |
|  |  | SEAL Systems AG Lohmühlweg 4 91341 Röttenbach Telefon: +49 (0)9195/926-0 Telefax: +49 (0)9195/1739 E-Mail: info@sealsystems.de Online: www.sealsystems.de | SEAL Systems ist der führende Anbieter von Document Output Management-Lösungen. Mit über 1200 Installationen ist SEAL Systems Weltmarktführer für Ausgabemanagementlösungen in den Segmenten Automotive, Manufacturing und Engineering. SEAL Systems hat Produktlinien für Ausgabemanagement, SAP®-Integrationen, Direct Publishing, Konvertierung, PLM (Teamcenter, ...) und Archivierung. Mit der Digital Process Factory® DPF können Prozesse definiert und verwaltet werden. Darüber hinaus werden Professional Services für Beratung, Implementierung, Integration und Schulungen angeboten. |

www.E3Com

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|---|
|  |  | SECUDE GmbH Rheinstraße 97 64295 Darmstadt Telefon: +49 6151 828 97-0 Telefax: +49 6151 828 97-26 E-Mail: info@secude.com Online: http://secude.de/ | SECUDE unterstützt SAP-Kunden beim Schutz ihrer sensiblen Daten – auch wenn diese das SAP-System verlassen. Die modularen Lösungen für das Auditieren, Klassifizieren, Alarmieren, Blockieren und Verschlüsseln sorgen dafür, dass Sie richtlinienkonform handeln und Ihre SAP-Datenexporte vor Verlust und Diebstahl sichern – sowohl bei On-Premise-Lösungen als auch in der Cloud und auf mobilen Endgeräten. Zahlreiche Fortune-500- und DAX-Unternehmen setzen auf SECUDE. |
|  |  | SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 (0) 7252 / 96-0 Telefax: +49 (0) 7252 / 96-2222 E-Mail: info@seeburger.de Online: www.seeburger.de | Beste und umfassendste EDI/BzB/EAI-Lösung für SAP-Anwender – die zentrale Plattform für alle Integrationsaufgaben. <ul style="list-style-type: none"> ■ Console für die Belegüberwachung – mit Target Monitoring und Korrekturplatz in SAP ■ E-Invoicing mit ZUGFeRD ■ Workflows in SAP – 10 x schneller erstellt ■ eMobility – auch als Offline Client für SAP-Anwender ■ QR Code, Data Matrix Code, Barcodes ... integriert in die printEngine in SAP ■ Real-Time-Prozessintegration SAP to Salesforce.com |
|  |  | SNP AG Dossenheimer Landstr. 100 69121 Heidelberg Telefon: +49 6221 6425-270 Telefax: +49 6221 6425-20 E-Mail: marketing@snp-ag.com Online: www.snp-ag.com | Die SNP AG unterstützt Unternehmen dabei, schneller auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren. Mit der Lösung SNP Transformation Backbone® können sie ihre IT-Landschaft schnell und wirtschaftlich an neue Rahmenbedingungen anpassen. SNP Transformation Backbone ist weltweit die erste Standardsoftware, die Änderungen in IT-Systemen automatisiert analysiert und standardisiert umsetzt. Sie beruht auf Erfahrungen, die die SNP AG in über 2.500 Projekten weltweit mit ihren softwarebezogenen Dienstleistungen für Business Landscape Transformation® gesammelt hat. Weitere Informationen unter www.snp-ag.com |
|  |  | SUSE Linux GmbH Maxfeldstr. 5 D-90409 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 740 53 - 0 Telefax: +49 (0)911 7417 755 E-Mail: kontakt-de@suse.com Online: www.suse.com | SUSE – der weltweit agierende Softwarehersteller für die führende SAP HANA Plattform dem SUSE Linux Enterprise Server für SAP Applications. SUSE liefert eine SAP Plattform für den SAP Betrieb, integriertem SAP Support über den SAP Solution Manager und für die Optimierung der SAP Performance. Der SLES for SAP Applications erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen im Bezug auf Betriebsstabilität und ist damit zum Standard im SAP Umfeld gereift. |
|  |  | Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 (0) 7732 9508-0 Telefax: +49 (0) 7732 9508-111 E-Mail: info@sybit.de Online: www.sybit.de | Sybit ist ein hochspezialisiertes Beratungsunternehmen für CRM, E-Business und Customer Engagement and Commerce mit SAP sowie Content Management Systeme. Mit digitalen Strategien und Lösungen bietet Sybit die lückenlose Umsetzung aller Kundenprozesse vom Erstkontakt über E-Business bis zum Service. Mehr als 1.500 durchgeführte Projekte für internationale Konzerne, mittelständische Firmen sowie Medienunternehmen bestätigen unseren Erfolg. Sybit. Customer Centric Solutions. |
|  |  | T-Systems International GmbH Hahnstr. 43d 60528 Frankfurt am Main E-Mail: info@t-systems.com Web: www.t-systems.de | T-Systems ist die Großkundensparte der Deutschen Telekom. Auf Basis einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt das Unternehmen Informations- und Kommunikationstechnik (kurz ICT) für multinationale Konzerne und öffentliche Institutionen. Mit Niederlassungen in über 20 Ländern und globaler Lieferfähigkeit betreut die Telekom-Tochter Unternehmen aus allen Branchen. T-Systems bietet seine Leistungen aus einer Fabrik und überzeugt mit hoher Qualität bei komplexen ICT-Projekten. T-Systems ist weltweit führend, wenn es darum geht, Kunden mit SAP dynamisch skalierbar zu bedienen (Cloud Computing). Weitere Informationen unter www.t-systems.de/sap |
|  |  | TDS AG Konrad-Zuse-Str. 16 D-74172 Neckarsulm Telefon: +49 (0)7132 / 366-01 Telefax: +49 (0)7132 / 366-1000 E-Mail: info@tds.fujitsu.com Online: www.tds.fujitsu.com | SAP-Erfolgsrezepte für Ihr Unternehmen Als SAP Gold- und Hosting-Partner mit 25jähriger SAP-Projekterfahrung steht TDS für ganzheitliche Betreuung: Der Dienstleister bietet mittleren und großen Unternehmen Services von der SAP-Beratung über IT Outsourcing bis hin zur kontinuierlichen Weiterentwicklung und Anpassung der SAP-Lösungen an sich verändernde Geschäftsprozesse. Darüber hinaus entwickelte TDS vorkonfigurierte SAP-Lösungen und Add-Ons für die Branchen Chemie, Pharma, Kosmetik & Pflegemittel, Farben & Lacke und Lebensmittel. |

muniversity.info

| QR-Code | Unternehmen | Adresse | Dienstleistungen |
|---|---|---|---|
|  |  | Trend Micro Deutschland GmbH Zepplinstraße 1 85399 Hallbergmoos Telefon: +49 (811) 88990-700 Telefax: +49 (811) 88990-799 E-Mail: sap@trendmicro.de Online: www.trendmicro.de/sap | Als weltweiter Marktführer im Bereich Cloud-Sicherheit entwickelt Trend Micro Lösungen für Internet Content Security und Bedrohungsabwehr, um Unternehmen und Privatanwendern eine sichere Welt für den Austausch digitaler Daten zu bieten. Mit über 25 Jahren Erfahrung sind wir marktführend in den Bereichen Serversicherheit, virtuelle Sicherheit sowie Content Security für kleine und mittelständische Unternehmen. Trend Micro ermöglicht intelligenten Schutz von Daten durch innovative Sicherheitstechnologien, die sich ganz einfach verteilen und verwalten lassen und sich nahtlos in sich ständig weiterentwickelnde Umgebungen einfügen. Die Lösungen werden von der intelligenten globalen Bedrohungsabwehr des Smart Protection Network™ sowie über 1.200 Bedrohungsexperten weltweit unterstützt. |
|  |  | treorbis GmbH Bei dem Neuen Krahn 2 20457 Hamburg Telefon: 040-3344150-0 Telefax: 040-3344150-99 E-Mail: portfolio@treorbis.de Online: www.treorbis.de | Die treorbis GmbH ist ein auf SAP spezialisiertes, unabhängiges und eigentümergeführtes Full-Service-Beratungshaus. Mit Hauptsitz in Hamburg ist das Unternehmen seit über 14 Jahren erfolgreich für Kunden im deutschsprachigen und internationalen Raum tätig. Als SAP-Komplettanbieter bietet treorbis ganzheitliche und modulübergreifende SAP Beratung über Einführungsprojekte, Managed Services bis hin zu Application Management und SAP Hosting aus einer Hand. Mit ihrem Add-on treorbis-VC ist treorbis einer der führenden Lösungsanbieter für SAP-Variantenkonfiguration. Mehr unter www.treorbis.de |
|  |  | T.CON GmbH & Co. KG Straubinger Straße 2 94447 Plattling Telefon: +49 (0)9931 981 100 Telefax: +49 (0)9931 981 199 E-Mail: info@team-con.de Online: www.team-con.de | ERP / MES / BI / HCM / ALM Das SAP Systemhaus T.CON GmbH & Co. KG mit Goldpartnerstatus bietet seinen Kunden ein ganzheitliches Lösungs- und Beratungs-Portfolio. Das Leistungsspektrum umfasst Neueinführungen, Roll-Outs, Erweiterungsoptimierung, Merger-/Carve-Out von Unternehmen, Support sowie Prozessdesign, Prozessintegration und Projektmanagement. Lösungsausgang: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP: Best Practices und Add-Ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: Ein SAP basiertes MES „Powered by SAP NetWeaver“ ■ PLC-Cockpit: Produkt Kostenkalkulation für Automobilzulieferer; Project Profitability; Customer CBD ■ MMM: Mobile Instandhaltung für PDA/Tablets/Smartphones |
|  |  | Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com | Uniserv ist Experte für erfolgreiches Kundendatenmanagement. Smart Customer MDM, die MDM-Lösung für Kundenstammdaten, vereint Datenqualitätssicherung und Datenintegration zu einem ganzheitlichen Ansatz. Als zertifizierter SAP Software Partner für NetWeaver und HANA bieten wir eine erweiterte Lösungskompetenz – sei es on premise oder aus der Cloud. Integrationen in Kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten runden das Leistungsspektrum ab. |
|  |  | Lean Data Management Der schnelle, flexible Ansatz für die Optimierung und Automatisierung Ihrer ERP-Datenprozesse. Konrad Zuse Platz 8 81829 München Online: www.winshuttle-software.de Telefon: +49.89.44458020 | First Time Right! Datenerfassung Datenvalidierung Datenintegration Integrieren Sie Excel, SharePoint und SAP – ohne Programmieren! |
|  |  | WMD Vertrieb GmbH Ernst-Ziese-Straße 15 22926 Ahrensburg Telefon: 04102 88 38 0 Telefax: 04102 88 38 12 E-Mail: info@wmd.de Online: www.wmd.de | WMD ist Softwarehersteller sowie SAP Software Solution Partner und bietet mit der WMD xSuite® for SAP bewährte, standardisierte Lösungen für Ihre erfolgskritischen Unternehmensprozesse. Ob SAP-integriert, On-Premises oder in der Cloud – als Ihr Projektpartner realisieren wir Ihre Anforderungen für die digitale Posteingangsverarbeitung, die workflowgestützte Rechnungs-, Bestell- und Auftragsbearbeitung sowie für das Akten- und Vertragsmanagement. Namhafte Referenzkunden der WMD stehen für den Mehrwert der WMD xSuite® for SAP . Referenzbesuche können vereinbart werden. |
|  |  | zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 E-Mail: info@zetvisions.com Online: www.zetvisions.de | Die 2001 gegründete zetVisions AG entwickelt und implementiert State-of-the-Art-IT-Lösungen für das Beteiligungs- und Stammdatenmanagement . Nutzer profitieren dabei gleichermaßen vom langjährigen Erfahrungsschatz sowie dem starken Kundenfokus der zetVisions und von einer Vielzahl an Best Practices, welche in den Lösungen abgebildet sind. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne und mittelständische Unternehmen, Lösungen von zetVisions. zetVisions – Kompetenz vertrauen. |

Was wäre die **Meinung** der **SAP-Community** ohne **Veröffentlichung** im **E-3 Magazin?**



Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und www.e-3.de



www.e-3.de

SAP® ist eine eingetragene Marke der SAP AG in Deutschland und in den anderen Ländern weltweit. Foto: Barbaroses, Shutterstock.com

Abschreiben verboten

Was in der Schule verboten war, sollte man im Berufsleben nicht wieder probieren. SAP verbietet jede Art des Abschreibens und Lesens fremder Daten. Das Thema ist indirekte Nutzung.

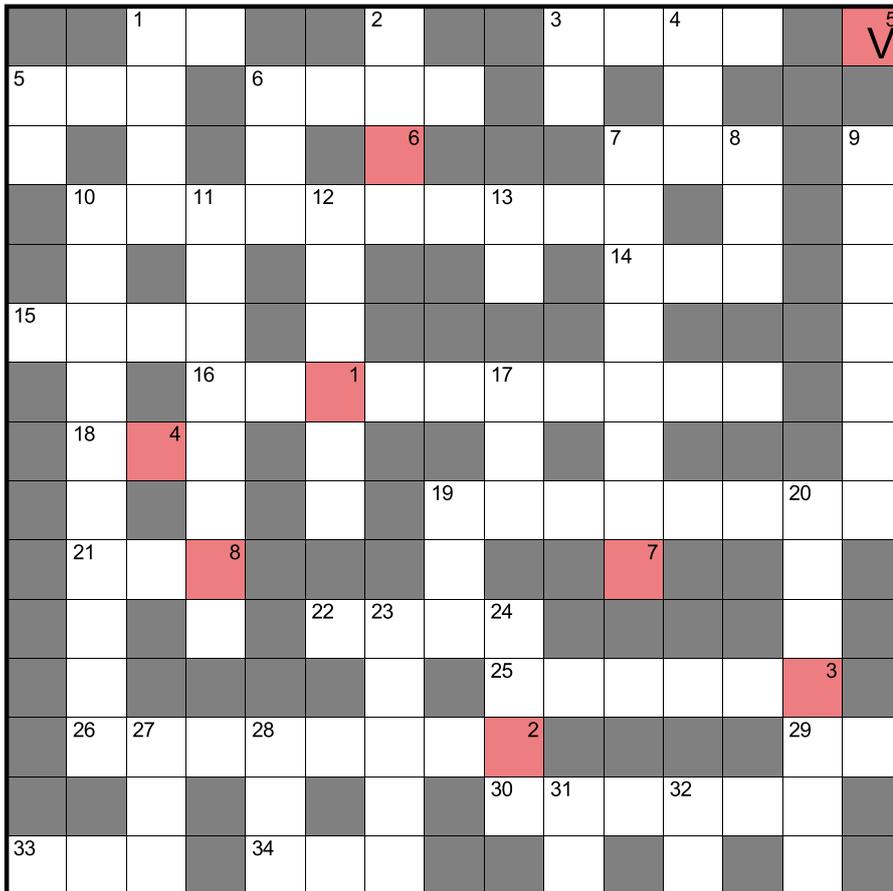
SAP plant die ganz große Strafexpedition! Die Walldorfer Experten vermuten großflächige Unterlizenzierung in der SAP-Community. Besonders das Thema indirekte Nutzung scheint für SAP sehr ertragreich zu werden. Lizenzexperten raten den SAP-Bestandskunden, entsprechende „Alarmsysteme“ für das finanzielle Risiko einer Unterlizenzierung einzurichten. Schadenshöhen beziehungsweise Lizenznachzahlungen von über zwei Millionen Euro halten auch Fachleute bei der DSAG e. V. für wahrscheinlich. Aber wenn bereits das Anzeigen von Daten als indirekte Nutzung verstanden wird – was dann? In der PKL (SAP Preis- und Konditionenliste) findet sich der Begriff „indirekte

Nutzung“ nicht – damit wird es schon mal sehr kompliziert. Was verboten ist, sollte auch genau definiert sein! In den SAP-AGB heißt es jedoch unter Punkt 2.2.2 „[...] für alle Personen, die die vertragsgegenständliche SAP-Software (direkt und/oder indirekt) nutzen, über die erforderlichen Nutzungsrechte, wie in der PKL definiert, verfügen [...]“ Das Abschreiben wird zur Nutzung: In der SAP-PKL heißt es, Nutzung bezeichnet die Ausführung der Prozessfunktionen der Software, das Laden, das Ausführen, den Zugriff auf, die Verwendung der Software oder das Anzeigen von Daten, die aus diesen Funktionen hervorgehen. Wenn nun der Sohn des SAP-Mitgründers Dietmar Hopp und SAP-Vorstand

Gerd Oswald eine SAP-Fan-App für den Eishockeyverein Adler Mannheim publizieren und möglicherweise Teile der Daten dieser App aus dem SAP-System „IS Sports and Entertainment“ (IS steht für Industry Solution, von denen SAP 25 Stück hat) stammen, dann ist es indirekte Nutzung. Daniel Hopp, Geschäftsführer der SAP Arena und der Adler Mannheim, hat etwa 100.000 Follower in den sozialen Netzwerken, wenn nur ein kleiner Teil dieser Fans sich die App lädt, gibt es für SAP – zumindest theoretisch – eine hohe Lizenzzahlung. Indirekte Nutzung liegt vor, wenn Daten aus einem beliebigen SAP-System, in diesem Fall IS Sports and Entertainment, angezeigt werden! (pmf)



Rätselhaftes aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 3 Vorname des amerikanischen SAP Co-CEO
- 5 Offizielle Abkürzung für SAP Business ByDesign
- 6 Int. SAP-Hardware-Partner
- 7 Abk. für eine Industrie-4.0-Technik
- 10 Was SAP mit S/4 vermeiden will (siehe Prof. Christensen)
- 14 Abk. für Testen und Optimierung
- 15 Erstes Wort aus UI
- 16 Mobile Device mit SAP-Funktionalität
- 18 Abk. für BI-Beschleuniger
- 19 Die nächste Stufe zur Standard-Maintenance
- 21 Abk. für die SAP/Sybase-Datenbank
- 22 Erstes Wort aus Zeitmanagement (HR/HCM)
- 25 Das C aus C/S-Computing
- 26 Das Pendant zu Syntax
- 29 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 30 Viertes Wort aus „SAP NW Developer“?
- 33 Abk. für ERP in der Fertigung
- 34 Abk. für BW-Daten-Import

Senkrecht

- 1 Tech. Begriff Web-Services
- 2 Abk. für BI-Analysemethode
- 3 Alternative Abk. für BI
- 4 Vorname eines ehemaligen SAP-CEO
- 5 Abk. SAP-Schnittstelle mit Ver. 4.8
- 6 Abk. eines Repository für File-Versionierung
- 7 Erstes Wort aus ITS
- 8 Abk. für Gesamtkostenrechnung
- 9 Zweites Wort aus der Firmenabkürzung HP
- 10 Name der Content-Fenster im SBO/B1
- 11 Erstes Wort von SOX
- 12 Software auf den neuesten Stand bringen
- 13 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 17 Abk. für einen BPM-Experten
- 19 Abk. für unternehmensweites BI
- 20 Anderes engl. Wort für Version
- 23 Hersteller der Xeon-Prozessoren für Hana
- 24 Abk. für SAP-Modul Unternehmenscontrolling und Konsolidierungssystem
- 27 Gattungsbegriff für SAP-Software
- 28 Abk. einer Anwendungsschnittstelle
- 31 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 32 Abk. für Datenbank

Lösung für September 2015: LIMITED, aus der SAP PKL, Limited Professional User.

| | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| B | U | I | L | D | E | C | A | T | T | M | D | S |
| W | | I | | 2 | W | A | A | I | | | | |
| | | S | V | E | R | S | I | O | N | I | N | G |
| D | U | E | T | M | E | | | | | N | N | |
| B | N | S | I | M | P | L | I | C | I | T | Y | |
| | H | E | C | | O | N | E | O | | | | |
| B | I | A | P | | R | E | T | U | R | N | | |
| E | N | M | | T | E | A | S | E | | | | |
| R | F | C | | | S | O | L | M | A | N | | |
| L | E | U | R | O | | P | I | C | R | M | | |
| I | A | M | | | D | E | V | I | C | E | A | |
| N | E | A | I | | | N | E | R | | | | |
| | N | L | V | M | | A | P | A | C | K | | |
| N | O | T | E | S | | | L | | | | | |
| | | | | | | | O | W | N | E | R | S |
| | | | | | | | | | S | H | I | P |



Nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting ist dieses Kreuzworträtsel gedacht. Für einige sollte es mittelschwer sein, für Rätselbegeisterte außerhalb der SAP-Community könnte es unmöglich werden, die richtigen Wörter zu finden. Das Lösungswort hat acht Buchstaben (Nr. 5 = V) und ist der Name des ASAP-Nachfolgers. Wir verlosen **LED-Taschenlampen**: Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt.

Unter den richtigen Einsendern wird dreimal eine E-3 LED-Taschenlampe verlost: raetsel@e-3.de

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

November 2015

RED/ANZ 05.10.2015 | DUS 12.10.2015 | EVT 26.10.2015

Coverstory: Services und verlässliche Partner vor Ort braucht die SAP-Community. Dell hat nicht nur ein neues Büro im Partner Port in Walldorf bezogen, sondern macht mit dem E-3 Magazin auch die Coverstory. Dell hat eine erfolgreiche Metamorphose hinter sich: Einst die Nummer eins für Notebooks, ist der Konzern heute mit Hardware, Software und Services so breit und erfolgreich aufgestellt wie kaum ein anderes IT-Unternehmen. Für Hana und S/4 ist Dell einer der ersten Ansprechpartner. Die Service-

palette umfasst alle aktuellen Produkte der SAP. Hinsichtlich Kompetenz und Produktangebot gilt Dell in der Community als Trusted Advisor.

Personal: Auch der HR-Manager wird mit dem digitalen Transformationsprozess konfrontiert. Ob es ein Human Capital Management 4.0 geben wird, ist spekulativ. Tatsache ist aber, dass hybride Szenarien zwischen einem On-premise-HR und zahlreichen Cloud-Diensten für Schulung, Weiterbildung, Leihpersonal und Personalsuche definitiv zur Anwendung kommen.

Management: Harmonisierung und Konsolidierung sind wesentliche Funktionen eines erfolgreichen SAP-Basisbetriebs. Das Management von SLO (System Landscape Optimization) ist nicht trivial. Erfahrung und Partner sind für erfolgreiches SLO notwendig.

Infrastruktur: Hana ist eine junge Datenbanktechnik, wo erprobte Verfahren wie Virtualisierung, Disaster Recovery, Failover und High Availability erst eingeübt werden müssen. SAP und Partner wie Suse Linux arbeiten daran mit Hochdruck.

Dezember 2015/Januar 2016

RED/ANZ 09.11.2015 | DUS 16.11.2015 | EVT 30.11.2015

Coverstory: Supply Chain Management und Logistik sind zwei Trends des digitalen Transformationsprozesses. Die zunehmende Austauschbarkeit von Produkten, Herstellern und Lieferanten macht die bisherigen Randthemen Lieferzeiten und -konditionen zu differenzierenden Leistungsmerkmalen. Die Optimierung der Supply-Chain-Prozesse gewinnt immer mehr an Bedeutung. So sehen sich KMU mit den gleichen Anforderungen und Ansprüchen konfrontiert wie die großen DAX-notierten Konzerne. Bereits seit Jahren ist das

Thema SCM-Optimierung Kernthema des SAP-Partners G.I.B. Es geht um Technik und Kostensenkungspotenziale sowie erstmals um S/4 Logistics.

Personal: Die besten Ideen helfen nur wenig, wenn man diese nicht vermittelt. Der CIO verlässt sein Rechenzentrum und sollte vor der Geschäftsleitung die digitale Transformation präsentieren. Kommunikationstraining für den CIO ist gefragt.

Management: Big Data ist mehr als Business Intelligence und Data Mining gemeinsam. Ob Datability der richti-

ge Begriff ist, darf bezweifelt werden. Tatsache ist, dass SAP mit Hana PAL (Predictive Analysis Library) ein sehr interessantes Werkzeug ausliefert, das bisher kaum genutzt wird.

Infrastruktur: Wie groß und weit ist der Wirkungsbereich von Fiori? Für SAP-Präsentationen ist Fiori der beste Hingucker. Und in der Praxis? Wie bewährt sich Fiori im operativen SAP-Alltag auf dem Desktop, Tablet und Smartphone? Ist Fiori das Ende des effizienten, aber wenig geliebten SAP-GUI und was sind die Alternativen?

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e-3.de.

| Ausgabe | Schwerpunktt Themen der SAP-Community 2015 | E-3 Extra | Veranstaltungen |
|---|--|-----------------------------------|--|
| November 2015 RED/ANZ: 05.10.2015 DUS: 12.10.2015 EVT: 26.10.2015 | Personal: Aufgaben und Pflichten von HR-Agenturen und -Managern Management: Globalization, Rollouts und ERP/BW-Harmonisierung Infrastruktur: Hana-Virtualisierung, Disaster Recovery Failover etc. | Industrie 4.0 & Networked Economy | 4.-5.11.: Personal Austria, Wien |
| Dezember 2015 / Januar 2016 RED/ANZ: 09.11.2015 DUS: 16.11.2015 EVT: 30.11.2015 | Personal: Kommunikationstraining für CIO, CCoE und Consultants Management: Datability als Teil der Geschäftsprozesse und IT-Strategie Infrastruktur: Fiori auf Desktop, Tablets und Smartphones | | |
| Februar 2016 RED/ANZ: 11.01.2016 DUS: 18.01.2016 EVT: 01.02.2016 | Personal: Interne Reisekostenabrechnung mit externen HCM-Tools Management: Wissensmanagement und Wissensbilanz im ERP Infrastruktur: Update SAP SolMan und Hana Studio für S/4 | | 12.2.: IT & Media Future Congress, Darmstadt 16.-17.2.: DSAG-Technologietage, Hamburg |
| März 2016 RED/ANZ: 08.02.2016 DUS: 15.02.2016 EVT: 29.02.2016 | Personal: Leiharbeiter und externe Mitarbeiter managen (Fieldglass) Management: Big Data ist mehr als Data Mining – alle digitalen Trends Infrastruktur: Virtualisierung und Management von Storage und LAN | | 8.-10.3.: LogiMAT, Stuttgart 14.-18.3.: CeBIT, Hannover 17.3.: AutomotiveIT Kongress, Hannover |



FIRMENINDEX

.406 Ventures 9
 Accenture 4
 Agentur für Informatik, AFI 70
 AKI 12
 Alta Via Consulting 29
 Amazon 71
 Amazon Web Services, AWS 16
 Ariba 16, 20
 Arsenal Venture Partners 9
 AstraZeneca 69
 Axxedo 51
 B2B Nord 7
 BASF 69
 BearingPoint 56
 BlackBerry 23
 BMW 14, 42
 Bundeskriminalamt, BKA 66
 Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien, Bitkom 6, 9, 43
 Business Objects 36
 Camelot ITLab 68
 cbs Corporate Business Solutions 65
 CeBIT 43
 CGI 37
 Cisco 11, 37
 Coca-Cola 69
 Concur 16, 20, 54
 Controlware 54
 Creditreform 55
 Custom IS 55
 Dell 54
 DeskCenter Solutions 37
 Deutsche Post DHL 36
 Deutsche Telekom 36
 Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e.V., DSAG 62
 DSAG 95
 Dow Chemical 69
 Du Pont 69
 Easy Software 54
 Eugen Ulmer Verlag 37
 European Information Technology Observatory, EITO 6
 Fidis 55
 Fieldglass 16, 20, 39
 Forrester Consulting 8
 Freudenberg, FIT 7
 Galileo Press 37
 GFOS 37
 G.I.B 74
 GOD, Gesellschaft für Organisation und Datenverarbeitung 55
 Google 4
 Grüenthal 64
 GXS 45
 Hamm Reno 51
 Harvard University 3, 42
 Hasso-Plattner-Institut, HPI 4, 15, 82
 Horváth & Partners 60
 Hybris 16, 20, 28, 49
 IBM 16, 20, 36, 82
 IDC 11

Infor 37
 Inside
 Unternehmensberatung 40
 Intel 16, 82
 International Association for SAP Partners, IA4SP 29
 Isec7 23
 Itelligence 54
 it-sa 17
 Jentzsch IT 14
 Landgericht Hamburg 20
 Liebeskind 52
 Lünendonk 30
 Matrix42 10
 Microsoft 12, 16, 20
 Mieschke Hofmann und Partner, MHP 37
 Nestlé 69
 NetApp 37, 72
 Networkers 54
 Nextevolution 54
 Novartis 69
 Onapsis 9, 58
 OpenText 42-52
 Oracle 10, 80
 Pierre Audoin Consultants, PAC 7, 22
 Pfeifer Holding 20
 Porsche 37
 Procter & Gamble 69
 Profi AG 37
 PwC, PricewaterhouseCoopers ... 13
 Q Partners 78
 Rheinwerk 37
 Realtech 36
 Rimini Street 20, 37
 Ricoh 71
 Sage 37
 SAP Arena 95
 Schneider Electric 43
 Secretaria da Fazenda, Sefaz 65
 SecurIntegration 55
 s.Oliver 52
 Storopack 23
 Strategy& 13
 SuccessFactors 16, 38, 40
 Sun Microsystems 36
 Suse Linux 16, 82
 Susensoftware 18, 20
 Sybase 4
 Sybit 28
 Tangro 3
 T-Mobile 46
 T-Systems 36, 37
 Trend Micro 66
 Treorbis 28
 TT Electronics 20
 Unisys 36
 Universität Potsdam 4, 16
 US Investigations Services, USIS 9
 USU Software 55
 Varelmann 23
 VMware 10, 16, 36
 Winshuttle 12
 Xerox 8
 YouTube 71

PERSONENINDEX

Azoulay, Philippe,
 Schneider Electric 43
 Bente, Klaus-Peter, Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e.V., DSAG 62
 Beyer, Frederik 7
 Bild, Herbert, NetApp 72
 Boch, Torsten, Matrix42 10
 Böttcher, Susanne, Rheinwerk ... 37
 Brulard, Jean-Pierre, VMware ... 36
 Buhr, Andreas 7
 Carli, Maurizio, VMware 36
 Cassens-Röhrig Gunda, GFOS 37
 China, Ralf 7
 Christensen, Clayton M., Harvard University 3, 42
 Earle, Nick, Cisco 11
 Effertz, Stephan A., Rheinwerk 37
 Ehrlich, Thomas, NetApp 37
 Ellison, Larry, Oracle 80
 Ergülz, Rusan, G.I.B. 74
 Eschenbach, Carl, VMware 36
 Ettling, Mike, SuccessFactors ... 38
 Genes, Raimund, Trend Micro .. 66
 Goldratt, Eliyahu 60
 Gordon, Amy, SAP 39
 Goschin, Norbert 75
 Gower-Isaac, Edward, Ricoh 71
 Graber, Reto, T-Systems 37
 Gräfensteiner, Jutta, Cisco 37
 Gries, Manfred, Hamm Reno. 51
 Günther, Jörg,
 Agentur für Informatik AFI 70
 Harvey, Christoph A.,
 DeskCenter Solutions 37
 Hopp, Daniel, SAP Arena 95
 Hopp, Dietmar, SAP 95
 Illing, Roger, OpenText 42
 Janzen, Norbert, IBM 37
 Jentzsch, Jana, Jentzsch IT 14
 Johannsen, Otto, Fidis 55
 Joswig, Steffen, Camelot ITLab ... 68
 Kaltenecker, Rainer 37
 Kappesser, Bernd, Realtech 36
 Kitzberger, Alexander, AKI 12
 Kneissl, Matthias, Q Partners ... 78
 Koerner, Markus, IBM 37
 Kolar, Heike, Inside
 Unternehmensberatung 40
 Krause, Andreas,
 Pfeifer Holding 20
 Krey, Friedrich, Suse Linux 82
 Laborde, Jeff, Infor 37
 Lackner, Manfred, Profi AG 37
 Lenz, Florian, G.I.B 74
 Leukert, Bernd, SAP 4
 Loebich, Matthias,
 BearingPoint 56
 Maron, Edenize, Rimini Street 37
 Mattern, Michael,
 Horváth & Partners 60
 McDermott, Bill, SAP 18
 Meier, Daniel, EMC 37

Mucic, Luka, SAP 6
 Niemann, Frank, Pierre Audoin
 Consultants, PAC 22
 Oswald, Gerd, SAP 95
 Pillen, Gregor, IBM 37
 Plattner, Hasso, SAP 3, 4
 Pols, Axel, Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien,
 Bitkom 6
 Pütz, Karl-Gerhard, Mieschke Hofmann und Partner, MHP 37
 Röhrig, Burkhard, GFOS 37
 Saunders, Craig, Xerox 8
 Schaal, Hans-Gerd, OpenText ... 48
 Schlecht, Michael,
 Alta Via Consulting 29
 Schmietendorf, Petra, Cisco 37
 Schröder, Carsten, Sybit 12
 Schuhmann, Rolf, SAP 28
 Siakavaras, Filippas, s.Oliver 52
 Sikka, Vishal, SAP 4
 Alex Susen, Susensoftware 18, 20
 Telscher, Sonja, G.I.B 74
 Ukalovic, Marin, SAP 28
 Unger, Gerhard, Onapsis 58
 Veltkamp, Niklas, Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien,
 Bitkom 9
 Wallner, Alexander, NetApp 37
 Wehren, Tomas, Rheinwerk 37
 Weisbach, Peter, Realtech 36
 Weiss, Ralph, Winshuttle 12
 Zeier, Alexander, Accenture 4
 Zenon von Elea 30
 Zillmann, Mario, Lünendonk ... 3
 Zwiolek, Dina, G.I.B 74

ANZEIGENINDEX

Cormeta 23
 E-3 Abo 77
 E-3 Meinung 53, 71, 94
 Empirius 7
 FIS 15
 Inside 6
 Isec7 19
 IT Administrator 63
 IT Verlag 67
 Itelligence 41
 MSG 17
 NetApp 27
 OpenText U3
 Oracle U2
 PBS 21
 Personal Austria 57
 Personamesse München 55
 Realtime 29
 Seeburger 9
 SNP 13
 T.con 35
 TrendMicro U4
 Zetvisions 11



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

Das E-3 Magazin als Download-PDF ist ausschließlich für private Aufgaben nutzbar. Eine gewerbliche Nutzung bedarf der kostenpflichtigen Freigabe durch den Verlag.

UNSERE WELT IST DIGITAL

Aufgrund von neuen Technologien, Veränderungen im Arbeitsumfeld, Sicherheits- und Governance-Auflagen, Regulierungsdruck und Anforderungen des digitalen Kunden erlebt die Geschäftswelt derzeit eine digitale Transformation.



Nur **4** Jahre nach Einführung des digitalen Geschäftsmodells **NETFLIX** musste die Videothek-Kette **BLOCKBUSTER** Konkurs anmelden¹

Nur **14 %** aller Unternehmen **digitalisieren** weitreichend ihre **Geschäftsprozesse**²

75 % aller **S&P 500** werden in den **nächsten 15 Jahren** aus dem Index fallen³

1. www.indiewire.com/article/did-netflix-put-blockbuster-out-of-business-this-infographic-tells-the-real-story 2. www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS25524715 3. www.technologyreview.com/view/519226/technology-is-wiping-out-companies-faster-than-ever/

Die Zukunft der Wirtschaft wird digital sein oder sie wird nicht sein.

- Werden die etablierten Hersteller in Zukunft Autos bauen oder Newcomer Mobilität verkaufen?
- Werden wir weiter Kohle verstromen oder Startups den Energiemix managen?
- Werden bekannte Marken den Maschinen- und Anlagenbau weiterentwickeln oder von Wertschöpfungsanalytikern verdrängt werden?

Der Treibstoff der digitalen Wirtschaft sind Informationen. Sie müssen entlang der gesamten Wertschöpfungskette digital bewirtschaftet werden – unternehmensweit und unternehmensübergreifend.

OpenText ist Ihr Partner für digitale Transformation – mit Lösungen, Services und Rechenzentren für die private und hybride Cloud sowie Onpremise.

90 % aller **Fortune 500-Unternehmen** weltweit arbeiten mit **OpenText Enterprise Information Management**



Info.de@opentext.com • opentext.de

SAP Security

Zentraler Schutz für Ihre SAP-Server & Applikationen

Schützen Sie Ihre SAP-Server, Anwendungen und Daten mit Deep Security von Trend Micro, dem „Anführer und Taktgeber bei Cloud-Sicherheit“ (Experton Group).

Ihr Vorteil: größere Sicherheit, permanente Aktualität, reduzierter Aufwand und optimiertes Management.

trendmicro.de/deep-security

Aussteller auf dem
DSAG-JAHRESKONGRESS | '15

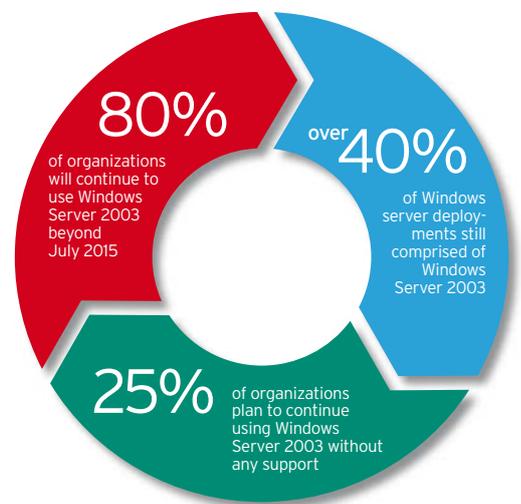
kongress.dsag.de

Trend Micro schützt auch noch Ihre

Windows Server 2003

Mehr unter:

trendmicro.de/server2003



Schutz vor Angriffen

Bewährter Schutz vor komplexen, zielgerichteten Bedrohungen

Trend Micro Deep Discovery ist eine Plattform zum Schutz vor Bedrohungen, mit der Sie die getarnten und gezielten Angriffe von heute in Echtzeit erkennen, analysieren und flexibel abwehren können. Trend Micro Deep Discovery hat im aktuellen Breach Detection Test von NSS Labs die Bestnote für Bedrohungserkennung erzielt.

Ihr Vorteil: Bedrohungserkennung - **99,1 %**, die **höchste Erkennungsrate aller Produkte im Test**

trendmicro.de/deep-discovery

