

Liebe Leserin, lieber Leser,

nach einer Untersuchung des Marktforschungsunternehmens IDC werde 2006 der IT-Markt um rund sechs Prozent wachsen. Zwar bedeute das gegenüber dem Vorjahr einen leichten Rückgang, das Wachstum läge aber dennoch deutlich vor dem anderer Branchen.

Nach Jahren der Zurückhaltung investiert vor allem der Mittelstand wieder auf breiter Front. Gerade im SAP®-Umfeld sehen viele IT-Verantwortliche die Zeit für gekommen, Systeme zu konsolidieren, zu erweitern oder abzulösen. Die HPC ist darauf vorbereitet und konzentriert sich auf Fokusthemen wie Prozessoptimierung, Integration und Systemerweiterungen.

Unsere Mitarbeiter sind dank regelmäßiger Schulungen, Zertifizierungen und Besprechungen mit SAP®-Verantwortlichen auf der Höhe der Zeit.

HPC bietet seinen Kunden Beratung und Projektierung „in time and budget“, Leistungspakete zu Spezialgebieten und Workshops – jederzeit.

Ihre HPC NEWS Redaktion
Christiane Kraus

Kontakt: Marketing@HPC.de

Inhalt

- **Personalie: Wechsel an der HPC Führungsspitze**
- **Internes Projekt: HPC plant mit SAP® Business Warehouse**
- **Interne Diplomarbeit: Jenseits der Budgetierung**
- **ASUG-Conference: HPC mit dabei**
- **Support: E-Shop erhält Unterstützung von HPC**
- **Webservices und SAP® XI: Arbeitszeiterfassung europaweit**
- **Glossar: SAP® CATS und mySAP® SRM**
- **Kommentar: Nachfrage wächst**

Personalie**Wechsel an der HPC Führungsspitze**

Am 1. März 2006 hat Stefan Lohnert (48) als Vorstandsmitglied von HPC die Verantwortung für Vertrieb und Marketing übernommen. Gemeinsam mit Cornelia Büchele, seit 2000 HPC Vorstandsmitglied und Leiterin des Finanzwesens, wird er das Unternehmen künftig leiten.

Stefan Lohnert wechselt zu HPC aus der Geschäftsleitung der SAP Deutschland AG & Co. KG, in der er seit 2003 den Softwarevertrieb im Bereich Manufacturing

Industries verantwortete. Er sieht seine neuen Aufgaben bei HPC so: „Als innovativer und ambitionierter Lösungspartner wollen wir die Marktchancen nutzen, die sich aus der SAP®-Strategie ergeben. Ich gehe davon aus, dass viele SAP®-Kunden in den nächsten 1-2 Jahren den Umstieg auf mySAP ERP 2005 vornehmen werden. HPC kann hierzu durch die Kombination von betriebswirtschaftlichem und technischem Know-how hervorragend unterstützen. Eine meiner Kernaufgaben der nächsten Monate wird sein, das Unternehmen HPC an den Bedürfnissen des Marktes konsequent auszurichten. Die Themen SAP® NetWeaver Technologie sowie Consulting Services für WM/eWM werden dabei weiterhin Know-how-Schwerpunkte bleiben.

Um die Innovationskraft zu stärken, wird HPC in Zukunft bei verschiedensten Themen die enge Zusammenarbeit mit SAP AG und SAP Deutschland suchen.“

Der bisherige Vorstandsvorsitzende und Gründer von HPC, Josef Heck, bleibt dem Unternehmen weiterhin aktiv verbunden. Bis zur kommenden Hauptversammlung wird er das Amt des Vorstandsvorsitzenden noch behalten, anschließend strebt er ein Mandat im Aufsichtsrat an. Josef Heck wird das Unternehmen mit repräsentativen Aufgaben sowie als Leiter des Unternehmensbereichs Prozessberatung weiter unterstützen.

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

Internes Projekt

HPC plant mit SAP® Business Warehouse

Die Mitarbeiter eines Beratungshauses wie HPC sind meist direkt beim Kunden im Einsatz, weniger im Büro. Eine exakte und vorausschauende Einsatzplanung der Mitarbeiter ist daher wichtig. Zum einen hilft sie, die Mitarbeiter beständig in Projekten einzubinden und Leerlaufzeiten möglichst gering zu halten, zum anderen liefert sie einen Überblick über die allgemeine Auslastung. Und schließlich lässt sich anhand der geplanten und der tatsächlichen Arbeitstage eine Soll-Ist-Vergleichsanalyse erstellen.

Dieses Szenario wurde auf Basis der SAP®-Komponenten SEM-BPS (SAP® Strategic Enterprise Management – Business Planning & Simulation) und SAP® Business Warehouse (SAP® BW) realisiert. Dazu wurden ausgewählte Daten aus SAP®R/3 ins SAP® BW extrahiert, wo sie schließlich zu Reportzwecken genutzt werden. Zudem wurde über den Zugriff auf die in SAP® BW gehaltenen Daten mit Hilfe von SAP® SEM-BPS eine Planungsumgebung ermöglicht. Die Anwendung ist über eine webfähige Oberfläche bedienbar.

Auf diese Weise ist es intern gelungen, die Daten zu konsolidieren und die

Planung effizienter zu gestalten.

Was wir in unserem eigenen Unternehmen implementieren, können wir selbstverständlich auch bei interessierten Kunden. Die Benutzeroberfläche hat ein ähnliches Look & Feel wie das häufig eingesetzte MS Excel, was den Übergang vom einen zum anderen wesentlich erleichtert.

Kontakt:
Bernhard Lang
06201 / 94 95 0
Bernhard.Lang@HPC.de

Interne Diplomarbeit

Jenseits der Budgetierung

Traditionelle Planungs- und Steuerungsmechanismen wie die Budgetierung scheinen nicht mehr ausreichend, um den Bestand und die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens langfristig zu sichern. Welche Alternativen es hierzu gibt, dieser Frage geht ein hausinterner Diplomand zurzeit nach.

Kosten und Aufwand für die Erstellung von Jahresplanung und Budgets stehen vielfach in keinem Verhältnis zu den Resultaten, die am Ende dieser Prozesse stehen. Insbesondere das Instrument der Budgetierung erweist sich als sehr starr, innenorientiert und rein auf finanzielle Größen fokussiert. Wird dem Thema Budget vom Management eine zu große Rolle beigemessen, verfällt dieses häufig dem Drang pauschal Budgets zu kürzen, um kurzfristig Erfolge zu erzielen. Dabei wird oft vergessen, dass dadurch die langfristige Leistungsfähigkeit eines Unternehmens gemindert und Zukunftspotenzial verspielt werden.

Um dieser Budgetfalle zu entgehen, wurde das so genannte Beyond-Budgeting-Modell als Alternative entwickelt. Ziel ist, die Budgetierung abzuschaffen und dessen Aufgabe durch andere Instrumente wie Balanced Scorecard, Rollierende Forecasts, Rollierende Planung, Activity-based Costing and Management (ABC/M) und ähnliches abzulösen.

Die Diplomarbeit untersucht die Möglichkeiten auf Basis des Beyond-Budgeting-Modells Ansätze zur Neugestaltung der Planung und Budgetierung mit SAP® SEM und SAP® BW-BPS abzuleiten sowie die Kapazität dieser Lösungen zur Umsetzung des Modells auszuloten. Also einen Know-how-Transfer zu leisten von der Theorie direkt in ein SAP®-System.

Dieses Thema wird zurzeit intensiv diskutiert, weshalb Josef Heck, Gründer von HPC, persönlich die Diplomarbeit betreut.

Kontakt:

Christiane Kraus
06201 / 94 95 0
Marketing@HPC.de

ASUG-Conference

HPC unterstützt amerikanische Tochter

Die ASUG Annual Conference gehört zu den größten Veranstaltungen im SAP-Umfeld. Die amerikanische SAP®-User-Group lädt vom 14. bis 17. Mai nach Orlando, Florida, ein, um die SAP®-Community umfassend über neueste Entwicklungen auf dem Laufenden zu halten.

HPC ist erneut mit einem eigenen Stand auf der ASUG-Conference vertreten. Das amerikanische HPC Team wird dabei vom Stammhaus personell und logistisch unterstützt.

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

Support

E-Shop erhält Unterstützung von HPC

HPC hat einen Second-Level-Support-Vertrag für einen E-Shop mit einem internationalen Unternehmen abgeschlossen. Um Kosten-, Zeit- und Arbeitsaufwand zu reduzieren, wurde der Second-Level-Support an HPC outgesourct, während der First-Level-Support im Unternehmen bleibt. Mit dem E-Shop werden alle Bereiche der Beschaffung von nicht produktionsrelevanten Materialien und Leistungen unterstützt. Zu den Aufgaben des Supports gehören: Anlage und Stammdatenbetreuung der User, Laden der Kreditoren, Monitoring von Idocs und Betreuung von „Einkaufswagen“, Monitoring automatisierter Workflows, Auswertung und Nachbetreuung von automatisierten Bestellanforderungen (BANF), Pflege der Kostenstellen, Zuordnung von Genehmigern und „Selbstgenehmigern“, Betreuung der Warengruppen bei Umstellungen, bzw. Neuanlage von Materialklassen, Userbetreuung bei Bedienungsproblemen, Erhebung und Protokollierung der Kundenzufriedenheit. Der HPC-Support ist montags bis freitags von 8 bis 18 Uhr im Einsatz und wird remote geleistet, bei Bedarf auch jederzeit vor Ort.

Das Auslagern von Supportaufgaben gibt dem Unternehmen Flexibilität zurück, Kernaufgaben rücken wieder in den Mittelpunkt der Arbeit, während das Know-how von HPC in vollem Umfang genutzt werden kann. Daneben profitieren Unternehmen, die Supportaufträge an HPC vergeben, von folgenden Vorteilen: Nutzung neuester Technologien, eine schlanke, bewegliche Organisation, die klare Aufteilung von Verantwortlichkeiten und Risiken, verlässliche Verfügbarkeit,

Qualität und Sicherheit des Systems sowie die Reduzierung von Kosten. Sprechen Sie uns an. Wir sind auf Supportaufgaben des 1st, 2nd und 3rd Levels vorbereitet und bieten Ihnen gerne individuell unsere Unterstützung an.

Kontakt:
06201 / 94 95 0
info@HPC.de

Webservices und SAP® XI

Arbeitszeiterfassung europaweit angeschlossen

Die HPC hat bei einem internationalen Unternehmen der Heiztechnikbranche eine webbasierte Schnittstelle zwischen einer Frontend-Webapplikation und dem SAP® CATS (SAP® Cross Application Time Sheet) als Backend implementiert.

Zweck der Schnittstelle ist die Rückmeldung von Arbeitszeitdaten von rund 350 Mitarbeitern an verschiedenen europäischen Standorten. Die Hauptaufgabe bestand in der Identifikation und Implementierung der Backend-Funktionalität und deren Kapselung in sich geschlossener funktionaler Einheiten. Zwischen Front- und Backend wurde demnach ein „semantischer Vertrag“ geschlossen, damit beide Seiten exakt verstehen, welche Funktionen welcher Bausteine welche Tätigkeit ausüben.

Technische Aspekte der Schnittstelle waren aufgrund des hohen Standardisierungsniveaus der Webservices von geringer Bedeutung. HPC Projektleiter Oliver Schmiedel: „Auch im Rahmen einer serviceorientierten Softwareentwicklung stehen die Beherrschung und Implementierung der Geschäftsfunktionalität im Vordergrund.“

Fundierte Kenntnisse in SAP® CATS, SAP® XI sowie ABAP waren Grundbedingungen zur Projektübernahme durch HPC. In 15 Personentagen setzte das HPC-Team die Aufgabe um.

Kontakt:
Oliver Schmiedel
06201 / 94 95 0
Oliver.Schmiedel@HPC.de

Glossar

SAP® CATS (SAP® Cross Application Time Sheet)

Die Arbeitszeiterfassung hat dank der IT eine wesentliche Erleichterung erfahren. Mittlerweile übertragen viele Unternehmen die Erfassung den Mitarbeitern selbst und stellen so genannte Arbeitszeitblätter zur Verfügung wie SAP® CATS. Der große Vorteil solcher Systeme ist die einmalige Eingabe der Daten, die applikationsübergreifend allen relevanten Stellen zur Verfügung steht wie Gehaltsabrechnung, Rechnungserstellung, innerbetriebliche Verrechnung von

Leistungen oder Controlling von Projekten. Redundanzen werden so vermieden, und die Übereinstimmung der Daten ist gewährleistet.

SAP® CATS ist voll in SAP®-Systeme integriert und dank der applikationsübergreifenden Technologie von SAP® NetWeaver ist auch die Anbindung an Nicht-SAP®-Systeme möglich.

In der Regel läuft die Datenerfassung in SAP® CATS folgendermaßen ab: Der Systemadministrator legt die Kontierungsobjekte und andere Arbeitszeitattribute (Leistungsarten oder Lohnarten) in SAP® R/3 an. Die Mitarbeiter erfassen ihre Arbeitsleistungen. Nachdem SAP® CATS die Daten geprüft und der Mitarbeiter die Daten freigegeben hat, werden Sacharbeiter, Projektleiter oder Vorgesetzte via Workflow informiert, dass die Daten zur Genehmigung bereitstehen. Erst dann werden sie zur Weiterverarbeitung (Rechnungsstellung, Lohn- und Gehaltszahlung und ähnliches) an die Zielanwendung übergeben.

mySAP® Supplier Relationship Management (mySAP® SRM)

Steigender Druck auf der Absatzseite und der Zugang zu neuen Beschaffungsmärkten verlangen vom Einkauf immer flexiblere Strukturen und Prozesse, so die einhellige Meinung der Forschung wie der Märkte. So kommt die Studie „Supply Chain Management 2006“ von November 2005 des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V (BME) und der Siemens AG zur Schlussfolgerung: „Das Thema SRM spielt heute bereits eine wichtige Rolle für Unternehmen und wird gemäß der Einschätzung der befragten Unternehmen innerhalb der nächsten Jahre noch erheblich an Bedeutung gewinnen.“ Bereits heute setzten laut der Studie 68 Prozent der befragten Unternehmen SRM ein, bis 2007 planen weitere 15 Prozent die Einführung eines SRM-Systems.

Die Globalisierung führt zu einem Wandel von vertikalen zu horizontalen Einkaufsorganisationen. Gleichzeitig sinkt die Wertschöpfungstiefe und steigt der Anteil der Kosten, die durch den Einkauf direkt beeinflussbar sind. Eine enge Zusammenarbeit mit den Lieferanten wird zum Erfolgsfaktor.

Die Lösung mySAP® SRM regelt Beschaffungsprozesse sowie die Lieferantenbeziehungen und ist, kurz gesagt, eine Ausweitung und Weiterentwicklung des EDI-Prinzips (Electronic Data Interchange). Wo bislang nur die wichtigsten Lieferanten an betriebsinterne Abläufe angeschlossen wurden, können mit der SAP®-Lösung alle Lieferanten über ein einfaches Webportal weltweit angeschlossen werden. Beschaffungsprozesse werden automatisiert, dank Analysetools können Lieferantenbeziehungen untersucht werden, Kapazitäten in Echtzeit geprüft werden. mySAP® SRM ist in die

Systeme für Planung, Entwicklung und Auftragsentwicklung integriert.

Die Rolle des Lieferanten, der früher im Rahmen von Preisverhandlungen als Gegner betrachtet wurde, hat sich zu der eines Wertschöpfungspartners hin entwickelt, der in die Beschaffungsprozesse integriert werden soll. SRM beschreibt die Potenziale, die sich für die Versorgung des Unternehmens mit Waren und Dienstleistungen ergeben und stellt dazu verschiedene unterstützende Methoden und Instrumente zur Verfügung.

Während EDI nur Lieferanten eins-zu-eins bindet, können mit mySAP® SRM der gesamte Lieferantenstamm vernetzt werden, Synergien erkannt und genutzt werden. Daneben bleibt aufgrund der Anbindung via Web die Transparenz aller Prozesse in Echtzeit gegeben und bietet die Chance zur Dezentralisierung des Beschaffungswesens. mySAP® SRM ist Teil der mySAP® Business Suite.

Kommentar

Nachfrage wächst

Verschiedene Untersuchungen kommen zum gleichen Ergebnis: Trotz der Rekordarbeitslosigkeit in Deutschland herrscht ein Mangel an SAP®-Beratern. Und dieser Mangel wird drängender. Arbeitsmarktexperten sprechen gar vom „war of talents“. Gesucht sind vor allem SAP®-Spezialisten mit Branchen-Know-how und Prozesswissen. Das deutet zum einen daraufhin, dass sich nach Jahren der Budgetkürzungen und des Investitionsstaus die gesamtwirtschaftliche Situation erholt, und wir allmählich wieder einen leichten Aufschwung erleben. Zum anderen heißt das aber auch, dass Unternehmen nicht mehr länger zögern können mit Investitionen in IT, wenn sie wettbewerbsfähig sein wollen. Die Erkenntnis scheint sich durchzusetzen, dass IT kein notwendiges Übel ist. Sondern vielmehr „ein strategischer Motor der Wertschöpfung“, wie SAP®-Vorstandsmitglied Shai Agassi vor kurzem sagte.

IT sollte in das Geschäftsmodell eingebunden sein, um mit den richtigen Systemen den einen Tick innovativer oder flexibler zu sein als der Wettbewerber. HPC hat eine erfahrene und bestens ausgebildete Mannschaft an SAP®-Beratern, die Ihnen dabei hilft, Ihre Geschäftsprozesse zu optimieren und die notwendige Innovationskraft und Flexibilität zu erlangen.

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

© 2006. Für den Inhalt des Newsletters ist die HPC AG verantwortlich.