

Liebe Leserin, lieber Leser,

nachdem das letzte Jahr auch in der IT-Branche vom Dauerbrennerthema Kostensenkung geprägt war, deuten inzwischen verschiedene Indikatoren auf einen zumindest leichten Aufschwung hin. Mit Spannung verfolgen wir auch einen grundlegenden Wandel in der Technologie. Service orientierte Architekturen und Web Services sorgen für neue Sichtweisen und Flexibilität. Ebenso ermöglichen sie neue Geschäftsmodelle. Services lassen sich definieren, bereitstellen, oder aber auch kaufen und vermarkten. Diese Entwicklung fördert und fordert von IT-Verantwortlichen und IT-Dienstleistern ein Prozess orientiertes Denken, um letztendlich Innovationen und Wachstum zu ermöglichen.

Nutzen auch Sie unsere Beratungskompetenz und Erfahrung, um die Chancen des Technologiewandels für Ihr Unternehmen zu erkennen und umzusetzen.

Viel Spaß beim Lesen

Ihre HPC NEWS Redaktion
Christiane Kraus

Kontakt: Marketing@HPC.de

Inhalt

- **Wissen, was geht : HPC Veranstaltungen**
- **HPC Projekt I: Erfolgreiche Archiv-Migration bei Siemens TS**
- **HPC Projekt II: HPC betreut Archiv-Migration bei MAN Roland**
- **HPC wächst: Neuzugang im HPC Team**
- **Ankündigung: HPC schnürt neues Leistungspaket SAP® XI**
- **Glossar: SAP® NetWeaver**
- **CRM: Der Kunde im Mittelpunkt**
- **Kommentar: Bereit für den Wandel**

Wissen, was geht

HPC Veranstaltungen

Auch in diesem Jahr bietet HPC seinen Kunden und Interessierten mit zahlreichen Veranstaltungen kompaktes Wissen rund um die SAP®-Welt. Welche Applikationen und Lösungen werden in meinem Unternehmen gebraucht? Wie werden sie schnell implementiert und effizient eingesetzt? HPC lässt Sie mit diesen Fragen nicht alleine. Sollten Sie Veranstaltungen zu von Ihnen gewünschten Themen vermissen, scheuen Sie sich nicht, uns anzusprechen. Gerne kommen wir Ihren Wünschen und Anregungen nach. Wenn Sie es wünschen, kommen unsere Experten auch direkt zu Ihnen vor Ort, um Sie und Ihre Mitarbeiter in spezifischen Workshops über für Sie relevante Themen zu informieren.

Im Folgenden unsere bisherige Auswahl der für dieses Jahr anstehenden Termine:

1. **01. – 04. Mai 05**
ASUG Conference Los Angeles
2. **07. Juni 05**
Customer Relationship Management (CRM) - Kundenbeziehungen
effizient und erfolgreich gestalten
3. **27. September 05**
Archivierung - wie man GDPdU erfüllt und Kosten spart
4. **11. -13. Oktober 05**
DSAG Jahreskongress Bremen
5. **8. November 05**
Logistik – Automatisierte Lagerverwaltung mit SAP

Bitte merken Sie sich die für Sie interessanten Termine vor. Über Ort und Uhrzeit der einzelnen Veranstaltungen werden wir Sie selbstverständlich rechtzeitig informieren.

Kontakt:
Christiane Kraus
06201 / 94 95 0
Christiane.Kraus@HPC.de

HPC-Projekt I

Erfolgreiche Archiv-Migration bei Siemens TS

SITUATION

Siemens Transportation Systems, einer der führenden Anbieter von Produkten, Systemen und Dienstleistungen rund um die Bahnen, beauftragte HPC an seinem Standort in Krefeld die Altdaten des SAP® R/2 Systems, Release 5.0G, nach den Vorgaben der GDPdU, in das globales SAP® R/3 System, Release 4.6, zu migrieren. Das Gesamt-Datenvolumen belief sich dabei auf 75 GB.

VORGEHENSWEISE

Um das Format der Altdaten nicht zu verändern, schlug HPC eine Eins-zu-Eins Migration des SAP® R/2 Customizings vor. Ergänzend zu den SAP®- Standard Archiven kamen im SAP® R/2 System auch die Archive Add-Ons CF, CM und CV der PBS Software GmbH zum Einsatz.

PROJEKTPHASEN

Das Projekt startete im Mai 2004 und sollte spätestens bis Ende Dezember abgeschlossen sein, da die Hardware nach diesem Zeitpunkt nicht mehr zur Verfügung stehen sollte. Um diese ambitionierte Zeitvorgabe einzuhalten, waren allein von Seiten der HPC vier Berater tätig. Nachdem bis Mitte Juli die Stamm- sowie die residenten Daten überführt waren, musste die Archiv-Migration unterbrochen werden, um im SAP R/3® System eine Product Lifecycle Management Lösung produktiv zu setzen. Parallel dazu wurden im R/2® System weiterhin noch bis Ende September Daten aktiv gepflegt.

Nach der Validierung der PLM-Daten konnte die Migration im November fortgesetzt werden. Der Projektumfang hatte sich dabei noch um die Daten der Klassifikation erweitert.

ZUSAMMENARBEIT

Die Zusammenarbeit von Siemens TS und HPC im Rahmen des Migrationsprojekts erwies sich als überaus effizient: „Dank der großen Kompetenz der HPC Berater konnten alle auftretenden Herausforderungen binnen kurzer Zeit gemeistert werden“, so das Resümee von Projektleiter Thomas Fellner der Siemens TS.

ERGEBNIS

Das Archivsystem konnte planmäßig am 22. Dezember an die User übergeben werden. Die Bereiche Kostenrechnung und Instandhaltung erforderten es allerdings, das R/2® System noch einen Monat länger zu betreiben. Diese Daten wurden bis Mitte Januar 2005 in das SAP® R/3 System migriert.

Kontakt:
Andreas Gorges
06201 / 94 95 0
Andreas.Gorges@HPC.de

HPC-Projekt II

HPC betreut Archiv-Migration bei MAN Roland

SITUATION

Die MAN Roland Druckmaschinen AG, weltweit zweitgrößter Hersteller von Drucksystemen und Weltmarktführer im Rollenoffset-Verfahren, betraute HPC mit der Aufgabe, die Altdaten aus dem SAP® R/2 System, Release 5.0J, in das SAP® R/3 System, Release 4.6C zu migrieren. Parallel zur Migration der residenten Daten sollte HPC die Archive des SAP® R/2 Systems in das SAP® R/3 System überführen und dort auch die PBS-Archive aufbauen. Dabei sollten sowohl die Anforderungen der GDPdU als auch die der eigenen Fachbereiche berücksichtigt werden. Das gesamte Datenvolumen belief sich auf 210 GB. Dafür musste der komplette Plattenplatz zur Verfügung gestellt werden, da seitens des SAP R/2® Systems keine Komprimierungstools vorhanden waren. Als Zeitvorgabe wurden siebzig Projektstage veranschlagt.

PROJEKTPHASEN

Das Projekt umfasste den Aufbau der Archive für folgende Objekte:

1. BELA Buchhaltungsbelege
2. MBLA Materialbelege
3. ZORS Innenaufträge (PBS-eigen, analog AUFS)
4. ZZKE Kostenrechnungseinzelposten (PBS-eigen, analog KOEP)
5. BESA Bestellungen
6. LPLA Lieferpläne
7. KNTA Kontrakte
8. ZORF Fertigungsaufträge
9. ZZAU Vertriebsaufträge (PBS-eigen, analog VBAU)
10. ZZLI Lieferscheine (PBS-eigen, analog VBLI)
11. ZZFA Fakturen (PBS-eigen, analog VBFA)

Der Aufbau der Archive wurde im Januar 2004 gestartet und sollte bis Ende Juli abgeschlossen sein. Im Anschluss daran sollte die Produktivmigration beginnen. Das Customizing der Archive entsprach dem der Residenzen und wurde bedarfsmäßig angepasst. Von Januar bis Mai konnten lediglich Testläufe durchgeführt werden, da man nach zwischenzeitlichen Testläufen mit Residenzen festgestellt hatte, dass das Customizing erweitert werden musste.

Ab Mitte Juni begann das Projektteam mit der Migration der Archivdaten und bereits ab dem 22. Juli standen alle Archive vollständig zur Verfügung. Die PBS Indizes waren aufgebaut und die Langzeitarchive aktiviert.

Im Oktober sah sich das Projektteam einer unvorhergesehenen Herausforderung gegenübergestellt. Wie sich zeigte, waren zwischen der Migration der Archive und der Produktiv-Migration Einstellungen im Customizing verändert worden. Dies machte eine Auswertung der Daten als Ganzes teilweise unmöglich. Betroffen waren vor allem die FI-Archive, die über fünfzig Prozent des Gesamtvolumens ausmachten. Die betroffenen Archive mussten demzufolge gelöscht werden. Den HPC Beratern gelang es allerdings, sie binnen kurzer Zeit erneut zu migrieren. Ungeachtet dieses Mehraufwandes

wurde das Projektbudget jedoch nicht überschritten.

ZUSAMMENARBEIT und AUSBLICK

Kurze Informationswege machten die Zusammenarbeit im Projekt angenehm und erfolgreich: „Eine so unkomplizierte, reibungslose und Zielorientierte Zusammenarbeit habe ich mit einem Beratungshaus zum ersten Mal erlebt“, so MAN Roland Projektleiter Rainer Zimmer.

Aufgrund dieser guten Erfahrungen gibt es für HPC bereits seit Februar dieses Jahres einen Folgeauftrag: jetzt gilt es, die Archivierung im SAP® R/3 System aufzubauen

Kontakt:
Andreas Georges
06201 / 94 95 0
Andreas.Georges@HPC.de

HPC wächst

Neuzugang im HPC Team

Das HPC Team hat sich um zwei neue Mitarbeiter vergrößert. Mit im Boot sind seit 1. März zwei junge, dynamische Junior Consultants:

Alexander Dalke, Jahrgang 1974, verstärkt das HPC Team zukünftig im Bereich FI/CO. Nach dem erfolgreichen Abschluss seines Informatikstudiums an der Fachhochschule Furtwangen konnte es bereits erste praktische Erfahrung durch seine Mitarbeit in einem internationalen Projekt zur Einführung der SAP®-Module FI/CO bei der russischen Tochtergesellschaft der Fodia Acetow GmbH sammeln.

Ali Ansari-Khaledi, Jahrgang 1973, wird sich auf den Bereich BW konzentrieren. Er hat sein Bachelor-Studium der Elektronik erfolgreich im Iran abgeschlossen und den Fokus seines zweiten Diplomstudiengangs der Wirtschaftsinformatik auf SAP® R/3 Controlling und Geschäftsprozessmanagement gelegt. Seine Abschlussarbeit, die er bei der ikor GmbH in Oberhausen verfasste, beschäftigt sich mit der Konzeption eines Cashflowgenerators zur vollständigen Abbildung des Cashflows einer Förderbank im SAP®-Umfeld.

Das HPC Team heißt seine neuen Kollegen herzlich willkommen, wünscht ihnen einen guten Start sowie viel Erfolg und freut sich auf eine gute Zusammenarbeit.

Ankündigung

HPC schnürt neues Leistungspaket SAP® XI

Um Sie in der Informationsflut der neuesten SAP®- Technologie nicht untergehen zu lassen, schnürt HPC zurzeit ein Leistungspaket zur innovativen SAP Exchange Infrastructure (XI). Als Teil von SAP® NetWeaver ist SAP® Exchange Infrastructure (XI) das Produkt zur Nachrichten basierenden Integration aller internen und externen Systeme. SAP® XI sorgt für Systemverbindungen und effektiven Austausch von strukturierten Daten.

Der integrierte Datenaustausch ist für quasi jedes Unternehmen ein zentrales Thema. In Zukunft wird auch kein Weg mehr bei der Interaktion zwischen SAP®- Systemen an SAP® XI vorbei gehen.

Weitere Informationen zu unserem neuen HPC Leistungspaket erhalten Sie bis Mitte April.

Kontakt:

CRM

Der Kunde im Mittelpunkt

Das Verständnis von Customer Relationship Management (CRM) hat sich geändert und befindet sich immer noch im Wandel. Nach neuesten Theorien stehen nicht die Aktivitäten der Mitarbeiter eines Unternehmens, die mit den (potentiellen) Kunden arbeiten, im Fokus von CRM, vielmehr meint CRM inzwischen einen ganzheitlichen Ansatz, der den Kunden selbst in den Mittelpunkt allen unternehmerischen Handelns stellt. Demzufolge sollten nahezu alle Geschäftsprozesse auf den Kunden ausgerichtet sein. Das umfasst auch Prozesse, die eventuell nicht direkter Bestandteil einer CRM- Standardsoftware sind (z.B. Produktverfügbarkeitsprüfung, Bestellservice oder Mahnwesen) und eventuell bereits von anderen Applikationen abgedeckt werden. Das moderne Geschäftsmodell ist Prozess-zentrisch ausgerichtet nicht Applikations-zentrisch. Daraus ergeben sich Alternativen zum traditionellen Vorgehen, eine CRM-Lösung einzuführen.

Besonders bei kleinen und mittleren Unternehmen sollten sich CRM-Lösungen einfach und schnell in bestehende IT-Umgebungen integrieren lassen, um so zu einem möglichst schnellen Return on Investment (ROI) zu führen. Außerdem gilt es hier besonders möglichst bedarfsorientiert zu implementieren, d.h. nur das, was wirklich für das Tagesgeschäft nötig ist. Hierzu bieten sich modulare Softwarelösungen für ein leistungsstarkes Kundenbeziehungsmanagement an.

SAP® Business One für kleine und mittlere Unternehmen

SAP® Business One eignet sich für Unternehmen, die grundlegende und integrierte CRM-Funktionen benötigen. Es unterstützt alle zentralen Geschäftsprozesse in Einkauf, Produktion, Lager oder Buchhaltung. Dabei liefert ein Kontakt- und Stammdatenmanagement einen umfassenden Überblick über Kontakte und Produkte. Potenzielle Kunden können mit Hilfe des Opportunity Managements identifiziert werden. Umfangreiche Analyse und Berichtsmöglichkeiten ergänzen das Leistungsspektrum. Mit erweiterten Funktionen können Kosten- und Nutzenanalysen aktuell erstellt und verglichen werden.

mySAP®-All-in-One-Lösungen

Diese Lösungen enthalten branchenspezifische Funktionen und vor eingestellte Kernprozesse. Sie bauen auf SAP NetWeaver auf und lassen sich mit bestehenden IT-Infrastrukturen verbinden.

mySAP® Customer Relationship Management

mySAP® CRM ist die umfassendste SAP®-Lösung für das Kundenbeziehungsmanagement, gehört zur mySAP® Business Suite und baut ebenfalls auf SAP® NetWeaver auf. Es ist modular aufgebaut und kann bedarfsgerecht implementiert werden. Es eignet sich generell für große Kunden.

Weitere Informationen rund um das erfolgreichen Kundenbeziehungsmanagement erhalten Sie auf unserer Veranstaltung am 7. Juni 2005. Über Ort und Zeit der Veranstaltung werden wir Sie selbstverständlich rechtzeitig informieren.

Kontakt:
Matthias Funk
06201 / 94 95 0
Matthias.Funk@HPC.de

Glossar

SAP NetWeaver

Einige Begriffe entziehen sich einer umfassenden Definition, weil sie sich ständig weiterentwickeln, so auch SAP® NetWeaver, eine umfassende Integrations- und Anwendungsplattform und technische Grundlage der mySAP®-Business-Suite-Lösungen, SAP® xApps-Anwendungen, Partner-Lösungen und kundenspezifischer Anwendungen.

SAP® NetWeaver liefert die Technologie für die Enterprise Service Architecture, eine SAP®- spezifische Erweiterung der Service Orientierten Architektur (SOA). Dadurch wird es für Kunden möglich, die Erfahrungen von SAP®- Unternehmensanwendungen mit der Flexibilität von Web-Services und offenen Technologien zu verbinden und so flexibel und schnell neue Geschäftsstrategien und Prozesse zu entwickeln, implementieren und auszuführen.

SAP® NetWeaver umfasst Internet Standards wie HTTP, XML und Web-Services und sichert so die Offenheit zu Microsoft.NET und J2EE-Umgebungen wie IBM WebSphere.

ENTERPRISE SERVICE REPOSITORY

Unter Enterprise Service Repository versteht man ein Verzeichnis von Web-Services, die ein Unternehmen intern oder extern anbietet. Unternehmensspezifische Web-Services werden als Nahtstelle zwischen Geschäftsprozessen sowie zwischen Geschäftsprozessen und Funktionen verwendet. Ab der nächsten Version von SAP® NetWeaver (Project Paris) soll der Bestand von SAP®- Unternehmens-Services erhältlich sein. Kunden können dann SAP®-Funktionen in ihre eigenen Anwendungen einbauen.

COMPOSITE APPLICATION

Unter einer „zusammengesetzten Anwendung“ versteht man Funktionen aus unterschiedlichen Quellen innerhalb einer Service orientierten Architektur. So zum Beispiel einzelne Web-Services sowie ausgewählte Funktionen anderer Anwendungen oder kompletten Systemen.

Zusammengesetzte Anwendungen finden sich beispielsweise in einem einzelnen Geschäftsprozess, der über interne Organisationsstrukturen hinweg läuft und Daten und Funktionalitäten aus bestehenden Anwendungen zieht, wie es etwa bei einer Fusion oder Übernahme vorkommt. Die zusammengesetzten Anwendungen der SAP® sind als SAP®xApps erhältlich. Um eine zusammengesetzte Anwendung zu verwenden, benötigt man eine Composition Plattform, als solche wird SAP® NetWeaver bezeichnet.

KOMPLETTPAKET

SAP liefert die Komponenten ihrer Integrations- und Applikationsplattform SAP® NetWeaver künftig im Komplettpaket aus. Alle Komponenten basieren dann auf einer einheitlichen Version des SAP® Web Application Server. Kunden reduzieren damit die Komplexität ihrer IT-Landschaft und sparen Kosten.

Die Integrations- und Anwendungsplattform umfasst die Komponenten der SAP-Technologie: SAP® Web Application Server, SAP® Enterprise Portal, SAP® Business Information Warehouse und SAP® Exchange Infrastructure außerdem SAP® Mobile Infrastructure und SAP® Master Data Management. Vor diesem Hintergrund stellt SAP die Lösungen und Komponenten des SAP® NetWeaver jetzt in einem synchronisierten Releasezyklus zur Verfügung: Die Komponenten werden in einem einzigen Paket ausgeliefert. Davon ausgenommen ist SAP® Master Data Management (SAP MDM), das neueste Mitglied der SAP® NetWeaver-Familie. SAP® MDM 2.0 kann SAP® NetWeaver 2004 verwenden (insbesondere SAP Exchange Infrastructure 3.0), basiert jedoch noch auf dem SAP® Web Application Server 6.20.

Kontakt:
Axel Heinz
06201 / 94 95 0
Axel.Heinz@HPC.de

Kommentar

Bereit für den Wandel

Unternehmer wissen, wie wichtig Differenzierungsmerkmale heutzutage im Wettbewerb sind. Ein Produkt oder eine Dienstleistung anzubieten, die sonst niemand oder niemand in dieser Art und Weise anbietet, ist zweifellos ein riesiger Wettbewerbsvorteil, wahrscheinlich aber nicht von langer Dauer. Im Wettbewerb überleben können deshalb nur Unternehmen, die zu Veränderungen bereit sind. Geschäftsprozesse zu ändern ist das eine, doch die IT-Systeme anzupassen, auf denen diese Geschäftsprozesse aufsetzen, noch etwas völlig anderes. Und die Crux scheint zu sein: Einerseits möchten wir schnell neue Geschäftsprozesse implementieren, andererseits zentrale betriebswirtschaftliche Lösungen nicht ständig austauschen. Im Grunde brauchen Unternehmen also Flexibilität und Spielraum für Wachstum. Dieses Zukunftskonzept verfolgt SAP mit SAP® NetWeaver Und diesem Zukunftskonzept können sich weder große, mittlere noch kleine Unternehmen entziehen. Denn um sich Wettbewerbsvorteile zu verschaffen, müssen Unternehmen ständig standardisierte Prozesse konsolidieren und neu kombinieren. Dazu brauchen sie eine Plattform, die ihnen dieses ermöglicht, eine Composition Platform, wie sie der SAP® NetWeaver darstellt. Dieser integriert unterschiedlichste Systeme und Anwendungen und hilft Unternehmen unter anderem erhebliche Kosten beim Zusammenführen von Lösungen zu sparen.

Zugegeben, die SAP®-Welt ist zuweilen ein Informationsdickicht. HPC hat sich zum Ziel gesetzt, Sie als Kunde sicher durch dieses Dickicht zu führen und Ihnen zu zeigen, wo in Ihrem Unternehmen Handlungsbedarf besteht, wenn es darum geht, den Anschluss an Zukunftstechnologien nicht zu verlieren. Gleichzeitig darf natürlich auch die Kostenfrage nicht aus Acht gelassen werden. Investitionen müssen möglichst schnell als Gewinn ins Unternehmen zurückfließen.

Nutzen Sie unsere Erfahrung in der Bewertung neuer Technologien. Wir unterstützen Sie darin, mit Ihrer IT einen Mehrwert für Ihr Unternehmen zu generieren.

Ihr Josef Heck

Vorstandsvorsitzender der HPC AG

Kontakt

HPC AG
Marketing & PR
Christiane Kraus
Multring 28
69469 Weinheim
Tel.: 06201 / 94 95 0
Fax: 06201 / 94 95 95
Mail: Marketing@HPC.de

Hat Ihnen unser Newsletter gefallen und Sie kennen jemanden, der sich auch für die Inhalte interessieren könnte? Dann empfehlen Sie uns doch einfach weiter!

ANMELDEN / ABMELDEN / ÄNDERUNGEN

Wenn sich ein Interessent anmelden will, Sie sich abmelden wollen oder Ihre E-Mail-Adresse ändern wollen, mailen Sie uns einfach:

Kontakt: Marketing@HPC.de

NEWS, ANREGUNGEN, KRITIK, LOB

Wenn Sie Neuigkeiten haben, die wir im Newsletter über Ihre Branche veröffentlichen sollen, wenn Sie Anregungen haben, Kritik oder Lob äußern wollen, mailen Sie uns einfach.

Kontakt: Marketing@HPC.de

© 2005. Für den Inhalt des Newsletters ist die HPC AG verantwortlich.