

# monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

# Business Software Trends 2010



Die MONITOR Sonderausgabe Business-Software bietet Fachartikel, Anwenderstorys und Produktneuheiten zu aktuellen Software-Trends. Zu den Schwerpunkten dieser Ausgabe zählen u. a. die Themenbereiche ERP, Business Intelligence, Corporate Performance Management und Product Lifecycle Management.

- ▣ **ERP:** Trends für das Jahr 2010
- ▣ **BI:** Planungswerkzeuge für den Mittelstand
- ▣ **PLM:** Wertschöpfungskette optimieren



Hier sollte Ihr Name stehen. Fragen Sie uns nach einem Abo. Tel. 01 | 74095-466



# Business Software 2010

Die MONITOR-Sonderausgabe Business Software 2010 bietet heuer zwei große Schwerpunkte: Enterprise Resource Planning und Business Intelligence beziehungsweise Corporate Performance Management. In Expertenbeiträgen, Interviews und Anwendergeschichten werden aktuelle Trends erläutert und Richtlinien für eine erfolgreiche Implementierung von Business Software aufgezeigt.

Am Beginn dieser Ausgabe steht der Blick auf den aktuellen Softwaremarkt. Die heimische IT-Branche konnte sich in den letzten zwölf Monaten der internationalen Finanzkrise nicht entziehen. So ist der Umsatz der gesamten Branche von rund 29 Mrd. Euro auf unter 28 Mrd. gesunken, davon entfielen nicht ganz 8 Mrd. Euro auf die „reine“ Softwareindustrie, berichtet MONITOR-Autor Arno Maierbrugger. Ein Rückgang, der auch die österreichische Softwarebranche getroffen hat (Seite 5).

## MONITOR-ERP-Guide

Der MONITOR-ERP-Guide hat schon Tradition, wobei die Kooperation mit der i2s ERP-Zufriedenheitsstudie (ERP-Z) einen wichtigen Stellenwert einnimmt. Christoph Weiss, Länder-

verantwortlicher der ERP-Z in Österreich, untersucht in seinem Beitrag ausgewählte Aspekte der Kundenzufriedenheit wie Termin- und Budgettreue. Das Ergebnis ist in beiden Bereichen ziemlich breit gestreut und bietet einerseits für viele Anbieter noch viel Verbesserungspotenzial - andererseits sind die Unternehmen dazu angehalten, beispielsweise auf ein gutes, transparentes Projektmanagement zu achten und die Anforderungen von ERP-Einführungsprojekten nicht zu unterschätzen (Seite 18).

Laut Frank Naujoks, Leiter Research bei i2s, ist der ERP-Markt nicht „tot“, sondern technologische und regulatorische Entwicklungen sorgen genauso für Bewegung wie die Einbeziehung immer neuer Anwendergruppen im Unternehmen. Trotzdem wird seiner Meinung nach das Jahr 2010 durch Investitionszurückhaltung und Budgetkürzungen gekennzeichnet sein. Als wichtige Markttreiber sieht er Echtzeitanforderungen und Konsolidierung. Aber auch in zehn Jahren werde es ERP-Systeme geben, wenn gleich sich die Rahmenbedingungen grundlegend geändert haben werden. Naujoks denkt hier vor allem an das Umfeld Software as a Service (Seite 26)

## Planungswerkzeuge sind gefragt

Planungswerkzeuge sind aktuell ein wesentlicher Treiber des Softwaremarktes für Business-Intelligence-Werkzeuge. Die neue

BARC-Studie „Planungswerkzeuge für den Mittelstand“ bewertet und vergleicht integrierte Planungswerkzeuge, die im deutschsprachigen Raum angeboten werden. Ab Seite 42 präsentieren die BARC-Researcher unter der Federführung von Dr. Carsten Bange einige Ergebnisse dieser Studie. Unter anderem wird dargestellt, welche Leistungsumfänge Anwender von diesen Planungswerkzeugen erwarten können und wie sich der Markt segmentiert (Seite 42).

In einem ausführlichen Interview nimmt der österreichische Spezialist für softwaregestützte Unternehmenssteuerung, Winterheller software GmbH, zu den aktuellen Trends im Corporate Performance Management (CPM) Stellung. Laut Mag. Wolfgang Neuwirth, CAO und Geschäftsführer, habe sich gezeigt, dass Technik allein zu wenig ist, wenn man größeren Benutzergruppen das erfolgreiche Arbeiten mit BI- und CPM-Tools ermöglichen möchte (Seite 48).

Warum die klassische Tabellenkalkulation mit modernen Unternehmensanforderungen nur mehr bedingt mithalten kann, erläutert Matthias Kraemer in seinem Beitrag. Bei Planung und Reporting zeigen sich deutliche Grenzen bei den Einsatzmöglichkeiten. Hier wären Performance-Management-Applikationen klar im Vorteil (Seite 50).

Eine anregende und interessante Lektüre wünscht Ihnen Ihr MONITOR-Team.

## IT-Projekt ohne Kopfweh?



*Wir helfen Ihnen!*

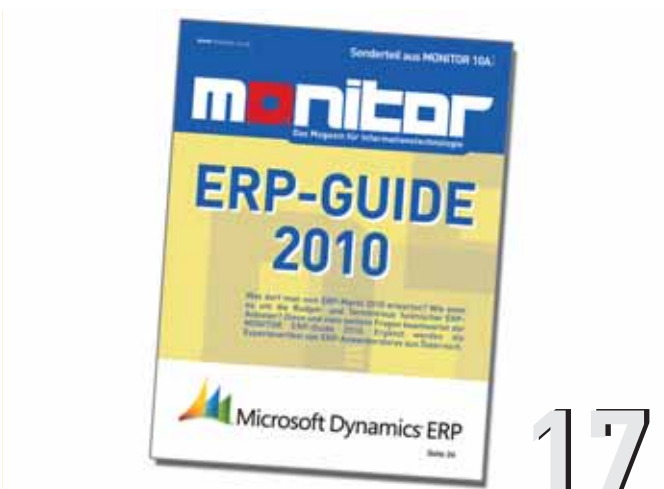


anbieterunabhängig - professionell - schnell - kosteneffizient  
i2s-consulting Büro Österreich, Am Piestingknie 8, A 2602 Blumau-Neurißhof, Tel. +43-664-382.32.68

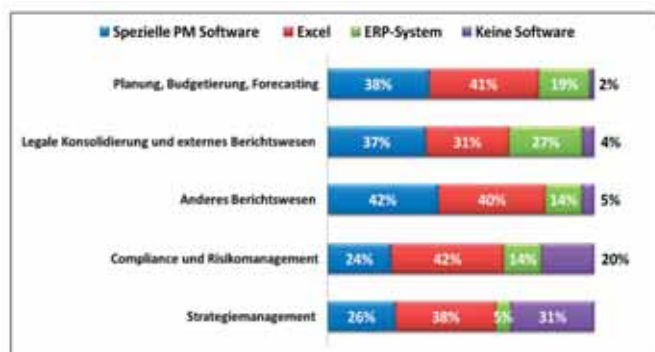
# Inhalt | Software 2010



Software trends: Outsourcing und Software as a Service



MONITOR ERP-Guide 2010



Softwarewerkzeuge für die Planung im Mittelstand

42

## Strategien

Softwarebranche: Outsourcing und Software as a Service als Trend	5
Last- und Performancetests mit HP Loadrunner	9
Berechtigungen verwalten, Compliance sichern	10
Open Innovation eröffnet Lösungswege	12
Wirkungsorientierte Verwaltungsführung	14

## ERP-Guide

ERP-Z 2010: Zufrieden, aber womit?	18
„Langfristige Kundenvorteile“ - Interview mit Dorette Dülsner, Microsoft Business Solutions	25
ERP-Trends 2010+	26
Kommentar: „Mit flexiblen ERP-Lösungen in die Zukunft“	29
Rasche Verfügbarkeit von Brot und Gebäck	33
SAP will krisensicheres Wachstum	34
Optimierte Prozesse in der Lackfabrik Henelit	36
Firmenporträt: Der Branchenspezialist	38
Transparente Konzernstruktur bei Frischeis	40

## BI & CPM

BARC-Studie: Softwarewerkzeuge für die Planung im Mittelstand	42
BI: Große Nachfrage im Mittelstand	45
Interview Mag. Wolfgang Neuwirth, Winterheller: „Rascher Nutzen für den Anwender“	48
Wege aus dem Excel-Chaos	50
Kommentar: Entscheidungsvielfalt statt Personalabbau	51

## PLM

Product Lifecycle Management hält Wertschöpfungskette auf Trab	52
--	----

## Aus der Redaktion

Editorial	3
Inserentenverzeichnis	55
Impressum	55

# Softwarebranche: Outsourcing und Software as a Service als Trends

Die erfolgsverwöhnte heimische IT-Branche konnte sich in der letzten Jahresperiode der internationalen Finanzkrise, die ihre Fänge auch um Österreich geschlossen hat, nicht entziehen. So ist der Umsatz der gesamten Branche von rund 29 Mrd. Euro auf unter 28 Mrd. gesunken, davon entfielen nicht ganz 8 Mrd. Euro auf die „reine“ Softwareindustrie.

Arno Maierbrugger

Der wichtigste Grund dafür war die allgemeine Spargesinnung in den Unternehmen, das Downsizing von Projekten und die größer werdenden Probleme, für Softwarevorhaben auch ausreichende Bankfinanzierungen zu bekommen. Ein weiterer Grund war auch die drastische Restrukturierung bei der Softwaresparte von Siemens Österreich, die bisher ein verlässlicher Umsatzbringer in der Branchenstatistik war und nun von rigidem Jobabbau durch den Wegfall der Aufträge der Muttergesellschaft betroffen ist.

Diese Entwicklung macht den Branchenvertretern klarerweise zu schaffen. Schon im Februar dieses Jahres (MONITOR berichtete) klagte der Verband der Österreichischen Softwareindustrie (VÖSI) über den zunehmenden Kostendruck, der direkte Auswirkungen auf die „Intelligenzbranche“ Software mit ihrem hohen Wertschöpfungsbestandteil für den Standort habe. Wie VÖSI-Vizepräsident Manfred Prinz hervorhob, entstehe aus den Erwartungen der Kunden an einen raschen Return on Investment in Partnerschaft mit Spardruck in Unternehmen oft ein Teufelskreis, der die Tendenz zum Software-Offshoring verstärkte.

## Gesucht: „Initialzündler“ für Softwareprojekte

An diesem Befund hat sich seither wenig geändert. Die Regierung, vom VÖSI vehement ausgefordert, sich mehr auf ihre Rolle als „Initialzündler“ für Softwareprojekte zu besinnen, hat in diesem Bereich außer den bisherigen einschlägig bekannten Pro-

jekten keine weiteren großen Schritte in Richtung IT unternommen bzw. die entsprechenden Regierungspläne ziemlich allgemein und unverbindlich formuliert. So steht etwa das Projekt E-Health noch auf tönernen Füßen, auch die elektronische Unterschrift, E-Rechnung und Bürgercard haben noch einen weiten Weg vor sich.

Des Weiteren ist nahezu die gesamte Branche mit dem Verlauf des sogenannten IKT-Masterplans, der auch die Softwareindustrie einschließen sollte, unzufrieden. Es fehle zwar nicht an der Erkenntnis, dass Verwaltungseinsparungen und mehr Effizienz der öffentlichen Hand hauptsächlich durch innovativen Einsatz von Software zustande kommen, doch entsprechende Handlungen seitens der Regierung werden nach Meinung des VÖSI viel zu zögerlich gesetzt. „Und bei näherer Betrachtung der aktuellen Regierungspläne wird sich an der Situation auch bis auf weiteres nicht viel ändern, und eine der innovativsten heimischen Wirtschaftszweige wird weiterhin ein politisches und gesellschaftliches Schattendasein fristen“, klagt VÖSI-Präsident Peter Kotauczek.

Die Wirtschaftskrise hat bekanntlich die Banken sehr hart getroffen, was auch weitreichende Auswirkungen auf die Softwarebranche hat. Einerseits ist die Finanzwirtschaft einer der wichtigsten Kundenstöcke der Softwareindustrie, und die teils drastischen Probleme im Gefolge der Weltwirtschaftskrise hat Investitionen ausdünnen lassen, andererseits hat sich die Situation am Kreditmarkt insgesamt verschlechtert. „Dadurch, dass Software in den heimischen Firmenbilanzen oft nicht aktiviert werden kann, fehlt den Banken die Geschäftsgrundlage für die Kreditvergabe“, sagt Kotauczek. Diese Bedingungen sind auch durch die Finanzkrise gewiss nicht besser geworden.

## Zwiespältiger Arbeitsmarkt

Ein weiterer Trend, der die Branche in Zeiten wie diesen trifft, ist die zwiespältige Arbeitsmarktsituation. Auf der einen Seite geht der Beschäftigungsstand - nicht zuletzt durch die Freistellungen bei Siemens - zurück, auf der anderen Seite wiederum beklagen Branchenfunktionäre den Mangel an Fachkräften, was zu einer Situation führt, in der naturgemäß das Arbeitsmarktservice und der ganze politische Willensbildungsprozess rundherum stark gefordert sind.

Laut einer Statistik der Wirtschaftskammer ist die Zahl der im IT-Bereich beschäftigten Personen im letzten Jahrzehnt um 14,4 % gewachsen, heute jedoch stagniert er bei rund 170.000 Beschäftigten in rund 15.000 Betrieben, vom Ein-Mann-Unternehmen bis zu Größen wie Microsoft, Oracle, SAP oder IBM.

Dem letzten Aderlass, 600 Kündigungen bei Siemens, stehen rund 3.000 offene Stellen gegenüber, meint Wilfried Pruschak von Raiffeisen Informatik, einem der größten Arbeitgeber in der Softwarebranche. Nach seiner Rechnung entgehen dem Staat pro Arbeitsplatz 109.000 Euro jährlich an Wertschöpfung. Das Problem liege an der schwachen Verfügbarkeit von „hoch spezialisierten Softwareleuten“, die der heimische Ausbildungsmarkt einfach nicht hervorbringe, da es nach Meinung der Branchenexperten einerseits an den nötigen Incentives für derartige technische Berufe fehle und andererseits auch das Innovationsbudget für Firmen von Staat nicht sonderlich gestützt werde.

Einmal mehr lautete der Tenor: Ein IKT-Masterplan muss her, dessen Implementierung auch die drängende Frage der Aus- und Weiterbildung ins Visier nimmt. Andererseits



verflachte sich im Bereich der Softwarebe-  
rufe zuletzt aber auch die Gehaltsspirale.

VÖSI-Vorstandsmitglied Manfred Prinz:  
„Bislang verwöhnte Arbeitskräfte wie SAP-  
Berater werden nun mit normalen Gehäl-  
tern konfrontiert. Und Neueinsteiger mit  
wenig Praxis haben es sicher schwer.“

„Die Softwarebran-  
che als einer der  
innovativsten heimi-  
schen Wirtschaftszweige fristet ein  
politisches und  
gesellschaftliches  
Schattendasein.“ -  
VÖSI-Präsident  
**Peter Kotauczek**



### Lebenszeichen Outsourcing

In Zeiten von Krisen sendet der Outsour-  
cing-Markt immer wieder deutliche Lebens-  
zeichen, so auch momentan. Laut einer ak-  
tuellen Studie des Marktforschers IDC ha-  
be dieser Markt in Österreich im Jahr 2009  
rund 3,11 Mrd. Euro an Umsatz erzielt, ei-  
ne Steigerung von 4,7 %, eine Messung, die  
von der Wirtschaftskrise aber noch relativ  
unbeeinflusst war, wie IDC-Analyst Rainer  
Kaltenbrunner einschränkt.

Die Studie grenzt die Softwareindustrie  
in ihrem Anteil nicht klar ab, da es starke  
Überschneidungen zwischen den Segmen-  
ten gibt. So umfasst der Bereich Hardware-  
und Software-Support-Services 19,1 % des  
Outsourcing-Marktes, der Bereich Custo-  
mer Application Development 16,4 %.  
Das durchschnittliche jährliche Wachstum  
des IT-Services-Marktes bis 2013 wird mit  
3,4 % prognostiziert.

Ein vergleichsweise geringer Anstieg für  
die IT-Branche, in der Wachstumsquoten  
jenseits der 20-Prozent-Marke gang und  
gäbe waren. Nach Branchen betrachtet hält  
die Finanzbranche mit 25,4 % Anteil am  
Gesamtmarkt die größten Ausgaben für IT-  
Services, gefolgt von der Industrie und dem  
öffentlichen Sektor.

Potenzial und Möglichkeiten für IT-Ser-  
vices-Anbieter werden in den kommenden  
wirtschaftlich schwierigen Zeiten laut IDC  
in neuen Services und Delivery-Modellen  
gesehen, denen allesamt eines gemein ist:  
die Fokussierung auf Kostenreduzierung  
und Effizienzsteigerung.

### Softwarepiraterie und „Gebrauchte Software“

Ein weiteres Problem in Österreich ist das  
Problem der illegalen Software, so sieht es  
zumindest die Anti-Piraterie-Lobbyingor-  
ganisation Business Software Alliance  
(BSA). Zwar sei der Anteil unlizenzierter  
Software nach der letzten Studie von IDC  
in Österreich auf 24 % zurückgegangen,  
dennoch bleibt den Softwareherstellern und  
-verkäufern ein Umsatzausfall von 132 Mio.  
Euro, sagt die BSA, und dies sei trotz des  
prozentuellen Rückgangs wertmäßig doch  
19 Mio. Euro mehr als im Jahr zuvor.

Dennoch scheint die Eindämmung der  
Piraterie in Österreich Früchte zu tragen:  
Die Piraterierate ging 2008 auf den im welt-  
weiten Vergleich fünftniedrigsten Wert  
rück. Nur die USA (20 %), Luxemburg,  
Japan (jeweils 21 %) und Neuseeland (22  
%) erreichen noch bessere Werte.

Ein weiterer Trend im Zuge der Sparge-  
sinnung in den Unternehmen ist die Hin-  
wendung zu gebrauchter Software, zu be-  
obachten vor allem bei kleinen und mittel-  
ständischen Unternehmen. „Gebrauchte  
Software“ beschreibt Anwendungen, deren  
Lizenzen weiterverkauft werden, weil sie ei-  
ne Firma nicht mehr benötigt, eine andere  
damit aber weiter arbeiten will. Der Vor-  
teil dieses Deals: Die Software an sich ist ja  
nicht „abgenutzt“ wie ein normales Ge-  
brauchtgut und leidet auch nicht an Qua-  
litätseinbußen, kommt dafür aber um bis zu  
50 % billiger als Neuware und beinhaltet  
meist auch das Recht auf Updates.

### Was bringt die Zukunft?

Die Zukunft der heimischen Softwarebran-  
che wird sich in ihrer Wandlungsfähigkeit  
innerhalb des Kräfteparallelogramms Inno-  
vation-Sparzwang-Wandel der Kundenbe-  
dürfnisse entscheiden. Besonders an letzte-  
rem scheint vor allem Siemens PSE geschei-  
tert zu sein. Der Softwareschmiede, die fast  
ausschließlich für den Mutterkonzern pro-  
duzierte, brach der Absatzmarkt mit der  
Restrukturierung des Konzerns komplett  
weg, wie Siemens Österreich-Chefin  
Brigitte Ederer zugeben musste. Eine Alter-  
native tat sich nicht auf.

Nach Meinung des Marktforschers  
Gartner soll sich am Horizont aber bald die  
Erlösung aus der Krise anbahnen: Während  
die Software-Budgets derzeit weltweit durch  
die Finanzkrise durchgängig unter dem

Sieht ein Problem  
bei „hochspeziali-  
sierten Software-  
leuten“:  
**Wilfried Pruschak**  
Raiffeisen Informatik



Niveau des Vorjahres liegen, soll 2010 die  
Trendwende kommen, allerdings getrieben  
durch den steigenden Bedarf in Asien und  
Lateinamerika. In der EMEA-Region wird  
aber von IT-Verantwortlichen in Unterneh-  
men im Durchschnitt immerhin ein  
Budgetplus von 0,45 % erwartet. „Gerade  
ein Marktabschwung, wie wir ihn jetzt ha-  
ben, bringt gute Marketing- und Verkauf-  
schancen“, meint Gartner-Vice President  
Joanne Correia. Software-Händler sollten  
sich auf einen Wandel in den Kundenbe-  
dürfnissen einstellen. Zwar machten Infra-  
struktur-Ausgaben nach wie vor 37 % der  
IT-Budgets aus, zunehmend werde aber an  
dieser Stelle gespart und in den Aufbau neu-  
er Technologien investiert. „Unternehmen  
versuchen derzeit das Internet und web-  
basierte Anwendungen für Vertriebs- und  
Service-Lösungen zu nutzen, um auf diese  
Weise eine bessere Performance zu erzie-  
len“, so Correia.

Im Klartext: Statt Programmpakete und  
Implementierung zu verkaufen, sollten die  
heimischen Softwareunternehmen stärker  
auf den Serviceaspekt Wert legen, was da-  
durch unterstrichen wird, dass die Nachfra-  
ge nach SaaS-Lösungen („Software as a  
Service“) im Steigen begriffen ist. Dieses  
Konzept beschreibt ein Software-Distrib-  
utions- bzw. ein Geschäftsmodell mit dem  
Ziel, Software als Dienstleistung basierend  
auf Internettechniken bereitzustellen, zu  
betreuen und zu betreiben.

Die Software wird bei einem Dienst-  
leister betrieben und maßgeschneidert an  
den Kunden „geliefert“. Ein wichtiger  
Aspekt dabei - im Gegensatz zu klassischem  
Outsourcing - ist, dass die Preismodelle über  
diverse Leasingmodelle sehr unternehmens-  
freundlich gestaltet werden können und  
keine großen singulären Investitionen  
seitens des Kunden erfordern. Ein Modell  
mit Zukunft also, besonders in illiquideren  
Zeiten.

## Anwender setzen Interessen gegen Softwareindustrie durch

Die Geschichte hat gezeigt, dass unsere Wirtschaft nur prosperieren kann, wenn Waren und Dienstleistungen frei zirkulieren können. Eine Abkehr von dieser Maxime führt zwangsläufig zu wirtschaftlichen Schief lagen.

Boris Vöge

Welche Auswirkungen ein Abweichen von dieser wirtschaftlichen Maxime hat, konnte in den vergangenen Jahren am Softwaremarkt beobachtet werden. Die marktmächtigen Unternehmen der Softwareindustrie haben durch ihre monopolistische Stellung jahrelang den Händlern von gebrauchter Software einen fairen und liberalen Marktzugang verwehrt. Durch das protektionistische Verhalten wurden bei Anwendern Werte von mehreren Hunderten Millionen Euro vernichtet. Geld, wel-

ches den Unternehmen heute fehlt. In der Vergangenheit nutzte die Softwareindustrie regelmäßig ihre Marktmacht aus, aber immer mehr Anwender vertreten ihre Interessen nachhaltig und verhindern als emanzipierte Partner eine Übervorteilung seitens der Softwareanbieter.

So ist es der geschlossenen Positionierung der Anwender und der Beharrlichkeit der Händler von gebrauchter Software zu verdanken, dass Bewegung in den Markt für gebrauchte Software gekommen ist. Immer mehr Software-Lizenzen werden heute ganz im Sinne einer freien Marktwirtschaft auch gebraucht gehandelt und können frei zirkulieren.

Im Rahmen der europäischen Integration und dem damit verbundenen wirtschaftspolitischen und rechtlichen Wirtschaftsliberalismus in Österreich etabliert sich der Handel mit gebrauchter Software immer mehr. Die

**Boris Vöge** ist Vorstandsvorsitzender der preo Software AG, Hamburg



gängige und gelebte Praxis ist ein Beispiel für die Umsetzung europäischer Richtlinien in den Alltag eines mittlerweile akzeptierten Geschäftsmodells. Inzwischen haben einige Softwarehersteller ihre destruktive Haltung aufgegeben und den Bedürfnissen der Anwender angepasst. Die Akzeptanz von gebrauchter Software ist ein klares und richtiges Signal an die Anwender, die Chancen einer lukrativen Software-Rekapitalisierung zu ergreifen. [www.preo-ag.com](http://www.preo-ag.com)

# hello Austria

## SAVE THE DATE! vmworld goes Austria

**DIE Veranstaltung für alle Virtualisierungsexperten**

Vom 31. August bis 03. September fand die VMworld mit großem Erfolg in San Francisco statt. Sie konnten nicht dabei sein oder möchten bestimmte Themen weiter vertiefen? Dann bieten wir Ihnen die Gelegenheit zum Know-how-Update hier in Österreich.

In kompakter Form erfahren Sie das Wichtigste zu den Top-Themen der VMworld, unter anderem zum Stand der Technik bei Effizienz, zentralem Management und Private Cloud – aus erster Hand von VMware.

am 12. November 2009  
im **Austria Trend Savoyen Vienna**  
Rennweg 16, 1030 Wien

Melden Sie sich jetzt an unter:  
[www.vmware-events.at/vmworld2009](http://www.vmware-events.at/vmworld2009)

## „mobile.care“ beim Roten Kreuz Landesverband Steiermark

Die Gesundheits- und Sozialen Dienste des Österreichischen Roten Kreuzes, Landesverband Steiermark, stellen alle Weichen konsequent in Richtung Zukunft.

Nach Einführung des modernen mobilen Leistungserfassungs- und Pflegedokumentationssystems mobile.care der Firma FIELDWORX MOBILE SOLUTIONS GmbH aus Graz im Jahr 2006 erweitert das steirische Rote Kreuz nicht nur die Funktionalitäten der mobilen Software, sondern setzt nun auch zentral im Abrechnungsbereich auf eine professionelle Branchen-Lösung auf Basis von Microsoft Business Solutions Dynamics NAV.

Im Rechnungswesen war Dynamics NAV bereits im Einsatz, somit war es ein logischer Schritt, auch für die Verrechnung im GSD-Bereich das flexible Standard-ERP-System aus dem Hause Microsoft zu implementieren. Die damit erzielten Optimierungen liegen auf der Hand:

- durchgängige und dadurch rasche Fakturierung ohne zusätzliche Schnittstellen,
  - auf Jahre hinaus garantierte Produktwartung und -weiterentwicklung,
  - einfache, flexible Anpassbarkeit an die spezifischen Anforderungen für die Abrechnung im Land Steiermark, u. v. m.
- Neben den allgemeinen Funktionen der mobile.care Standard Edition, einer speziell für den ambulanten Bereich konzipierten

mobilen Zeit- und Leistungserfassungslösung, ist es durch die aktuell umgesetzten Erweiterungen nun für das Pflegepersonal möglich, noch detailliertere Informationen zum Klienten unterwegs mit dabei zu haben bzw. abzurufen. Dadurch kann der bisher angefallene Verwaltungs- und Schreibaufwand weiter minimiert werden, und die rund 450 mobilen Pflegekräfte können noch effizienter im Dienste ihrer Klienten handeln.



Aufgrund der Tatsache, dass die gesamte mobile.care Suite von FIELDWORX auf der technischen Plattform der „Professional Edition“ beruht, wird es im nächsten geplanten Erweiterungsschritt sehr leicht möglich sein, das in der Steiermark eingesetzte Pflegemodell nach RAI auch mobil einzusetzen.

FIELDWORX MOBILE SOLUTIONS GmbH  
Liebenauer Hauptstraße 34, A-8041 Graz  
www.fieldworx.com, +43 316 698559-0

### Daten & Fakten

- Aktuell befinden sich rund 2.800 Klienten in Betreuung durch das Rote Kreuz Steiermark,
- etwa 450 Pflegefachkräfte sind steiermarkweit in Summe im Einsatz,
- flächendeckend in zwölf Bezirken mit insgesamt 39 Stützpunkten,
- pro Tag finden über 1.800 Betreuungen statt,
- in Summe werden mit dem mobile.care System pro Monat knapp 300.000 Leistungsdaten erfasst und weiterverarbeitet.

PROMOTION

## Hofer-Kerzen setzt auf langjährige Erfahrung

Das 1418 gegründete Traditionsunternehmen Hofer-Kerzen Vertrieb GmbH ([www.hofer-kerzen.at](http://www.hofer-kerzen.at)) im oberösterreichischen Weyer schützt seine Workstations und Server ab sofort mit Lösungen von Kaspersky Lab.

Der international renommierte Antiviren-Hersteller kann auf jahrzehntelange Erfahrungen im Bereich der IT-Sicherheit zurückgreifen. Die Konzentration auf seine Kernkompetenzen - genauso wie bei Hofer-Kerzen - führt zu qualitativ hochwertigen Produkten und regelmäßigen Spitzenplätzen in unabhängigen Tests ([www.kaspersky.at](http://www.kaspersky.at) auszeichnungen).

Zum Einsatz kommt bei Hofer-Kerzen das Schutzpaket Kaspersky Business Space Security, welches Komponenten zum Schutz von Workstations, Notebooks, Smartphones und Datei-Servern enthält. Mit dem kostenlosen Kaspersky Administration-Kit ist ein zentrales Roll-out sowie

eine einfache Verwaltung aller installierten Schutzkomponenten möglich. Wächst das Unternehmensnetz, können mit den weiteren Lösungen der Kaspersky Open Space Security ([www.kaspersky.com/de/kaspersky\\_open\\_space\\_security](http://www.kaspersky.com/de/kaspersky_open_space_security)) zusätzlich auch Mail-Server sowie Internet-Gateways gegen Malware und Spam abgesichert werden.

Die konzeptionelle Beratung sowie die Implementierung der Schutzkomponenten erfolgte durch die IT-Management & Coaching GmbH ([www.imc.at](http://www.imc.at)) mit Sitz in Waidhofen/Ybbs. Als zertifizierter Kaspersky-Partner stattet IMC Unternehmen mit Sicherheitslösungen der Marke Kaspersky Lab aus. Deren verlässliche Antiviren-Programme sowie die rasche Implementierung durch die Spezialisten von IMC gewährleisten auch Ihrem Unternehmen einen 100%igen Schutz vor Cyber-Angriffen.

Die Projektbeteiligten bei Hofer-Kerzen sind vom neuen Rundum-Schutz begeistert: „In unserem Arbeitsalltag ist eine funktionierende IT unerlässlich. Somit können wir



Firmensitz von Hofer-Kerzen im oberösterreichischen Weyer

uns auch keinen Ausfall und auch keine Sicherheitslücken leisten. Um uns vor Angriffen aus dem Netz zu schützen, haben wir uns für Kaspersky Business Space Security entschieden. Dieser Virenschutz erfüllt für unser Unternehmen alle Ansprüche und funktioniert zu 100 %.“

[www.kaspersky.at](http://www.kaspersky.at)

PROMOTION

# Last- und Performancetests mit HP LoadRunner

Herold Business Data hält seine Webapplikation herold.at mit HP LoadRunner in Schuss. Regelmäßige Last- und Performancetests sorgen für die benötigte Qualität.

Herold Business Data gibt Nachschlagewerke für die Wirtschaft und den privaten Gebrauch heraus - print, online und mobil. Im Mittelpunkt der Unternehmenstätigkeit stehen die Weißen Seiten (Telefonbücher) und die Gelben Seiten (Branchenbücher). Der Internetauftritt herold.at erreichte im ersten Quartal 2009 durchschnittlich über 2 Mio. Unique Clients, fast 6 Mio. Einzelbesuchen und nahezu 50 Mio. Seitenaufrufe pro Monat.

## Qualitätssicherung vor Going Live

„Angesichts der Nutzerzahlen ist es unumgänglich, dass jede wesentliche Neuerung am Portal vor der Live-Schaltung einer detailgenauen Analyse unterzogen wird“, sagt Robert Lux, Manager Online Services bei Herold Business Data. „Die Qualität unserer Webapplikation herold.at sicherzustellen, hat für uns oberste Priorität. Deshalb legen wir bei Änderungen zum Beispiel an der Suchmaschine, wie sie mehrmals im Jahr vorkommen, vor dem Going Live sehr viel

Wert auf die Last- und Performancetests mit HP LoadRunner.“

Herold Business Data verfügt über eine produktionsäquivalente und jederzeit einsetzbare HP-LoadRunner-Testumgebung, die regelmäßig für die Last- und Performancetests zum Einsatz kommt. Damit sollen ein hoher Qualitätsgrad der wichtigsten Endbenutzer-Anwendungen von herold.at abgesichert und mögliche Risiken auf ein Minimum reduziert werden.

„Durch die Simulation von virtuellen Usern ist HP LoadRunner in der Lage, Applikationsschwachstellen in den Bereichen Performance und Verfügbarkeit aufzuzeigen“, so Roman Zednik, Application Quality Solutions Consultant von HP Österreich. „Das Monitoring ist übersichtlich und leicht zu bedienen, die Auswertungsmöglichkeiten sind sehr umfangreich. Während eines Testlaufs werden sowohl Messdaten aus Endbenutzersicht als auch von den beteiligten Systemen aufgezeichnet.“

## Weiße und Gelbe Seiten unter „Montags-Last“

Ende 2008 hatte Herold Business Data Änderungen an der Webapplikation herold.at vorgenommen, um die Performance und Funktionalität der Weißen und der Gelben Seiten noch weiter zu verbessern. In einem solchen Optimierungsprozess ist der regel-

mäßige Einsatz von Last- und Performancetests standardmäßig verankert.

Für den Test wurde die sogenannte „Montags-Last“ simuliert, die das System am auslastungsstärksten Tag der Woche beansprucht: einem typischen Montagvormittag zwischen 10 und 12 Uhr, an dem die User im Schnitt 80 bis 100 Seiten pro Sekunde aufrufen.

„Wir haben die beiden Anwendungen in einem gemeinsamen, parallelen Testlauf sechs- bis achtmal für jeweils eine Stunde getestet“, erläutert Klemens Loschy, Consultant für die Entwicklung und Durchführung von Last- und Performancetests bei Seqis. „Dabei haben wir beispielsweise geprüft, ob die Antwortzeiten akzeptabel blieben oder sich ab einer bestimmten Userzahl auffallend verlangsamen würden.“ Am nächsten Tag wertete der Last- und Performancetest-Experte die Ergebnisse aus und formulierte seinen umfassenden Endbericht mit entsprechenden Hinweisen und Empfehlungen der unterschiedlichen Möglichkeiten.

Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse, wurde das System angepasst - so wurde etwa erkannt, dass problemlos um 50 % mehr Suchergebnisse pro Seite angezeigt werden können, wodurch die Usability der Seite erhöht wurde.

[www.hp.com/at/software/loadrunner](http://www.hp.com/at/software/loadrunner)

Unified Communications ist die Verbindung von Telekommunikation und IT-Anwendungen. Es beschreibt die technologische Integration auf den Ebenen Netzwerk, Endgeräte und IT-Applikationen. Dabei werden die unterschiedlichen Kommunikationskanäle gebündelt und prozessorientiert in IT-Anwendungen integriert. Dies ermöglicht unter anderem von jedem Endgerät auf jede

greifen zu können. So erhält der Anwender seine Nachrichten über genau jenen Weg, über den er erreichbar ist und vor allen sein möchte. Das heißt E-Mails können etwa auf dem Handy, Voice-Nachrichten am PC etc. empfangen werden. Aufbauend auf das I P -

formen wie E-Mails, Telefongespräche, Instant Messaging und SMS, IT-Anwendungen (z.B. Office- und Kollaborationssoftware) sowie Prozessanwendungen wie ERP und CRM. Damit geht der Ansatz Unified Communications


deutlich weiter als VoIP (Integration von und Sprachnetz), Fixed-Mobile Konvergenz (Integration von Festnetz und Mobilfunk) oder Unified Messaging (Inte-

Applikation über die am besten verfügbare Zugangstechnologie zu

Protokoll gibt es eine einheitliche Kommunikationsumgebung, die alle Kommunikationsformen miteinander vernetzt: Daten und Sprachnetze, Endgeräte, Nachrichten-

**Steigern Sie jetzt die Produktivität Ihres Unternehmens!**

Alle Details zur effizienten Kommunikation finden Sie auf Seite 11.



# Berechtigungen verwalten, Compliance sichern

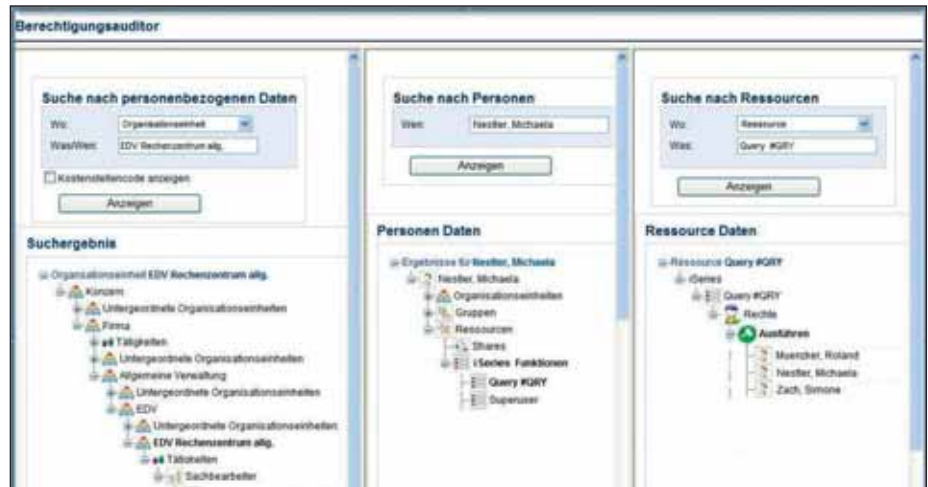
Gesetzliche und vertragliche Regelungen konfrontieren Unternehmen mit einer komplexen Struktur einzuhaltender Richtlinien. Mit dem Software-Tool Berechtigungsauditor (AudIT) unterstützt ITdesign deren Umsetzung und das fortlaufende Management.

Der Mitarbeiterstab in Unternehmen ist immer in Fluss:Abteilungswechsel, lokale Veränderungen, Austritt. Wer weiß im Fall des Falles, auf welche Ressourcen ein User aktuell Zugriff hat und vor allem auf welche er keinen Zugriff haben sollte? Wer kann überprüfen, ob beim Austritt eines Mitarbeiters ALLE notwendigen Rechte und Berechtigungen tatsächlich entzogen wurden. Wer kontrolliert, ob die notwendigen Rechte NACH einer Urlaubsvertretung wieder entzogen wurden? Ist ein rascher Überblick über alle Anwender und Anwendergruppen, das verfügbare Rechteportfolio und über die vergebenen Zugriffsberechtigungen möglich?

## Vollständiger Überblick

„Der Berechtigungsauditor ist eine Lösung“, so Michael Botek, Geschäftsführer ITdesign, „die diese Fragen beantwortet und es ermöglicht, die aktuellen Zugriffsberechtigungen auf Ressourcen unterschiedlichster Systeme übersichtlich und einheitlich darzustellen.“

Sie hilft im Rahmen von Compliance-Maßnahmen zunächst bei einer vollständigen Bestandsaufnahme sowie bei den daraus abzuleitenden Datenbereinigungsaktivitäten. Darüber hinaus liefert es in



Berechtigungsauditor (AudIT): Aktuelle Zugriffsberechtigungen auf Ressourcen unterschiedlichster Systeme werden übersichtlich und einheitlich dargestellt.

weiterer Folge die Basis für die Entwicklung von modernen Rollenkonzepten beziehungsweise rollenbasierendem Identitätsmanagement. Mit dem Berechtigungsauditor können die Zugriffsberechtigungen auf Ressourcen unterschiedlichster Systeme u. a. auch für Personalverantwortliche verständlich, übersichtlich und einheitlich dargestellt werden.

Dabei kann es sich um Directories, Datenbanken, File Shares, Applikationen, etc. handeln. So wurden zum Beispiel während eines aktuellen Rollenkonzept-Projektes Daten aus dem MS-Windows-File-System, MS Exchange, SQL Server, IBM iSeries und einer Reihe von eigenentwickelten Applikationen ausgelesen.

## Alle Berechtigungen im Überblick

Das Tool basiert auf einer SQL-Server - Datenbank, in welche die Daten importiert werden. Alle Informationen, die im Zu-

sammenhang mit Berechtigungen stehen, sind hier verzeichnet und nachvollziehbar:

- Gruppen: Active-Directory-Sicherheitsgruppen, Verteilerlisten, iSeries-Benutzergruppen,
- Organisationseinheiten, deren Hierarchie und Mitglieder,
- Personen (alle in den Systemen vorhandenen Accounts) und ihre Gruppenzugehörigkeit,
- Ressourcen (Files, Shares, Folders, E-Mail Accounts, iSeries-Programme und -Funktionen),
- Berechtigungen (Gruppen und Einzelpersonen) auf alle im System bekannten Ressourcen,
- Lokationen.

## Webbasierte Darstellung

Der Zugriff auf das Tool ist über Web-Browser möglich. Für die Bedienung ist kein IT-Know-how notwendig, die gewünschten Informationen sind auf einen Blick ersichtlich.

Diese Informationen sind zugleich ein gutes Rüstzeug, um beispielsweise mit einem Identity-Management-Projekt den Sicherheitslevel, die Transparenz und die Nachvollziehbarkeit zu erhöhen. „Die zentrale Verwaltung von benutzerbezogenen Daten in Unternehmensnetzen bringt nicht nur Zeit- und Kostenersparnis, sondern ist auch ein wichtiges Sicherheitskriterium“, so Botek. [www.itdesign.at](http://www.itdesign.at)

## Was AudIT verrät

- Welche Ressourcen sind im System vorhanden?
- Welche Rechte sind für die Ressourcen vorgesehen?
- Wer hat welche Zugriffsberechtigung (z. B. lesen, ausführen, Vollzugriff...)?
- Welche Gruppen sind in den Systemen angelegt?
- Wer ist Mitglied welcher Gruppe?
- Welche Gruppe hat auf welchen Ressourcen welche Berechtigungen?
- Wer gehört welcher Organisationseinheit an?

# Effiziente Kommunikation schafft Wettbewerbsvorteile

Die Kommunikationsanforderungen im Business-Umfeld haben sich in den letzten Jahren stark verändert. Erhöhter Kommunikationsaufwand und steigender Kostendruck verlangen nach neuen Lösungen: Mit Unified Communications baut Telekom Austria die Brücke zwischen verschiedenen Kommunikationskanälen und optimiert den Informationsfluss für alle Mitarbeiter.

Die Dynamik der Märkte hat sich in den letzten Jahren deutlich erhöht: Das Business ist „schneller“ und „mobiler“ geworden. Mitarbeiter im Außendienst benötigen wichtige Informationen vor Ort und müssen über das rasch wechselnde Produktportfolio immer informiert sein. Kunden erwarten innerhalb kürzester Zeit kompetente Antworten auf ihre Anfragen.

Die verlässliche Erreichbarkeit der Mitarbeiter und ein zielgerichteter Informationsfluss unternehmensintern und nach außen haben sich zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil entwickelt: Effiziente Kommunikation optimiert die Zusammenarbeit zwischen Mitarbeitern und Teams, steigert die Produktivität und erhöht die Kundenzufriedenheit.

## Unified Communications optimiert den Informationsfluss

Effiziente und kostenschonende Kommunikation ist nur möglich, wenn Medienbrüche möglichst ausgeschlossen werden: Herkömmliche Telefonie, Mobilkommunikation, E-Mail, Instant Messaging sind nur einige Beispiele für die Vielfalt gängiger Kommunikationskanäle. Zugleich muss dafür gesorgt sein, dass benötigte Informatio-



Unternehmenszentrale Telekom Austria Group

nen für berechtigte Mitarbeiter aus Produktivitätstools wie beispielsweise Kalenderanwendungen und Kollaborationssoftware sowie aus Prozessanwendungen wie ERP und CRM jederzeit abgerufen werden können.

Hier kommt Unified Communications ins Spiel: Unified Communications sorgt für die Integration der verschiedenen Kommunikationskanäle unter einer einheitlichen Benutzeroberfläche. Dabei werden auf technologischer Ebene Daten- und Sprachnetze ebenso miteinander verbunden wie Endgeräte, Nachrichtenformen (E-Mails, SMS ...) IT- und Businessanwendungen.

Auf diese Weise ermöglicht Unified Communications die zeitlich und örtlich unabhängige Erreichbarkeit der Mitarbeiter, die ihrerseits raschen Zugriff auf benötigte Informationen erhalten. Kooperationsfunktionen wie Web- und Telefon-Konferenzen, Instant Messaging, Dokumenten- und Desktop Sharing per Mausklick erhöhen die

Flexibilität und Produktivität zwischen den einzelnen Mitarbeitern und ganzen Teams. Durch die Vereinheitlichung der unternehmensweiten Kommunikationsstruktur ergibt sich ein großes Einsparungspotenzial.

## Maßgeschneiderte Lösungen

Telekom Austria bietet als Österreichs größter herstellernerutraler Kommunikations- und Datenspezialist umfassendes Know-how für die Integration und Anpassung einer unternehmensweiten, einheitlichen Kommunikationsinfrastruktur.

Durch Kernkompetenzen in den Bereichen Datennetzwerke, IP-Telefonie und IT-Applikationen können auf die Kommunikationsbedürfnisse der Unternehmen maßgeschneiderte Unified-Communications-Lösungen angeboten werden. Vom Access über die Telefonanlage bis hin zu den Applikationen bietet Telekom Austria alles aus einer Hand. End2End Service Level Agreements sorgen für die Transparenz der entsprechenden Dienstleistung.

Angeboten werden Lösungen für Unternehmen jeder Größe. Kleine und mittlere Unternehmen können von einer Unified-Communications-Infrastruktur auch im Rahmen eines Mietmodells profitieren.

[www.telekom.at](http://www.telekom.at)

## Unified Communications - die Vorteile

- Verbessert Zusammenarbeit von Mitarbeitern und Teams
- Erhöht die Erreichbarkeit der Mitarbeiter
- Reduziert Reisekosten
- Verkürzt die Response-Zeiten
- Reduziert die Kommunikationskosten
- „Green Communication“: Verbessert die Energiebilanz

# Open Innovation eröffnet Lösungswege aus der Wirtschaftskrise

Das Institute of Electronic Business (IEB) e.V. in Berlin feiert sein zehnjähriges Bestehen. Mit einem praxisnahen Ausbildungskonzept unter dem Leitstern „E-Business zum Anfassen“ hat sich das Forschungsinstitut in den vergangenen Jahren in der Kreativszene bewährt.

Lothar Lochmaier

„Open Innovation ist gerade für mittelständische Unternehmen die richtige Antwort auf die Wirtschaftskrise“, betont Thomas Schildhauer, wissenschaftlicher Direktor am Institute of Electronic Business (IEB) e.V. in Berlin. Der Experte sieht als die grundlegende Fähigkeit der Unternehmen das „Zuhören in den digitalen Raum“ an, um sich dem modernen Wandel gerade in einer ökonomischen Wachstumsschwäche besser anzupassen.

Das Kernstück des IEB ist das Forschungszentrum Digitale Kommunikation, das vier Kompetenzzentren in sich vereint, die im wesentlich auf die Leitthemen Performance-Marketing, Innovationsmanagement, Mobile & Wireless Communication sowie digitale Kommunikation im Mittelstand ausgerichtet sind.

Offene Kooperationsformen im Sinne des Netzwerkgedankens bringen die einschlägig Interessierten durch Ideenwerkstätten, Gipfeltreffen und Forschungsworkshops näher zusammen. Die Vielfalt der digitalen Medien gelte es gerade für Unternehmen intensiver als bislang zu nutzen, und zwar sowohl als aktiver Horchposten gegenüber den Wettbewerbern als auch zur Stärkung der eigenen Kundenbindung, so der wissenschaftliche Direktor weiter.

„Teure Marktforschung mit bis zu sechsstelligen Eurobeträgen können sich jedoch nur die großen Unternehmen leisten“, betont Schildhauer. Er plädiert deshalb dafür, die kollektive Intelligenz der Internetnutzer gezielt für das Unternehmen einzusetzen. So gehört der Direktor des IEB etwa zu

den Initiatoren des Kreativnetzwerks Jovoto.de.

Darin lobt eine handverlesene Design-Community neue Ideen aus und vergütet diese mit einem entsprechenden Preisgeld. „Das Interessante an dem Geschäftsmodell liegt darin, dass die intellektuellen Eigentumsrechte vollständig geschützt sind, wenn die Idee erfolgreich gekauft wird“, so Schildhauer weiter.

„Crowdsourcing als Prozess kann in bestimmtem Zusammenhängen für die Unternehmen ein praktikableres Modell sein als die klassische Marktforschung und -eroberung, da sich in der Anwendung ähnliche Aussagen teils in wesentlich kürzerer Zeit erzielen lassen“, skizziert Bastian Unterberg, Managing Partner bei der Jovoto GmbH in Berlin die Funktionsweise der Plattform.

## Projektwirtschaft 2.0

Um neue Ideen und frischen Wind ins Unternehmen hereinzubringen, sieht Unterberg als lebendige Vorbilder beispielsweise die Innocentive-Plattform von Procter & Gamble im Forschungsumfeld an - oder die frei zugängliche Online-Enzyklopädie Wikipedia in der Produktion von Inhalten. „Crowdsourcing ist als Prozesstechnik zu verstehen, bei der unterschiedlichste Anwendungsbereiche denkbar sind“, so der Experte weiter.

Und so funktioniert das Schöpfen aus den Ideen der vielen über den Globus verstreuten Mitgestalter: Über die Web-Plattform jovoto.com erhalten die Auftraggeber den Zugriff auf eine Datenbank mit 2.500 Kreativtalenten aus den unterschiedlichsten Disziplinen. Diese setzen sich in einem Ideenwettbewerb mit der jeweiligen Aufgabenstellung des Auftraggebers auseinander.

Das Spektrum der Aufgaben behandelt vor allem Fragen aus den Bereichen Produktinnovation, Kommunikation sowie Gestaltung. So sucht etwa eine Landesbank nach neuen Ideen in einer Phase der Krisenkommunikation, eine Versicherungsgruppe hält Ausschau nach einem besseren Vertriebskonzept in sozialen Netzwerken

„Open Innovation ist gerade für mittelständische Unternehmen die richtige Antwort auf die Wirtschaftskrise.“ -

**Thomas Schildhauer**,  
wissenschaftlicher  
Direktor am IEB



oder die Umweltaktivisten von Greenpeace planen eine neue Kommunikationskampagne. Vieles ist denkbar. Sogar der deutsche Kanzlerkandidat Frank-Walter Steinmeier (SPD) ließ kürzlich auf der Plattform Entwürfe für ein Wahlkampf-Signet erstellen. „Die Auftraggeber erhalten nicht nur Zugriff auf ein breites Ideenspektrum, sondern erfassen mit einem Jovoto-Wettbewerb auch den Raum der Möglichkeiten und generieren über die Interaktion mit der Kreativ-Community spannende Innensichten über die eigenen Marken, Produkte oder Dienstleistungen“, fasst Unterberg zusammen.

## Interaktive Servicefabrik

Das seit dem vergangenen Herbst am IEB bestehende Competence Center Digitaler Mittelstand widmet sich neuen Techniken des Service Engineerings bzw. interaktiven Wertschöpfungsketten. Auch dort richten die Lehrenden am Forschungsinstitut ein besonderes Augenmerk auf die Abkehr der bis dato im Mittelstand vorherrschenden Methodik der rein betriebsinternen Ideenfindung.

So zielt ein weiteres Kooperationsvorhaben gemeinsam mit dem IEB darauf ab, das althergebrachte statische Prozessdenken in der Nutzung und Verteilung von IT-Projekten zu überwinden. Wie die serviceorientierte Business-Fabrik der Gegenwart und der Zukunft aussieht, darüber streiten die Experten immer wieder trefflich.

Aktuell beruhe das überwiegende Angebot an Business-Applikationen auf herkömmlichen Entwicklungsverfahren, d. h. Client-Server-Architekturen. Die meisten am Markt verfügbaren Produkte seien so-

gar vor zehn bis 15 Jahren entworfen und als eigentliche Kernapplikation entwickelt worden, beschreibt CEO Andreas Liebig von der Stone One AG in Berlin.

„Damit orientiert sich das Software-Design an Hardware- und Softwaregegebenheiten, die durch den heutigen Stand der Technik weit überholt sind“, betont Liebig. Obwohl viele Produkte heute z. B. über Web Clients oder Web-Service-Schnittstellen verfügen, seien diese weit entfernt von einer durchgängigen Serviceorientierten Architektur.

Der im vergangenen Jahr mit dem Innovationspreis der Initiative Mittelstand ausgezeichnete Lösungsspezialist will gerade diese Defizite durch einen Enterprise Information Bus (EIB) sowie vorgefertigte Komponenten der StoneOne Web Service Factory beseitigen. Die Kunden sind in der Regel Softwareanbieter und IT-Dienstleister, die in der Lage sein müssen, rasch neue webbasierte Services ihrem Lösungsangebot hinzuzufügen und ihr Produktangebot weitgehend als Software as a Service (SaaS) anzubieten. Mittel- bis langfristig werde eine Vielzahl der heute verfügbaren Applikationen entweder von SaaS-Nachfolgeprodukten abgelöst, „oder etablierte Anbieter werden schlichtweg durch die Angebote neuer Mitbewerber verdrängt“, prognostiziert der IT-Experte und verweist mit Blick auf den CRM-Markt auf das Erfolgsbeispiel Salesforce.com. „Softwareanbieter und IT-Dienstleister, die sich nicht auf den

neuen Trend einstellen, werden mittel- bis langfristig existenzielle Probleme bekommen“, sagt Liebig.

„Softwareanbieter und IT-Dienstleister, die sich nicht auf den neuen Trend einstellen, werden mittel- bis langfristig existenzielle Probleme bekommen.“

**Andreas Liebig**  
StoneOne AG



### Chancen und Grenzen

Der Aufwand für Softwareentwicklung, Updates, Installation und Customizing sei für viele Unternehmen schon heute viel zu teuer. Anbieter, die auf SaaS setzen, könnten laut Stone One dagegen deutlich kostengünstiger operieren. „Viele Services können auf den Kunden verlagert werden (Customer Self Services) und tragen damit zur Kosteneinsparung bei - sowohl beim Anbieter als auch beim Kunden“, beschreibt Liebig.

Das SaaS-Geschäftsmodell begünstige zudem gerade kleinere und mittelständische Anbieter, die nicht über eine große Mannschaft mit regionalen Standorten verfügten, so Andreas Liebig weiter. „Durch Nutzung des Erfahrungsvorsprungs und der vorgefertigten Komponenten von

StoneOne in Verbindung mit Open-Source-Technologie werden diese Unternehmen rasch in die Lage versetzt, binnen kurzer Zeit eigene SaaS-Angebote bereitzustellen und Marktanteile gegen neue Mitbewerber zu verteidigen bzw. auszubauen“, kalkuliert der IT-Experte.

Die Einsatzgebiete sind dementsprechend sehr breit gefächert. So finden sich beispielsweise Anwendungsszenarien im Personalwesen, wo sich viele standardisierte Abläufe wie Reisekostenabrechnung, Zeiterfassung oder die Adressdatenverwaltung vom Mitarbeiter via Web eigenständig bearbeiten lassen (Employee Self-Services). Generell erbringe ein SaaS-Konzept besonders dann große Vorteile, wenn die Prozesse und Strukturen bislang weitgehend dezentral administriert und gesteuert worden seien.

An den Markt herangeführt werden die Anbieter häufig durch eine breitere Mischung an Forschungsgeldern. So wird Stone One unter anderem durch europäische Fördermittel (EFRE) maßgeblich unterstützt. Viele Frameworks und von StoneOne genutzte Technologien stehen aber erst seit ein bis zwei Jahren zur Verfügung.

Aber es gibt bereits die ersten Kunden, die ihre Lösungen „powered by StoneOne“ anbieten. Dazu gehören etwa die GIP mbH, ein Anbieter von Personalwirtschaftssystemen, oder die docs&rules GmbH, ein Spezialist für Software aus den Bereichen Governance, Risk und Compliance. [www.ieb.net](http://www.ieb.net)

# Viel Power auch für Ihr Unternehmen

## FIX im Business - mit viel PS

**Funktional:** Zuverlässige Telekommunikationslösungen mit viel Power sowie bestes Service für Ihr Unternehmen.

**Individuell:** Maßgeschneiderte Angebote, speziell angepasst an Ihre Erfordernisse.

**X-fach erprobt:** Zufriedene Kunden und zahlreiche Referenzen österreichweit.

0800 700 755 oder [www.upcbusiness.at](http://www.upcbusiness.at)

**upc business**

Business-  
lösungen





## Wirkungsorientierte Verwaltungsführung

Die geplante Einführung einer modernen, wirkungsorientierten Verwaltungsführung rief beim österreichischen Bundesministerium für Finanzen nicht nur die Haushaltsexperten auf den Plan. Das BMF stellt SAP-Systeme mit SNP auf eine neue Budgetstruktur um.

Auch die IT war gefordert, die SAP-Infrastruktur auf die neue Budgetstruktur vorzubereiten. Dazu mussten die Daten für die Budget-Planung und -Abwicklung angepasst und vereinheitlicht werden. Das BMF hat die dazu erforderliche SAP-Multimandanten-Migration mit der SNP-System-Landscape-Optimization-Methode (SLO) umgesetzt.

Werden mit den eingesetzten Personal- und Finanzressourcen die angestrebten Ziele erreicht? Wie effizient wurden die verwendeten Mittel eingesetzt? Solche und ähnliche Fragen konnten in der Vergangenheit nicht schlüssig beantwortet werden. Daher stellt das BMF - wie auch andere EU-Mitgliedsstaaten - in allen Ministerien, obersten Organen und nachgeordneten Bundesdienststellen die Budgetstruktur auf eine wirkungsorientierte Verwaltung um.

„Das neue Rechnungswesen soll die Transparenz und Möglichkeiten des Controllings steigern und dazu beitragen, das Bundesbudget auf allen Ebenen wirksam zu

steuern“, erläutert Ministerialrat Christian Ihle, Leiter der Abteilung V/3 im Bundesministerium für Finanzen. Mit der Haushaltsrechtsreform verbunden sind die Ziele, den Mitteleinsatz besser zu steuern, Anreize zu einer noch wirtschaftlicheren Haushaltsführung zu geben und das Bundesbudget zielbezogen zuzuordnen.

### Einheitliche Daten erforderlich

Die angestrebte Funktionalität, Transparenz und Vergleichbarkeit setzen eine durchgängig einheitliche Budget- und Organisationsstruktur sämtlicher Daten voraus, die für die Budget-Planung und -Umsetzung relevant sind. Dazu musste das BMF die vorhandene SAP-Systemlandschaft mit 19 Mandanten neu strukturieren. In erster Linie bedeutete dies eine Umschlüsselung der Finanzkreise in allen relevanten Stammdaten, Belegen und SAP-Eigenentwicklungen. Außerdem mussten die Nutzer und ihre Berechtigungen neu definiert, ebenso

die Berichte und Schnittstellen zu SAP- und Fremdsystemen angepasst werden.

Betroffen von dem Projekt waren im BMF rund 4.000 SAP-Anwender in 18 Obersten Organen, 200 budgetführenden und haushaltsleitenden Dienststellen sowie 1.200 nachgeordneten Dienststellen. Jährlich werden hier rund 50 Mio. Buchungen auf etwa 4 Mio. Konten abgewickelt.

### Vollautomatische Umstellungen

Für eine reibungslose SAP-Migration holte das BRZ im Auftrag des Finanzministeriums das Heidelberger SAP-Software- und Beratungshaus SNP an Bord. Das BRZ ist der IT- und Kommunikations-Dienstleister der österreichischen Bundesverwaltung. Die SNP war in diesem Projekt durch die österreichische Tochtergesellschaft SNP EINS vertreten. Sie hatte mit ihrer SNP-System-Landscape-Optimization-Methode (SNP SLO) überzeugt.

Vergleichbare Verfahren setzen auf der SAP-Anwendungsebene an. Sie hätten eine manuelle Anpassungen der Daten an die neuen SAP-Systeme erfordert. SNP SLO hingegen greift direkt auf die Datenbanken zu. Herzstück ist die SNP Technical Conversion Workbench (SNP TCW), die vordefinierte Regelwerke für SAP-Umstellungen enthält. An die individuellen Kundenanforderungen angepasst, ermöglichen diese Regeln eine vollautomatische Umstellung beliebig großer Datenmengen.

### Bewährte Systematik

Die SNP-Berater führten die SAP-Multimandanten-Migration beim Finanzministerium nach der SNP-SLO-Systematik durch. Dabei wurden sie von einem Team des BRZ unterstützt. Zunächst wurden die bestehenden Budgetstrukturen analysiert, ebenso die Zusatzanforderungen, die sich für Spezialthemen wie Förderaufträge, Daueranordnungen und das Splitting von Buchungs- und Finanzkreisen ergaben. Für jeden Mandanten wurden rund 30 Selektions- und 70 Umsetzungsregeln definiert und mithilfe der SNP TCW umgesetzt. Betroffen waren rund 30 SAP-Objekte, darunter Debitoren, Kreditoren, Kostenstellen, Anlagen und Materialstämme.

Nach mehreren Testläufen wurden die SAP-Mandanten einzeln umgestellt, und zwar jeweils an einem Wochenende. Danach

konnten die Nutzer sofort produktiv auf den neuen Mandanten arbeiten. Sie wurden durch das Projekt in ihrer täglichen Arbeit nicht beeinträchtigt.

„Obwohl umfangreiche und komplexe Systemänderungen durchgeführt wurden, beanspruchte das gesamte Projekt nur sechs Monate. Wir konnten alle - zum Teil sehr zeitkritischen - Meilensteine in time and budget einhalten“, zieht Ihle Bilanz. „Die SNP TCW erlaubt eine hohe Migrations-Performance.“ Darüber hinaus bot das Werkzeug den Vorteil einer hohen Flexibilität und der Einstellung bis hinunter auf

die Ebenen sehr feiner Granulate. Mit der Neustrukturierung der SAP-Infrastruktur ist die Voraussetzung für die systemtechnische Umsetzung der kommenden Haushaltsrechtsreform 2013 geschaffen; gleichzeitig wurde ein wichtiges Etappenziel erreicht.

Dazu Ihle: „Durch die ausgezeichnete Zusammenarbeit zwischen den Mitarbeitern von BMF, BRZ und SNP konnte die umfangreiche SAP-Multimandanten-Migration kurzfristig, systemschonend und effizient umgesetzt werden.“

[www.snp.de](http://www.snp.de)



kraftwerk

„Mit AudIT gibt's jetzt Berechtigungsvisualisierung zum Fixpreis“, so Michael Botek, GF, zum neuen Dienstleistungspaket von ITdesign. Reporting-Verfügbarkeit binnen weniger Tage, vorkonfiguriert, paketierte und pauschalierte – ein Service von ITdesign, dem unabhängigen Dienstleister auf dem österreichischen IT-Markt.



[www.itdesign.at](http://www.itdesign.at)

**ITdesign**  
software projects & consulting

# Hewlett-Packard: Bewegungsfreiheit im IT-Budget

Die Krux für IT-Verantwortliche heißt heute: Kosten einsparen und trotzdem die Geschäftsprozesse immer effizienter machen. HP zeigt mit Software and Solutions dafür Lösungsansätze auf.

Die Rolle der IT-Verantwortlichen im Unternehmen wandelt sich. Sie sorgen an der Basis permanent für das IT-Management sämtlicher Geschäftsprozesse. Auftragsabwicklung, Buchhaltung oder Personalverwaltung sind ohne IT-Unterstützung kaum noch denkbar. Darüber hinaus will die Unternehmensleitung heute mehr denn je einen klar belegbaren geschäftlichen Nutzen der IT sehen - sei es durch Steigerung des Umsatzes, erhöhte Kundenzufriedenheit oder eine schnellere Einführungszeit von Produkten am Markt. Außerdem müssen sich Unternehmen zunehmend an Compliance-Vorgaben orientieren, um internationale Standards einzuhalten oder ein korrektes Geschäftsverhalten zu belegen. Dazu muss das verfügbare IT-Budget bis auf den letzten Cent effizient eingesetzt werden.

## ROI-Karussell: je schneller, desto besser

An dieser Stelle sind IT-Verantwortliche scheinbar mit einem Dilemma konfrontiert: Um effizient zu bleiben, sind permanente Investitionen nötig - das ist heutzutage ein Thema mit eingeschränkter Bewegungsfreiheit. Auch Software muss sich folglich immer schneller rechnen. Je kürzer der Zeitraum für den Return on Investment (ROI), desto besser.

## Ellenbogenfreiheit fürs Budget

Wie aber steigert man die IT-Effizienz immer weiter und senkt zur gleichen Zeit die Kosten? Hier knüpfen die Lösungen des lückenlosen Software and Solutions-Portfolios von HP mit dem strategischen Ansatz für das IT-Management an: HP Business Technology Optimization (BTO). Das durchgängige, ganzheitlich ausgerichtete BTO-Konzept umspannt den gesamten

IT-Lebenszyklus - von der Strategie über die Qualitätssicherung bis hin zum operativen Betrieb.

Die HP-Experten setzen dabei ihre umfassende Erfahrung mit ITIL-Prozessen ein, sie haben selbst an der Erstellung dieses internationalen Standardwerks für das IT-Service-Management mitgewirkt. Integrativer Bestandteil des BTO-Konzepts ist die entsprechende IT-Management-Software von HP, die geschäftskritische Prozesse automatisiert und den Lebenszyklus unterstützt. Dabei gruppiert sich alles rund um einen Kern: Die IT-Verantwortlichen sollen neuen Spielraum für ihr Budget bekommen, indem sie an den richtigen Stellen Kosten einsparen.

„Mit HP-Software lockern wir beim Kunden die Fesseln des IT-Budgets, so dass sich jeder freie Cent optimal auf den geschäftlichen Nutzen ausrichten lässt.“ -  
**Karl Werner**,  
Manager Software and Solutions von HP Österreich



## Die Nadel im Heuhaufen finden

Ein Beispiel für die Umsetzung eines BTO-Konzepts gibt die Raiffeisen Rechenzentrum Süd GmbH in Graz. Die 100%ige Tochter der Raiffeisen Landesbank Steiermark AG sah sich mit knapp 600 Software-Applikationen in unterschiedlichen, nicht vernetzten Datenbanken konfrontiert. Relevante Informationen suchten die IT-Verantwortlichen im laufenden Betrieb regelmäßig wie die sprichwörtliche „Nadel im Heuhaufen“. Deshalb fiel schließlich die Entscheidung,



einen IT-weiten Konfigurationsmanagement-Prozess einzuführen.

## Nahtlos gekoppelt

Getreu der Business-Technology-Optimization-Strategie koppelten die Experten von HP die IT-Systeme des Raiffeisen Rechenzentrums Süd nahtlos und effizient mit den Geschäftsprozessen. Dazu wurde eine leistungsfähige Konfigurationsmanagement-Datenbank (HP Universal CMDB) eingeführt. Gleichzeitig lieferten die HP-Experten die Basis für die ITIL v3 „Best Practices“ Modelle und Prozesse, die genau auf die strategischen Kernkompetenzen des Rechenzentrums abgestimmt sind und so nachhaltig zum Geschäftserfolg beitragen.

Das Ergebnis: Die Betrachtung vieler einzelner IT-Prozesse ist passé. Die HP-Lösung eliminiert aufwendige Ursachenanalysen, spart Arbeitszeit und erhöht die Einführungszeit von Produkten am Markt. Informationen sind durch die einfache Datenpflege schneller verfügbar. Das optimierte IT-Management ermöglicht mehr Wachstum, niedrigere Kosten und geringere Risiken.

[www.hp.com/at](http://www.hp.com/at)

## Kontakt

Mit Lösungen aus dem lückenlosen Software & Solutions-Portfolio von HP sparen IT-Verantwortliche Kosten und eröffnen sich neuen Budgetspielraum. So leisten sie ihren Beitrag, um den Geschäftserfolg des Unternehmens zu sichern und Risiken zu minimieren. Weitere Informationen zu Software and Solutions von HP unter [www.hp.com/at/software](http://www.hp.com/at/software) sowie bei Tamara Benitez Gallardo, [tamara.benitez@hp.com](mailto:tamara.benitez@hp.com), Tel. 01 811 18 6263.

# monitor

Das Magazin für Informationstechnologie

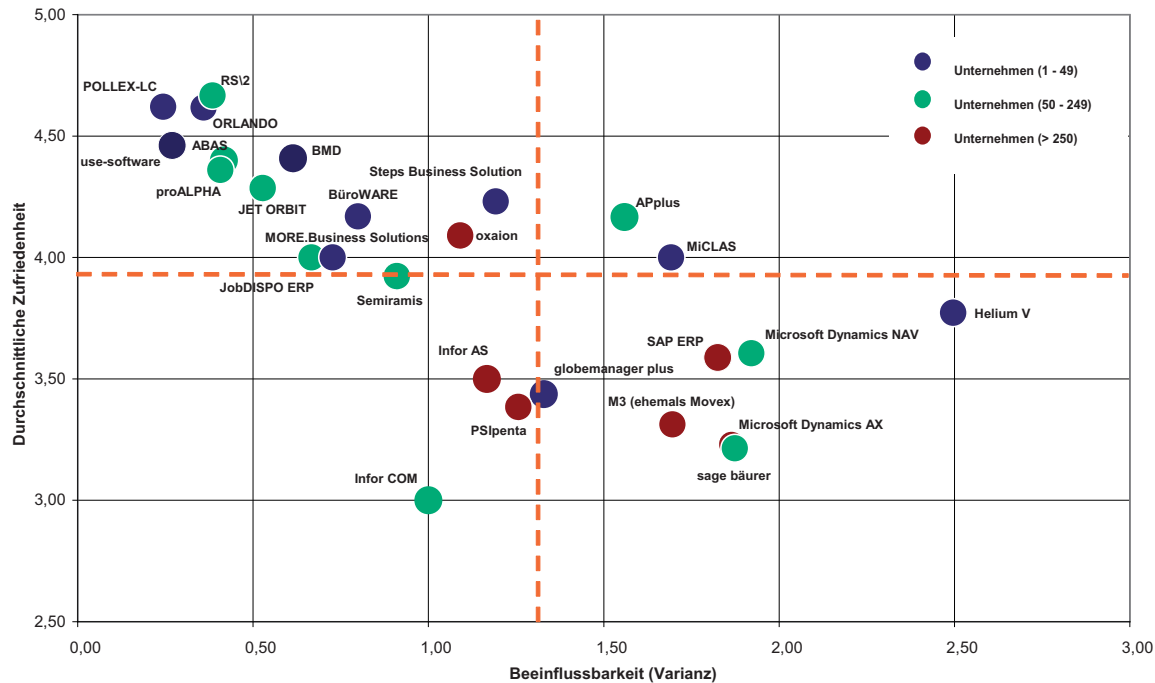
# ERP-GUIDE 2010

Was darf man vom ERP-Markt 2010 erwarten? Wie steht es um die Budget- und Termintreue heimischer ERP-Anbieter? Diese und viele weitere Fragen beantwortet der MONITOR ERP-Guide 2010. Ergänzt werden die Expertenartikel von ERP-Anwenderstories aus Österreich.



Microsoft Dynamics® ERP

## Termintreue



Studie Anwender-Zufriedenheit ERP/Business Software Österreich 2008 © i2s GmbH, Zürich/ADV, Wien

Abb. 1: Beeinflussbare und variante Zufriedenheitsaspekte: Termintreue (N=714 Projekte)

# Zufrieden, aber womit?

Ausgewählte Aspekte der Projektergebnisse der i2s-ERP-Zufriedenheitsstudie zeigen Unterschiede auf - nicht jeder Aspekt liegt auf Topniveau.

Christoph Weiss

Bereits seit 2005 läuft in Österreich die Initiative der ERP-Zufriedenheitsstudie. Dabei betrachtet diese Studie unter anderen vier Themensegmente, zu denen Anwender ihren Zufriedenheitsgrad nennen können. Neben den Systemaspekten, der Projektorganisation und den Betriebsaspekten wird auch das Projektergebnis analysiert.

### Zufriedenheit als zentrale Frage und Varianz als ergänzende Information

Im Vordergrund steht die zentrale Frage nach der Zufriedenheit der Anwender. Anhand von 29 Merkmalen wurde diese subjektive Größe der Anwender-Zufriedenheit

detailliert erfasst und bewertet. Dabei wird nach einem umgekehrten Schulnotensystem bewertet.

Neben der durchschnittlichen Zufriedenheit wird jeweils auch die Varianz ausgewiesen. Die Varianz zeigt, inwieweit die einzelnen Werte einer Streuung unterliegen. Damit ergibt sich eine Aussage über die Beeinflussbarkeit und das Verbesserungspotenzial, aber auch die Unsicherheit eines bestimmten Wertes.

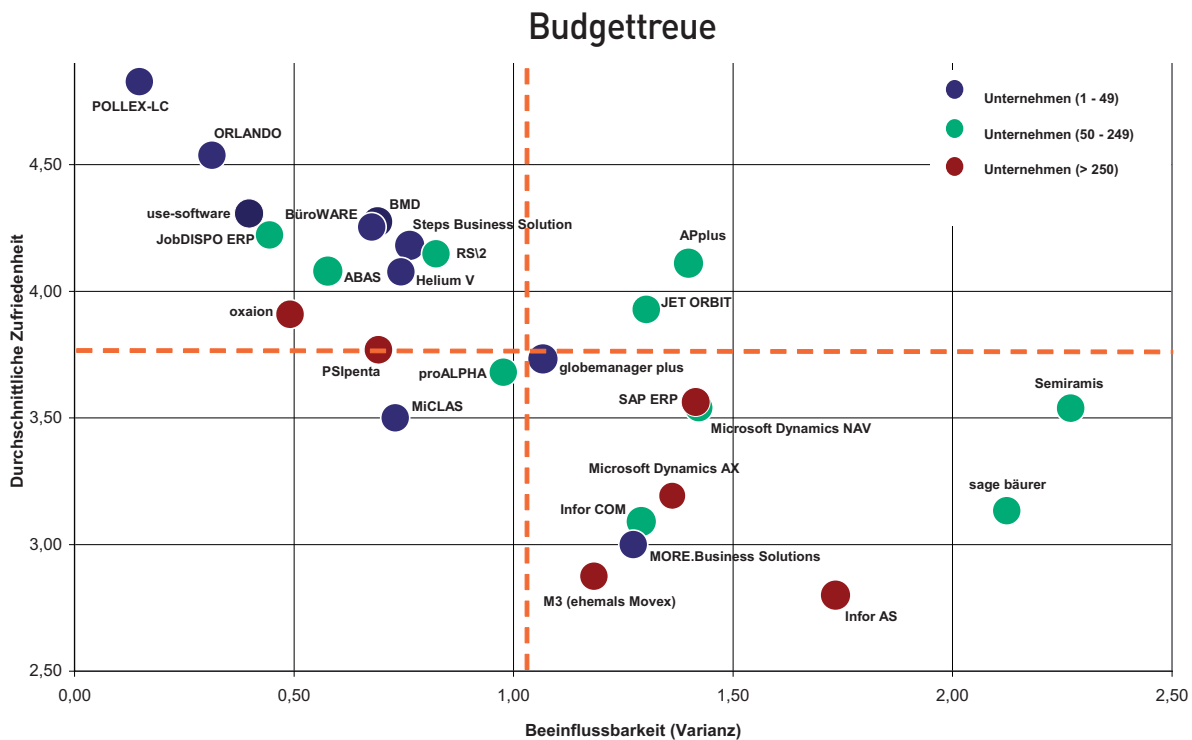
Betrachtet man die Projektergebnisse als Ganzes, so wird dies im Durchschnitt mit einem Gut bewertet. Dies betrifft nicht nur die Zielerreichung, sondern auch den Punkt Eigenentwicklungsanteil. Die Budgettreue und Termintreue sowie der Personalaufwand liegen teilweise deutlich unter einem Gut. Auffällig dabei ist, dass sich auf der einen Seite Anbieter, deren Kunden vor allem große Unternehmen sind, recht gut halten, andere weniger (siehe Tabelle im ERP-Guide). Weiters ist interessant, dass sich auch ein paar Anbieter, die vor allem Kleinunternehmen zu ihren Kunden zählen, bei den

Themen der Projektergebnisse auch sehr schwer tun.

### Termintreue

Abbildung 1 zeigt, dass die Ergebnisse im Durchschnitt aller bewerteten Systeme unter einem Gut liegen. Auffällig ist die teilweise sehr hohe Varianz. Es gibt einige Projekte, die nicht im geplanten Zeitraum abgewickelt werden, aber auch Projekte, die sehr wohl pünktlich abgeschlossen werden. Dabei ist zu berücksichtigen, dass auf der einen Seite von den Anwenderunternehmen unrealistische Zeitpläne erstellt werden, um rasch das Projekt hinter sich zu bringen.

Auf der anderen Seite werden ERP-Einführungsprojekte oft unterschätzt, da meist keine oder wenig Erfahrung bei der Einführung von Business-Software-Projekten vorhanden ist. Die Anbieter drängen auch oft auf eine rasche Projektumsetzung, um sich schnell wieder auf neue Projekte konzentrieren zu können. Bezüglich Terminen ist weiters zu sagen, dass ein „Durchboxen“ ei-



Studie Anwender-Zufriedenheit ERP/Business Software Österreich 2008 © i2s GmbH, Zürich/ADV, Wien

Abb.2: Beeinflussbare und variante Zufriedenheitsaspekte: Budgettreue (N=714 Projekte)

nes Termins genauso wenig bringt, denn dann kommt vor allem das Testen zu kurz. Andererseits sind unnötig lange Projektlaufzeiten für das Projektteam demotivierend.

### Budgettreue

Die Ergebnisse des Zufriedenheitsaspektes Budgettreue zeigen ein sehr breites Spektrum an Ergebnissen (siehe Abbildung 2).

Hier gibt es eine bunte Mischung an Anbietern, welche gute und weniger gute Ergebnisse erhalten. Grundsätzlich ist zu erwähnen, dass in den meisten Fällen Budgetüberschreitungen von Anwendern wie Anbietern verursacht werden. Anwender wollen oft die gleichen Prozesse, Funktionen und Bilder im neuen System wiederfinden, die sie aus dem Altsystem kennen, und dies wird oft zugelassen.

Am Anfang versucht der Anbieter dies zu

verhindern, gibt dann rasch auf, setzt die Anforderungen der Kunden um, obwohl diese ihm eigentlich nichts bringen, die Anpassungen dem Lieferanten aber Geld bringen. Nicht selten werden Prozesse so oft verändert und angepasst, bis man sich dem ursprünglichen Standard wieder nähert. Weiters ist zu erwähnen, dass es immer wieder vorkommt, dass der Projektleiter nicht einmal das Budget kennt, welches ihm im Projekt zur Verfügung steht. Schlimmer ist es noch bei den Teilprojektleitern.

Wenn diese nicht ihr Budget kennen, für welches sie verantwortlich sind, erstellen sie sich in ihren Bereichen und Prozessen „goldene Türklinken“ - und können eigentlich gar nichts dafür. Daher ist ein gutes Projektmanagement, nicht nur für den Projektleiter, sondern für alle Projektmitarbeiter, essenziell für den Projekterfolg.

### Studienhintergrund

**Die ERP-Zufriedenheitsstudie - kurz ERP-Z - wird seit 2003 regelmäßig im D/A/CH-Raum und in Südtirol durchgeführt.**

Bei der letzten Studie im Jahr 2008 haben mehr als 3.000 Unternehmen daran teilgenommen. Diese Studie ist in dieser Form die weltweit umfassendste ihrer Art und wurde mittlerweile in vielen Ländern Europas und den USA auf anerkannten Foren und in Publikationen vorgestellt. Die i2s unterhält für die Studie ein eigenes Team, das Anwender

wie Anbieter betreut. Initiator der Studie ist der Geschäftsführer der i2s, Dr. Eric Scherer, einer der führenden ERP-Experten im deutschsprachigen Raum.

Die Leitung des Research-Bereichs obliegt Frank Naujoks, und der Autor Mag. Christoph Weiss ist der Länderverantwortliche für die ERP-Z in Österreich und Südtirol. Weiters unterstützt die Arbeitsgemeinschaft für Datenverarbeitung (ADV) seit Beginn an diese Studie als Länderpartner.

Mehr Informationen zur Studie finden Sie unter [www.erp-z.info](http://www.erp-z.info) bzw. erhalten sie von Mag. Christoph Weiss unter [weiss@adv.at](mailto:weiss@adv.at).

### Ausblick

Die ERP-Zufriedenheitsstudie geht in die nächste Runde. Im Jahr 2010 wird die ERP-Z im D/A/CH-Raum inkl. Südtirol wieder durchgeführt. Wir freuen uns, wenn Sie daran teilnehmen und bedanken uns im Voraus.

# Überblick der Teilnehmer der ERP-Zufriedenheitsstudie Österreich 2008/2009

Anbieter	System	aktueller Releasesstand	Hersteller (HS) Niederlassung Hersteller (NH) Implementierungspartner (IP)	URL
AP GmbH	APplus	5.0	NH	<a href="http://www.ag-gmbh.at">www.ag-gmbh.at</a>
BMD Systemhaus GmbH	BMD Business Software	12.31	HS	<a href="http://www.bmd.com">www.bmd.com</a>
BOS/CPS/DECOM	ORLANDO		HS	<a href="http://www.orlando.com">www.orlando.com</a>
Data Systems Austria AG	JET ORBIT	2.8	HS	<a href="http://www.datasystems.at">www.datasystems.at</a>
FAUSER AG	JobDISPO ERP	5.3.1	HS	<a href="http://www.jobdispo.com">www.jobdispo.com</a>
globesystems	globemanager plus	3.0.18	NH	<a href="http://www.globesystems.net">www.globesystems.net</a>
Infor Global Solutions Austria Software GmbH	Infor ERP AS	3.0	NH	<a href="http://www.infor.com">www.infor.com</a>
Infor Global Solutions Austria Software GmbH	Infor ERP COM	7.1	NH	<a href="http://www.infor.com">www.infor.com</a>
IT-Management & Coaching GmbH	MiCLAS.	8.0/8.5	IP	<a href="http://www.imc.at">www.imc.at</a>
Lawson Software Austria EDV-Beratungs GmbH	MOVEX / M3	7.1	NH	<a href="http://www.lawson.com">www.lawson.com</a>
Leoni Software OEG	use	2010	HS	<a href="http://www.use-soft.com">www.use-soft.com</a>
Logistik Pur Software GmbH	Helium V	5.11	HS	<a href="http://www.logistikpur.com">www.logistikpur.com</a>
Microsoft Österreich GmbH	Microsoft Dynamics AX	AX 2009	NH	<a href="http://www.microsoft.com">www.microsoft.com</a>
Microsoft Österreich GmbH	Microsoft Dynamics NAV	NAV 2009	NH	<a href="http://www.microsoft.com">www.microsoft.com</a>
more.Software GmbH	more.Business	2.14.2.853	HS	<a href="http://www.more-software.at">www.more-software.at</a>
Nittmann & Pekoll GesmbH	abas-ERP	2009	IP	<a href="http://www.nup.at">www.nup.at</a>
oxaion gmbh	oxaion business solution	6.1.	NH	<a href="http://www.oxaion.at">www.oxaion.at</a>
POLLEX-LC Software GmbH	Pollex LC	7.6.00.A	HS	<a href="http://www-pollex-lc.com">www-pollex-lc.com</a>
proALPHA Software Austria GesmbH	proALPHA	5.2	NH	<a href="http://www.proalpha.at">www.proalpha.at</a>
PSIPENTA Software Systems GmbH	PSIpenta	7.1.3	NH	<a href="http://www.psipenta.at">www.psipenta.at</a>
Ramsauer & Stürmer Software GmbH	rs2	4.1.0.NET	HS	<a href="http://www.rs-soft.com">www.rs-soft.com</a>
Sage bäurer GmbH	bäurer industry	6.2	NH	<a href="http://www.sagebaeurer.at">www.sagebaeurer.at</a>
SAP Österreich GmbH	SAP Business Suite	7.0	NH	<a href="http://www.sap.com">www.sap.com</a>
SoftENGINE GmbH	BüroWARE	5.4	NH	<a href="http://www.softengine.at">www.softengine.at</a>
SoftM Solutions GmbH	SEMIRAMIS	4.5	NH	<a href="http://www.softm.com">www.softm.com</a>
Step Ahead AG	Steps Business Solution	2009	HS	<a href="http://www.stepahead.at">www.stepahead.at</a>

Angaben basieren auf Selbstangaben der ERP-Anbieter; August/September 2009

(\*) © i2s Research, Zürich/Initiative erp-z.info, 2009; Noten nach dem umgekehrten Schulnotensystem

	Anbieter-Informationen Österreich					Eignung für			ausgewählte ERP-Z-Ergebnisse (*)					Server-BS-Unterstützung				Server-DB-Unterstützung				
	im Markt seit	Anzahl Mitarbeiter	Anzahl Entwickler	Anzahl Installationen	Anzahl neue Installationen 2008	Industrie	Handel	Dienstleistung	Gesamteindruck System	KMU-Tauglichkeit	Branchenkompetenz	Projektergebnis Insgesamt	Support/Hotline	Unix	Linux	Microsoft Windows	sonstige Betriebssysteme	DB2	mySQL	MS SQL Server	Oracle	sonstige Datenbanksysteme
	2000			80		●	●	●	4,37	4,42	4,11	4,37	3,95			●				●		
	1972	300	100	18.000	1.450		●	●	4,36	4,47	4,41	4,32	4,16	●	●	●				●	●	
	2000	30	10	2.000	100	●	●	●	4,60	4,62	4,59	4,67	4,63		●	●	●					●
	2000	200	12	47	7	●	●	●	4,12	4,56	4,44	4,19	3,69			●				●		
	1997			58	5	●	●	●	4,20	4,60	4,30	4,00	3,50			●				●		
	2001	12	4	80	25	●	●	●	4,00	4,29	3,64	3,77	3,85			●				●		
	1996	65		40	1	●	●		3,82	3,64	3,64	3,91	4,10			●	●	●				
	1996	65		120	4	●			3,56	3,78	3,56	3,44	3,33			●				●	●	
	2000	9		35	12	●	●	●	4,23	4,38	4,31	4,15	4,25			●				●		●
	1994	30	4	61	2	●	●		3,93	3,57	3,36	3,57	2,62	●		●	●	●		●	●	
	1999	10	2	150	29	●	●	●	4,50	4,50	4,58	4,33	4,67			●						●
	2005	7	3	48	10	●	●	●	4,00	4,33	4,31	3,67	4,00		●	●	●			●		●
	2002					●	●	●	4,08	4,00	3,85	3,77	3,88			●				●	●	
	2002					●	●	●	3,95	3,92	3,70	3,87	3,62	●		●				●		●
	1989	6		29		●	●	●	4,42	4,42	4,58	4,42	4,67			●					●	
	1994	25	0	100	14	●	●	●	4,29	4,57	4,24	4,00	4,48		●	●						●
	1985	11	4	30	5	●	●	●	4,45	4,55	4,45	4,45	4,18	●	●	●	●	●		●		
	2003	11	7	98		●	●	●	4,89	4,92	4,64	4,93	4,89			●				●	●	
	1995	45	15	150	20	●	●	●	4,35	4,30	3,91	4,26	3,87	●	●	●	●					●
	1990	6		24	4	●			3,91	3,91	4,09	3,73	3,18	●		●	●	●			●	
	1984	76	35	300	30	●	●	●	4,70	4,67	4,48	4,74	4,37	●	●	●	●		●	●	●	●
	1998	21	4	50	6	●	●		3,96	4,00	3,72	4,00	3,88	●	●	●		●	●	●	●	●
	1978					●	●	●	3,91	2,70	3,69	3,77	3,79	●	●	●	●	●	●	●	●	●
	1998	10	5	1.200	200	●	●	●	4,53	4,55	4,48	4,35	4,49			●				●	●	●
	2002	50		35	15	●	●	●	4,38	4,23	4,15	4,31	3,62	●	●	●	●	●		●	●	●
	1999			20		●	●	●	4,62	4,46	4,67	4,38	4,31			●				●		

## Weitere ERP-Anbieter in Österreich

Anbieter	System	Anmerkungen	Herkunft	URL
Agresso GmbH	Agresso	Dienstleister, öffentlicher Sektor	Niederlande	www.agresso.de
Exact Software	Exact Globe	Integrierte Business-Lösung	Niederlande	www.exactsoftware.at
Godesys	SO: Business Software	Mittelstands-ERP, Branchenlösungen	Deutschland	www.godesys.de
IFS	IFS Applications	Komponentenbasiertes ERP, Branchenlösungen	Schweden	www.ifsworld.com/de
IMC IT-Management & Coaching GmbH	Miclas	KMU	Deutschland	www.imc.at
Jeeves Deutschland GmbH	Jeeves Universal	Integrierte Business-Lösung für KMUs	Schweden	www.jeeves.se/de
Mesonic	Corporate Winline	Standardlösung für den Mittelstand	Österreich	www.mesonic.at
Nissen & Velten Software GmbH	eNVenta ERP	Mittelstands-ERP, viele Branchenlösungen	Deutschland	www.nissen-velten.de
Oracle	JD Edwards EnterpriseOne	Industrie-ERP	USA	www.oracel.com
Oracle	Oracle E-Business Suite	Integrierte Business-Lösung	USA	www.oracel.com
ORDAT GmbH & Co. KG	FOSS	Standardlösung für den Mittelstand	Deutschland	www.ordat.com
PCS IT Trading GmbH	TradeControl	Groß- und Einzelhandel mit vielen Branchenlösungen	Österreich	www.pcs-it.at
Schweighofer Manager Software	Win1A-Lager	Warenwirtschaft, KMUs	Österreich	www.schweighofer.com

## Mehr Transparenz für Dienstleister und Fertigungsunternehmen

Mit more.Business wird Transparenz zum Kinderspiel und Kundenzufriedenheit zum Selbstverständnis.



„Wir haben zum Ziel, mit der more.ERP-Lösung alle Kernprozesse eines modernen Unternehmens effizient abzubilden“, sagt Rudolf Machherndl, Geschäftsführer more.Software GmbH. Einen wesentlichen Bereich stellt die Leistungsaufzeichnung dar.

Mit more. wird selbst die Erstellung von leistungsbezogenen Rechnungen zum Kinderspiel. Speziell für Dienstleister ist dies eine große Hilfe. Das System generiert anhand der erfassten Leistungen per Knopfdruck für jeden Kunden Lieferschein und Rechnung. Der Kunde erhält so eine detaillierte Aufzeichnung der erbrachten Leistungen, wobei sowohl verrechenbare als auch nicht verrechenbare Leistungen dargestellt werden können. Damit wird Transparenz

und Kundenzufriedenheit geschaffen. Bei Bedarf können die Leistungen mit der more.Zeitwirtschaft verknüpft werden.

Damit sind Zeitsalden und Urlaubssalden online in der ERP-Lösung abrufbar. Zukünftige Abwesenheiten reduzieren automatisch die zur Verfügung stehende Kapazität, sodass rechtzeitig auf Engpässe reagiert werden kann. Über Autorisierungsregeln wird aus der „Urlaubszettelwirtschaft“ ein transparenter, nachvollziehbarer Prozess.

Selbstverständlich wird auch die Leistungserfassung über BDE von more. unterstützt. Ein minimaler Erfassungsaufwand wird gewährleistet, indem einzig durch das Scannen der Personalnummer und der Auftragsnummer die Leistung vom System angelegt wird. Um die Dateneingabe weiter zu minimieren, kann bei der Anlage einer neuen Leistung eine begonnene Leistung automatisch beendet werden. Es ist sowohl eine sequenzielle Abarbeitung wie auch eine Mehrmaschinenbedienung möglich. Auch können Leistungen unterbrochen werden bei Beendigung der Istzeit. So wird sicherge-

stellt, dass wertvolle Zeit sinnbringend in der Produktion eingesetzt wird.

„Wir haben zum Ziel, mit der more.ERP-Lösung alle Kernprozesse eines modernen Unternehmens effizient abzubilden.“ - Rudolf Machherndl, Geschäftsführer more.Software GmbH



Neben der raschen und einfachen Abrechnung profitiert die Geschäftsleitung auch von detaillierten, mehrdimensionalen Statistiken. Taggenau stehen Informationen über Leistungsumsätze, Kostenentwicklung und Kapazitätsauslastungen bereit.

**more.**

more.Software GmbH  
 Haifelderstraße 25, 3040 Neulengbach  
 T: +43 (0)2772 54264 24  
 www.more-software.at

## Optimierte Geschäftsprozesse plus erhöhte Flexibilität

Wittmann, mit Unternehmenssitz in Wien, ist internationaler Anbieter eines kompletten und innovativen Peripheriegeräteprogramms für die Kunststoffbranche.

Nach der erfolgreichen Akquisition des Spritzgießmaschinenherstellers Battenfeld traf man bei Wittmann die Entscheidung, die Software-Landschaft innerhalb der Unternehmensgruppe zu vereinheitlichen. Wittmann vertraut bereits seit sieben Jahren auf die ERP-Lösung Infor ERP AS. Battenfeld hingegen setzte auf eine Software aus dem Hause SAP.

Die Wahl fiel erneut auf Infor aufgrund der flexiblen Lösung, die sämtliche globalen Geschäftsprozesse abbilden kann. Zudem sollte die gesamte Gruppe von einer zentralen Lösung unterstützt werden - ein weiterer Punkt, der für Infor sprach.

Mit Infor hat Battenfeld eine leistungsfähige Komplettlösung mit umfangreichen Funktionen erhalten, angefangen bei der Materialwirtschaft über Finanzbuchhaltung bis zum Reporting.

Die ERP-Software bildet alle Prozesse wie etwa Einkauf, Produktion, Lager und Disposition optimal ab und bringt so größtmögliche Transparenz in die Unternehmensabläufe. Detaillierte Reports auf Knopfdruck erlauben der Unternehmensgruppe, schnell und effizient auf ein sich ständig veränderndes Marktumfeld reagieren zu können.

Die zentrale Datenbank hält dabei sämtliche Informationen



für alle weltweiten Niederlassungen bereit. „Als langjähriger Infor-Kunde stand die erneute Entscheidung für Infor schnell fest. Was wir an Infor besonders schätzen, ist die Flexibilität, die

Benutzerfreundlichkeit, die Skalierbarkeit sowie die schnelle und einfache Anwendung“, so Dr. Werner Wittmann, Geschäftsführer bei Wittmann.  
[www.infor.at](http://www.infor.at)

## ERP-Software: Systeme sinnvoll erweitern statt austauschen

Wachsender Wettbewerb, höhere Kundenanforderungen und immer schnellere Produktionszyklen zwingen Unternehmen mehr denn je, die Stellschrauben in puncto Effizienz neu zu justieren.

Wolfgang Kobek

„Anwender suchen nach klar verständlichen und bereits verfügbaren Angeboten.“ -  
**Wolfgang Kobek**, Vice President Central Europe bei Infor



Infor setzt sich daher dafür ein, dass sein ERP-Softwareangebot rascher weiterentwickelt wird, global einsetzbar und schneller zu implementieren ist. Damit sind die Weichen für Anwender gestellt, um den sich permanent verändernden Anforderungen globaler Märkte gerecht zu werden.

Der Wunsch nach mehr Transparenz und Effizienz dreht den Anwenderfokus darauf, bestehende ERP-Systeme sinnvoll durch angrenzende Unternehmensanwendungen

zu ergänzen. Doch Vorsicht: Wer sämtliche geschäftskritischen Funktionalitäten in einem einzigen System abbilden will, muss sich darauf einstellen, dass es komplex und kompliziert wird. Einfacher fährt man mit einer Kombination aus Best-of-Breed-Komponenten, wie Infor sie bietet. Anwender profitieren von einer Integration und gemeinsamen Bedienoberflächen.

Für mehr Effizienz und stringenter Prozesse sorgt Infor mit seiner Serviceorien-

tierten Architektur Infor Open SOA. Anwender suchen nach klar verständlichen und bereits verfügbaren Angeboten, die sie nicht dazu zwingen, auf ein völlig neues System setzen zu müssen, sondern es ihnen ermöglichen, ihre bestehenden Investitionen zu erweitern. Infor stellt interoperable Softwarekomponenten bereit.

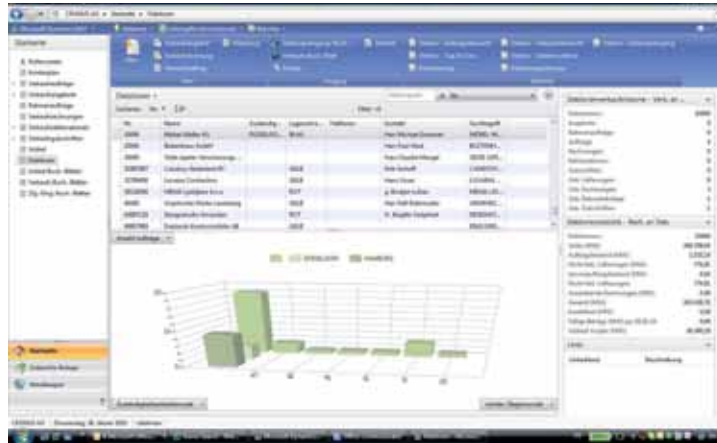
Der Vorteil: eine einheitliche Sicht auf sämtliche Informationen, die Verfügbarkeit von geschäftsrelevanten Daten über Unternehmensgrenzen hinweg, agile Geschäftsprozesse und vor allem eine standardisierte Implementierung.



[www.infor.at](http://www.infor.at)

# Microsoft Dynamics ERP - Flexible Standards

Microsoft Dynamics ist die Produktlinie der Unternehmenssoftware von Microsoft. Durch die Einbettung der ERP- und CRM-Prozesse im Unternehmen mit bereits vertrauten Microsoft-Produkten für Infrastruktur, Kommunikation, Zusammenarbeit und mobiles Arbeiten, kann die Produktivität deutlich gesteigert werden. Die Effizienz der Mitarbeiter wird durch Prozessoptimierung erhöht und so ein wichtiger Beitrag zum Unternehmenserfolg geleistet.



Das neue Microsoft Dynamics NAV 2009

Die Palette der Microsoft-Dynamics-ERP-Produkte besteht aus Microsoft Dynamics AX (Lösung für Mittelstandsunternehmen und Konzerne) sowie Microsoft Dynamics NAV (Lösung für kleine und mittlere Unternehmen), welche die geschäftsrelevanten Prozesse vom Finanzmanagement bis hin zum Supply Chain Management abdecken.

## Durch Technologie der Krise trotzen

Gerade in turbulenten Zeiten wichtig: Microsoft Dynamics nutzt die bestehende Microsoft-Infrastruktur und somit bereits im Unternehmen getätigte Investitionen optimal. Durch nahtlose Integration können Kosten gesenkt und die Effizienz gesteigert werden. Das Verwenden von Know-how aus anderen Microsoft-Produktbereichen sorgt dafür, dass Ihre Anwendung immer auf dem neuesten Stand und auch für die Zukunft gerüstet ist

Darüber hinaus spart das so mögliche effiziente Informations-Management wertvolle Zeit und damit auch Geld: Die integrierte Business-Intelligence-Funktionalität der Microsoft-Dynamics-Produkte dient als sichere Grundlage für fundierte und beschleunigte Unternehmensentscheidungen. Berichte können durch SQL Server Reporting Services (SSRS) auf Knopfdruck erstellt, in verschiedenen Formaten gespeichert und beliebig verteilt werden.

## Investition in innovative Produkte lohnt sich

Nicht zuletzt sprechen die Innovationskraft der Microsoft-Dynamics-Produkte und

deren stetige Weiterentwicklung für eine Entscheidung zu diesen Lösungen. Wer innovative Lösungen von Microsoft nutzt, ist der Konkurrenz am Markt immer eine Nasenlänge voraus.

## Vier neue ERP-Branchenlösungen

Microsoft erweitert jetzt das Portfolio seiner ERP-Branchenlösungen durch die Übernahme von vier Spezialanwendungen, die auf Microsofts ERP-Software Microsoft Dynamics AX basieren. Die von vier internationalen Partnerunternehmen entwickelten Branchenlösungen für Prozessfertigung, den Dienstleistungssektor und den Einzelhandel optimieren vor allem die Geschäftsprozesse und Ressourcenplanung im gehobenen Mittelstand und bei Großkonzernen.

Die neuen Branchenanwendungen werden in Österreich über spezialisierte Microsoft-Partner vertrieben. Mit den vier neuen ERP-Branchenlösungen investiert Microsoft signifikant im Bereich Unternehmenssoftware und baut das ERP-Lösungsangebot weiter aus.

## Microsoft Dynamics NAV 2009 verfügbar

Microsoft Dynamics NAV 2009, die Unternehmenssoftware für kleine und mittlere Unternehmen, ist in Österreich seit dem 1. September 2009 verfügbar. In der jüngsten Version bietet Microsoft Dynamics NAV erweiterte Funktionen, mit denen die tägliche Arbeit noch schneller und effizienter erledigt werden kann. Die größten Neuerungen sind 21 Rollcenter im Standard (wei-

„Kostendruck, kurzlebigerer Produktlebenszyklen und sich stetig verändernde Marktgegebenheiten sind für Betriebe eine wachsende Herausforderung. Zwingend notwendig wird also, dass KMUs ihr operatives Geschäft effizienter gestalten, durch Prozessoptimierung Kosten senken und ihre Ressourcen optimal einsetzen. Microsoft Dynamics NAV 2009 bietet die Möglichkeit, sowohl unsere Kunden als auch unsere Lösungspartner effektiv dabei zu unterstützen.“ - **Mario Schuld**, Produkt Manager ERP, Microsoft Dynamics



tere können bei Bedarf hinzugefügt werden): Jeder Mitarbeiter erhält eine genaue Übersicht über die Funktionen und Daten, die er für seine Rolle im Unternehmen benötigt. Er kann schnell darauf zugreifen und damit effektiver arbeiten.

Eine Trennung der Applikation und Datenbank führt zu einer neuen Dreischicht-Architektur welche ein verschlanktes und leistungsstarkes System erzeugt. Integration von Web Services und SQL Server Reporting Services sind weitere Neuerungen, welche sich positiv auf die Produktivität im Unternehmen auswirken.

**Microsoft Österreich GmbH**  
 Postfach 80, 1211 Wien  
 Telefon: 01/610 64 267  
 E-Mail: dyn-at@microsoft.com  
[www.microsoft.com/austria/dynamics](http://www.microsoft.com/austria/dynamics)

## „Langfristige Kundenvorteile“

**Im Interview: Dorette Dülsner, Geschäftsbereichsleiterin Microsoft Business Solutions, Microsoft Österreich**

**Microsoft ist vor allem für seine Standardlösungen bekannt. Wie flexibel können die Microsoft-Lösungen auf Kundenbedürfnisse abgestimmt werden?**

Unsere ERP-Produkte bieten alle Standardfunktionalitäten einer umfassenden ERP Plattform an. Diese Funktionalitäten decken bis zu 80 % der benötigten ERP-Geschäftsprozesse unserer Kunden ab. Darüber hinaus haben unsere Kunden typischerweise sehr spezifische Anforderungen, die aus der Branche, in der sie tätig sind, resultieren. Dazu zählt z. B. die Rückverfolgung in der Chargenfertigung oder die Zertifizierungsanforderungen an Produkte gemäß internationaler Standards, wie etwa „FDA Compliance“ in der Pharmaindustrie. Microsoft-Dynamics-ERP-Produkte sind zugleich auch sehr flexibel, weil Microsoft-Partner auf der Lösung als Plattform Branchenlösungen entwickeln.

Als Hersteller haben wir hierzu besondere Nummernkreise für Entwicklungsobjekte in unseren ERP-Systemen vorgeesehen, die den Partnern für die Entwicklung zur Verfügung stehen. Damit stellen wir sicher, dass die vertikalen Lösungen unserer Partner den Weiterentwicklungen des ERP-Produktes durch Microsoft folgen können und die Investitionssicherheit für unsere Kunden gegeben ist. Darüber hinaus können durch die vertikalen Lösungen der Partner Einführungszeiten von ERP-Systemen verkürzt werden, da das System nur noch kundenspezifisch eingestellt werden muss.

Microsoft investiert außerdem sehr viel in die Nutzerakzeptanz von ERP-Systemen, die enorm wichtig ist, um die erhoffte Effizienzsteigerung der Geschäftsprozesse auch wirklich zu erreichen. Ein Ergebnis aus diesen Investitionen ist die sogenannte „Rollenbasierte Benutzeroberfläche“. Hinter diesem Begriff steht einfach die Erkenntnis, dass jeder Mitarbeiter im Unternehmen, der mit einem ERP-

System arbeiten soll, unterschiedliche Anforderungen an den Systemzugang hat. Denken Sie dabei an einen Einkäufer, der morgens seine offenen Bestellungen sehen möchte, oder einen Buchhalter, der den aktuellen Stand der Zahlungseingänge benötigt. Die „Rollenbasierte Benutzeroberfläche“ stellt genau die Oberfläche zur Verfügung, die ein Mitarbeiter aufgrund seiner Rolle und Funktion im Unternehmen benötigt.

Grundsätzlich sind unsere ERP-Produkte flexibel genug, um jeden Geschäftsprozess zu unterstützen. Die Frage dabei ist aber immer, wie leicht und kostengünstig dies umsetzbar ist. Es gibt häufig „gewachsene“ Geschäftsprozesse, die dann in ein ERP-System übertragen werden sollen. In meiner Praxis passiert es immer wieder, dass ich Pflichtenhefte von Unternehmen erhalte, welche die Forderungen nach „Schnittstellen“ zwischen den einzelnen Abteilungen enthalten, die abzubilden wären. Das ist ein sicheres Zeichen solcher gewachsener Prozesse, denn ein ERP-System integriert ja die Geschäftsprozesse abteilungsübergreifend ohne Schnittstellen. Hier kann die ERP-Systemeinführung dazu dienen, Geschäftsprozesse zu hinterfragen sowie diese für die Mitarbeiter zu vereinheitlichen und zu vereinfachen.

**Microsoft hat gerade die Erweiterung seines ERP-Angebots um vier neue Branchenlösungen angekündigt. Welche Vorteile bringen die neuen Lösungen den Unternehmen?**

Wir investieren bei Microsoft Dynamics AX, unserer ERP-Software für sehr große Mittelstandsunternehmen und Konzerne, um einen „Industry Enablement Layer“ anzubieten. Dazu wurden sechs strategische Industrien definiert.

Die vier neuen ERP-Branchenlösungen sind Teil dieser Industriestrategie. Gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten ist es ein gutes Signal für unsere Kunden, das ERP-Lösungsangebot weiter auszubauen, um langfristige Kundenvorteile bieten zu können.

Mit den neuen Branchenlösungen können mittelständische Unternehmen und Konzerne ihre speziellen Geschäftsprozesse

„Microsoft investiert sehr viel in die Nutzerakzeptanz von ERP-Systemen, die enorm wichtig ist, um die erhoffte Effizienzsteigerung der Geschäftsprozesse auch wirklich zu erreichen.“ - **Dorette Dülsner**, Microsoft Business Solutions



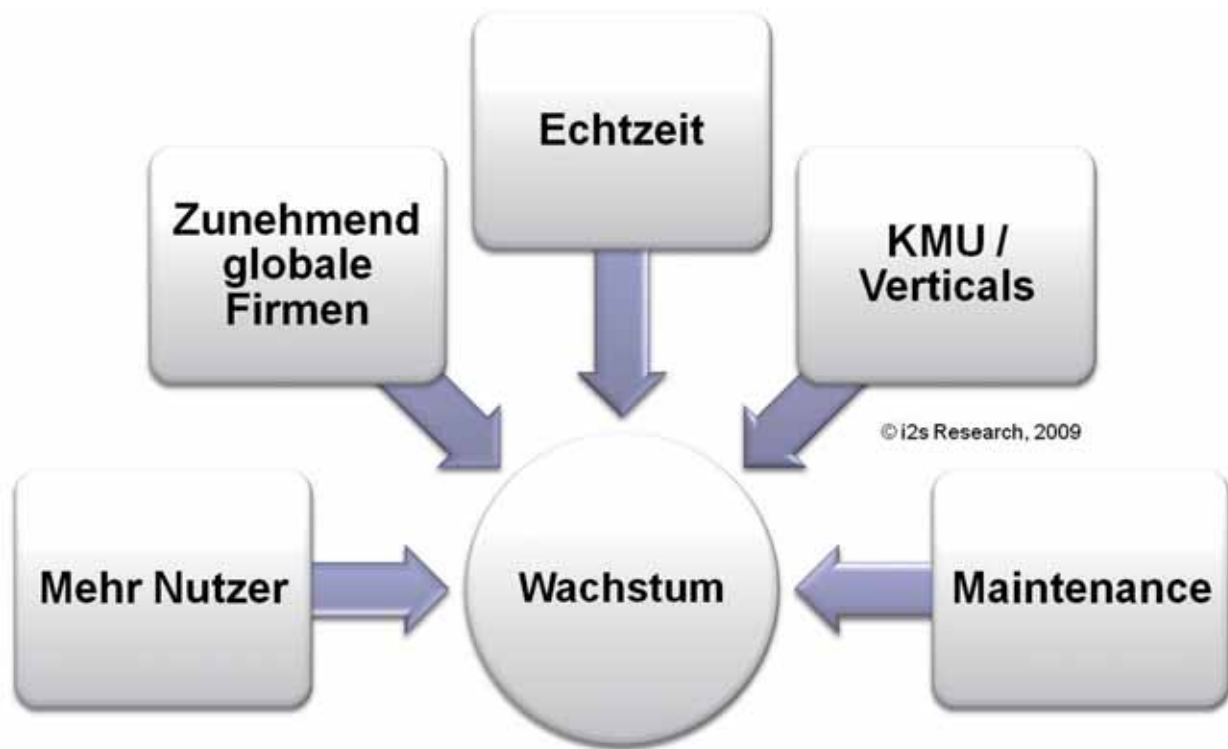
se optimieren und ihre Ressourcen über die gesamte Lieferkette hinweg noch effektiver einsetzen, um Kosten zu sparen und die Produktivität zu steigern. Unsere Partner können dann mit zusätzlichen vertikalen Lösungen direkt auf dem „Industry Enablement Layer“ in Microsoft Dynamics AX aufsetzen.

**Mit Microsoft Dynamics NAV 2009 ist seit September eine neue Version der Microsoft-ERP-Software für kleine und mittlere Unternehmen auf den österreichischen Markt gekommen. Was hat Microsoft speziell für KMUs zu bieten?**

Microsoft Dynamics NAV 2009 ist eine technologische Evolution. Ohne jetzt zu tief in die Technik einsteigen zu wollen, aber durch die Trennung von Applikation und Datenbank in einer modernen Dreischicht Architektur haben wir den Grundstein für ein effizientes und äußerst leistungsfähiges ERP System gelegt. Microsoft Dynamics NAV 2009 adressiert ganz besonders die Anforderungen von mittelständischen und kleineren Unternehmen mit extrem spezifischen Anforderungen ihrer Branche.

Durch die Verwendung neuester Microsoft Datenbanktechnologien (SQL Server Reporting Services) garantieren wir unmittelbaren und verlustfreien Informationsfluss über alle Abteilungen.

Durch Web Services wird erstmals auch eine nahtlose Integration mit der „Nicht-ERP-Welt“ ermöglicht, etwa die Übernahme von in Excel erfassten Kundendaten in das ERP-System, wie es beispielsweise in der Zusammenarbeit mit externen Partnern immer wieder vorkommt.



## ERP-Trends 2010+

Der ERP-Markt ist nicht tot, technologische und regulatorische Entwicklungen sorgen genauso für Bewegung wie die Einbeziehung immer neuer Anwendergruppen im Unternehmen.

Frank Naujoks

Das Jahr 2010 wird gekennzeichnet sein durch Investitionszurückhaltung und Budgetkürzungen. Dennoch gibt es mehrere Quellen, aus denen sich auch in diesem Jahr Wachstumspotenziale für ERP-Anbieter generieren lassen.

Dazu zählen die Ausweitung der Nutzer innerhalb der Bestandskunden. Durch spezielle Lizenzangebote, die zu einem niedrigeren Preis einen reduzierten Funktionsumfang liefern, kann es gelingen, sich neue Nutzerpotenziale zu erschließen. Die Marketing- oder Vertriebsabteilung beispielsweise braucht keinen vollständigen Zugang zum ERP-System, aber der Zugang zu Kundeninformationen und deren Weiterverarbeitung in entsprechenden Marketing- oder Vertriebsaktivitäten kann für das Anwenderunternehmen so positiv sein, dass die Kosten für die abgespeckte Lizenz keine entscheidende Rolle mehr spielt. Ähnliches gilt für spezifische BI-Funktionalitäten, die nahezu durchgängig im Unternehmen zum Einsatz kommen können.

Die Globalisierung der Unternehmen stellt eine weitere Wachstumsmöglichkeit dar. So müssen beispielsweise ausländische

Lieferanten oder Vertriebs- und Produktionsstandorte an das System der Unternehmenszentrale angebunden werden, um eine Steuerung des Unternehmens zu erlauben.

### Echtzeitanforderung als Treiber

Ein wichtiger Treiber für die Modernisierung der IT ist das Thema Echtzeit. Nur wenn Berichte und Finanzreports schnell zur Verfügung stehen und nicht erst mühsam aus unterschiedlichen Systemen unter Hilfe von Excel konsolidiert werden müssen, kann eine aktive Unternehmenssteuerung gelingen. Finanzinformationen in Echtzeit werden eines der Hauptsteuerungsmittel für Unternehmen. Das hat zur Folge, dass XBRL (1) sich als Reporting-Standard etablieren wird, auch durch Druck der amerikanischen Börsenaufsicht SEC. Entsprechende Angebote werden zunehmend von den Anwendern erwartet.

Als reine Generalisten werden ERP-Anbieter nur noch bedingt wachsen können. Insbesondere KMUs und branchenspezifische Angebote werden auch in den nächsten

Jahren die Segmente sein, die innerhalb des ERP-Marktes die höchsten Wachstumsraten aufweisen werden. SAP hat beispielsweise vor rund zehn Jahren auf diese Entwicklung bereits mit einer massiven Umschichtung und Ausweitung der Entwicklerkapazitäten in Richtung Branchenentwicklung reagiert und erntet jetzt die Früchte dieser Entscheidung.

Trotz der Schlappe, die SAP mit der allzu offensiven Durchsetzung der Erhöhung der Wartungsgebühren erlitten hat, ist die Tendenz, aus diesem Bereich die Umsätze zu erhöhen, nachvollziehbar. Aufgrund der zunehmenden Sättigung im ERP-Markt erhalten die Umsätze der Bestandskunden eine immer wichtigere Bedeutung. Auch Microsoft versucht aktuell, Altverträge aus Navision-Zeit auf das aktuelle Maintenance-Niveau anzuheben.

### Konsolidierung

Die Marktkonsolidierung hat aktuell im Rahmen der Wirtschaftskrise an Fahrt verloren, dennoch sind insbesondere die letzten Jahre von massiven Übernahmen geprägt gewesen. Unternehmen, die in den letzten Jahren ihre Unabhängigkeit allein an Oracle verloren haben, sind unter anderem: PeopleSoft, JD Edwards, Siebel, Retek, Hyperion. Zusätzlich hat sich Infor mit SSA Global einen weiteren Großkäufer der letzten Jahre gesichert.

Aktuell ist eine Dreiteilung des Marktes zu beobachten. Auf der einen Seite die sogenannten globalen Full-Stack-Anbieter wie SAP, Microsoft, Oracle aber auch Salesforce.com. Diese Anbieter bieten eine proprietäre Entwicklungsplattform, auf denen Partner Zusatzmodule oder Branchentemplates entwickeln können. Im Fall von Salesforce.com wird beispielsweise eine vollständige Entwicklungsumgebung zur Entwicklung von On-demand-Anwendungen zur Verfügung gestellt, die das eigene CRM-Produkt funktional ergänzen sollen, beispielsweise auch durch eine Buchhaltungssoftware. Das Ganze wird dann auf dem hauseigenen Marktplat verkauft.

Anbieter wie Sage oder Agresso verfolgen wiederum die Strategie der Spezialisierung. Im Fall von Agresso auf ausgewählte Branchen wie Public Sector, im Fall von Sage durch den Kauf von lokalen Spezialisten, die ihre Software im Land

weiterentwickeln. Ergänzt wird im Fall von Sage das Portfolio durch eine globale ERP-Suite und CRM-beziehungswise BI-Produkte, die weltweit einheitlich vertrieben werden.

Schweren Zeiten blicken Local Heroes entgegen. In einer Branche und in einem Land oder eng umgrenzten Gebiet in den letzten Jahren groß geworden, kämpfen diese auf KMUs spezialisierten Anbieter mit den Folgen der Globalisierung ihrer Kundschaft. Denn mit den Jahren ist der Anspruch der Klientel dem der Großunternehmen bezüglich Funktionalität, Sprachversionen und Multi-Währungsfähigkeit

immer ähnlicher geworden. Mit der unangenehmen Folge, dass Anbieter, die diese Anforderungen nicht mehr bedienen können, Kunden verlieren beziehungsweise Schwierigkeiten haben, Neukunden zu akquirieren. Wenn es diesen Anbietern nicht gelingt, hier erfolgreich zu sein, werden noch einige Übernahmen und Marktaustritte zu beobachten sein.

### ERP 2020

Auch in zehn Jahren wird es ERP-Systeme geben; die Rahmenbedingungen werden sich aber grundlegend geändert haben. Die be-



## ZUTATEN:

Das Beste aus Getreide  
und SAP von unit-IT



### SAP // Mobile Solutions // IT-Infrastructure // Outsourcing

SAP - eine einzige Technologie für ERP, Produktion und Intralogistik - bis hin zur Steuerung des Hochregallagers. So werden Chargenmanagement, Transparenz in den Logistikkabläufen und Liefertreue zur Selbstverständlichkeit. Denn das Vermeiden von Schnittstellen bedeutet echten Vorsprung.

Auch backaldrin vertraut auf die Lösungskompetenz von unit-IT.

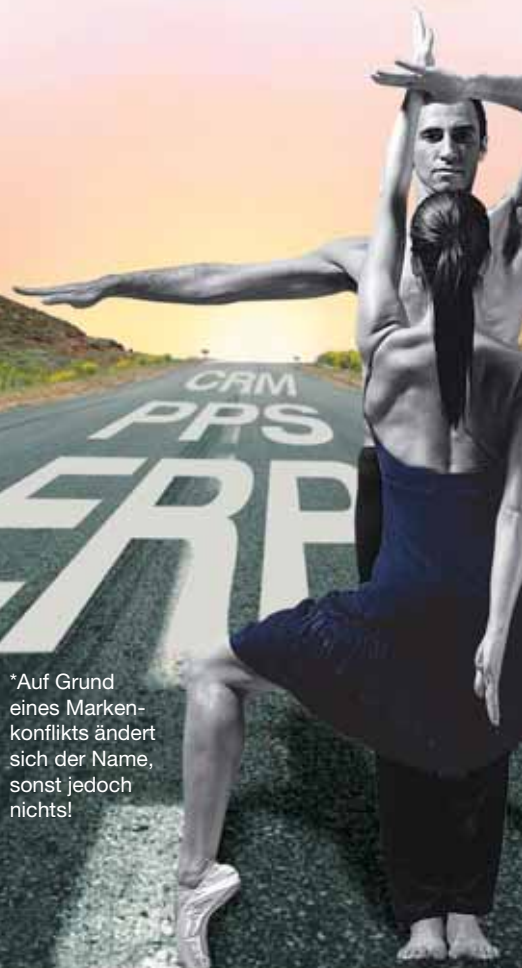
# Vorsprung durch Visionen



heißt jetzt



Die ERP-Lösung für den Mittelstand hat einen neuen Namen: eNventa ERP\*



\*Auf Grund eines Markenkonflikts ändert sich der Name, sonst jedoch nichts!



Nissen & Velten  
Software GmbH  
Goethestraße 33  
D-78333 Stockach

[www.nissen-velten.de](http://www.nissen-velten.de)



ERP-Marktkonsolidierung

kannten Anbieter werden ergänzt durch Unternehmen, die heute in ganz anderen Segmenten groß geworden sind. Starke Anbieter im Software-as-a-Service-Umfeld kommen aktuell beispielsweise aus dem Handelsbereich. Sowohl eBay als auch Amazon sind erfolgreich als Anbieter für Kleinunternehmen und beherrschen den Verkaufsbereich, die Rechnungsstellung und die Logistik hervorragend. Es ist davon auszugehen, dass sich diese Unternehmen schrittweise auch in den anderen Bereichen des ERP-Marktes annehmen werden und ihr Angebot ausbauen.

Google drängt ebenfalls stark in den Bereich Geschäftsanwendungen. Nicht nur durch die Kooperation mit Salesforce.com, sondern auch mit Office-Anwendungen, Mail und Kalender. Geld wird damit aktuell nicht verdient, in zehn Jahren wird das sicherlich anders sein.

SAP ist als ERP-Marktführer mit großen Schritten in den SaaS-Markt marschiert. Dort ist aktuell die Lernkurve extrem und alle anderen Anbieter verfolgen sehr genau, welche Schritte SAP unternimmt und welche Resultate sich daraus ergeben. An dem Thema wird kein Anbieter vorbeikommen und alle größeren Anbieter haben entsprechende Konzepte in der Schublade. Sobald sich eine Klärung der Abrechnungs-, Lizenzierungs- und Einführungsmodelle abzeichnet, wird der Markt wachsen. Bis dahin werden aber im ERP-Kernsegment noch einige Jahre vergehen. Zurzeit bremsen die Entwicklungskosten der Anbieter und Sicher-

heits- und Datenschutzbedenken der Anwender die Marktentwicklung. Aber SaaS-ERP wird weiter wachsen, doch die Komplexität der integrierten ERP-Suites wird Großunternehmen davon abhalten, komplett auf SaaS zu setzen. Als punktuelle Lösung (HCM) und für SMBs ist SaaS ERP durchaus eine Alternative. Einhergehend mit der Verbreitung von SaaS-Anwendungen werden auch Lizenzierungsfragen aufgeworfen. Die Anbieter müssen den Übergang von Vorab-Bezahlung der Lizenzen zu einer monatlichen Rate schaffen, ohne in Liquiditätsengpässe zu kommen. Hier müssen Anbieter auch lernen, dass SaaS zu Kündigungen führen kann und dass Skalierung auch bedeutet, dass sich im Falle von Arbeitsplatzabbau sehr schnell die monatlichen Zahlungen reduzieren. Bei einmal geleisteten Lizenzzahlungen war die Situation für Anbieter deutlich komfortabler.

Wegen der Unkalkulierbarkeit wird eine beleg- oder wertorientierte Bezahlung sich nicht durchsetzen können. Zu komplex scheint Anwendern die Preisberechnung - und damit fehlt die Budgetierbarkeit.

Der Autor Frank Naujoks ist Leiter Research bei i2s, [www.i2s-consulting.com](http://www.i2s-consulting.com)

(1) XBRL (eXtensible Business Reporting Language) ist eine auf XML basierende Sprache, mit der elektronische Dokumente im Bereich der Finanzberichterstattung erstellt werden. Insbesondere werden Jahresabschlüsse in dieser Sprache generiert.

## „Mit flexiblen ERP-Lösungen in die Zukunft“

Die aktuelle Wirtschaftssituation lässt vermuten, dass das Thema ERP für viele Unternehmen nicht mehr vorrangig ist. Denn in Zeiten der Krise - egal ob in Deutschland oder in Österreich - achten Unternehmen in erster Linie auf die Kosten. Schaut man allerdings hinter die Kulissen, erkennt man, ERP ist wichtiger denn je.

Dieter Große-Kreul

Allerdings geht es momentan nicht mehr ausschließlich darum, einen ROI zu erwirtschaften, sondern sich flexibel an den Wandel innerhalb von Unternehmen anzupassen. Diese flexible Anpassung ist besonders in Phasen der Umwälzung wichtig.

Das Management muss immer schneller und analytischer informiert werden. Fehlende Fakten und Intransparenz bergen die Gefahr der Fehleinschätzung - mit teils katastrophalen Folgen. Das Controlling muss sich nicht nur mit komplexen Unternehmensstrukturen, sondern vor allem auch mit den operativen Prozessen in dem sich wandelnden Umfeld aus Markt- und Kundenanforderungen auseinandersetzen. Darüber hinaus müssen die Beachtung der gesetzlichen und regulativen Vorgaben und - natürlich - die üblichen Unternehmens- und Geschäftskennzahlen per-

manent kontrolliert werden. Hier schließt sich der Kreis, denn ohne ein effektives ERP-System in dem die Informationen zusammenlaufen, kann das Management keine zukunftsweisenden Entscheidungen treffen. Durch aussagekräftige Reports und Analysen werden selbst hochkomplexe Prozesse verständlich. Erst auf diesen Grundlagen lässt sich ein Unternehmen präzise analysieren und steuern.

### Ist ERP nur ein Kostenfaktor?

Die Unternehmen wissen um die Vorteile von ERP, warum also sind viele Firmen mit ihren bestehenden Installationen unzufrieden? Die Antwort ist einfach, für viele Unternehmen ist das ERP-System in erster Linie ein Kostenfaktor, aber nicht unbedingt das Mittel der Wahl, um die Performance und die finanzielle Steuerung des Unternehmens zu verbessern.

Viele Unternehmen haben ERP-Implementierungen als langwierig und teuer erlebt, mit umfangreichen nachträglichen Anpassungen und hohen Support-Kosten. Heute werden etwa 80 % der IT-Budgets für Betriebskosten ausgegeben, nur 20 % fließen in die Innovation. Auf diese aber kommt es an. Die IT sollte an den Zielen des Unternehmens ausgerichtet sein und sich an die kontinuierlich verändernden Umweltbedingungen anpassen - und so den Wandel im Unternehmen reaktiv und proaktiv unterstützen. Aber in den meisten Unternehmen gefährden Veränderungen im Geschäftsablauf das gesamte IT-Konstrukt und damit die Performance.

Das Problem ist, dass das Zusammenspiel zwischen Business und IT nicht oder nur unzureichend stattfindet. Und obwohl ERP sicherlich nicht alles im Unternehmen ist, sollte der Grundsatz lauten: nicht

**Dieter Große-Kreul** ist Geschäftsführer des ERP-Anbieters Agresso



lethargisch reagieren, sondern die Firma flexibel an neue Gegebenheiten anpassen und vorausschauend denken und handeln.

### Flexible Lösungen sind gefragt

Gerade in sich schnell wandelnden Marktsegmenten wie private und öffentliche Dienstleister, Forschungsinstitute, Handel, Logistik und Industrie sind flexible Lösungen gefragt. In Österreich, zeigt unsere Erfahrung, muss sich der oben aufgezeigte Denkansatz noch tiefer in den Köpfen der Unternehmen verankern.

Ein gutes Beispiel ist die ILF, Innsbruck, hier sind die Vorteile von flexiblen Lösungen konsequent erkannt und umgesetzt worden. Eine agile Lösung ist offen für nachträgliche Veränderungen, bei Agresso bedeutet agil, dass Mitarbeiter Anpassungen teilweise selbst vornehmen können. Wenn sich also nach der Implementierungsphase Änderungen ergeben, muss nicht ein Heer von Beratern bezahlt werden, sondern die Unternehmen können sich selber helfen. Der österreichische Markt hat Bedarf an solchen Lösungen - das sehen wir, und das sehen auch unsere Vertriebspartner.

[www.agresso.de](http://www.agresso.de)

## proALPHA wächst weiter

**Umsatzanstieg und positives Ergebnis auch in der Wirtschaftskrise**

Die proALPHA-Gruppe gab anlässlich der Hauptversammlung am 22. September 2009 die Geschäftszahlen des abgelaufenen Wirtschaftsjahres bekannt. Das ERP-Unternehmen mit Fokus auf mittelständische Industrie- und Handelsunternehmen konnte trotz Rezession und Wirtschaftskrise wieder ein deutliches Umsatzwachstum mit positivem Betriebsergebnis vorweisen.

Die Umsatzerlöse sind um 5,3 % auf 48,1 Mio. Euro gestiegen. Mit einem EBIT von 7,1 Mio. Euro liegt proALPHA nur leicht unter Vorjahresniveau (7,6 Mio. Euro). Damit knüpft die proALPHA-Gruppe an den Dauererfolg der vergangenen Jahre an und weist im 14. Jahr in Folge ein positives Ergebnis aus.

Insbesondere der Bereich der Dienstleistungen ist ein wesentlicher Wachstums-

treiber des ERP-Anbieters. Hier konnte der Umsatz um 16,5 % auf 18,9 Mio. Euro gesteigert werden. Zu den Dienstleistungen zählen neben den consulting- und projektbezogenen Entwicklungsleistungen auch die Leistungen der proALPHA Academy.

Der Personalaufwand ist auch weiterhin größter Kostenblock im operativen Aufwand und hat sich um 2,5 Mio. Euro auf 26,5 Mio. Euro erhöht. Grund ist der Anstieg der Mitarbeiterzahl um fast 10 % auf durchschnittlich 442.

„proALPHA ist sich der Verantwortung bewusst, dass hohe Kundenzufriedenheit und Unternehmenserfolg die Resultate eines gut ausgebildeten und hoch motivierten Personalstamms sind. Wenn wir heute richtig in unsere Mitarbeiter investieren, werden wir auch künftig erfolgreich sein“, so Vorstand Leo Ernst zu den Gründen für die getätigten Investitionen in das Humankapital der Gesellschaft.

Während der Branchenverband BITKOM von einer Stagnation für den deutschen IKT-Markt ausgeht, erwartet proALPHA auch

„Wenn wir heute richtig in unsere Mitarbeiter investieren, werden wir auch künftig erfolgreich sein.“ - **Leo Ernst**, Vorstand proALPHA



mittelfristig eine positive Geschäftsentwicklung mit weiterhin steigenden Umsätzen. Dabei soll das wichtigste Unternehmensziel, auch zukünftig profitabel zu sein, fest im Auge behalten werden.



[www.proalpha.at](http://www.proalpha.at)

PROMOTION

## ORLANDO ERP-Lösung wirbelt Staub auf

**SEBO Stein & Co aus Velbert in Deutschland, weltweit führender Hersteller von Bürstsaugern für den gewerblichen Einsatz, entschied sich für das österreichische ERP-System ORLANDO. Hoher Automatisierungsgrad der Software und direkte Betreuung gaben den Ausschlag für die Auftragserteilung.**

Die 1978 gegründete SEBO Stein & Co ([www.sebo.de](http://www.sebo.de)) beherrscht den Markt hochwertiger Geräte für die Teppichpflege. Monatlich fertigt das Unternehmen ca. 25.000 Staubsauger, davon 80 % für den weltweiten Export. Die Produktpalette umfasst über 400 verschiedene Geräte mit 13 Grund- und 23 Untertypen sowie Varianten mit fünf Netzspannungen, neun Netzsteckern, unterschiedlichen Anschlussleitungen, Gerätefarben etc.

Diese Produktpalette in Auftragsabwicklung, Fertigung und Logistik ist nur mit einer leistungsfähigen ERP-Software zu be-

herrschen. SEBO Stein & Co. entschied sich für die kaufmännische Standardsoftware ORLANDO. Über die österreichische Software erledigt der Staubsaugerhersteller die gesamte Auftragsabwicklung für den weltweiten Vertrieb sowie die Produktionsplanung und die Kommissionierung bzw. den Versand. Massiver Einsatz von Barcode-Technik bei Ein- und Auslagerung, Produktion, Versand und Containerbeladung minimiert den erforderlichen Eingabeaufwand. Die Überwachung der Beladung von Seefrachtcontainern mit bis zu 800 Packstücken hilft, teure Fehllieferungen zu vermeiden.

Entscheidend für die Wahl von ORLANDO für die Installation mit 50 gleichzeitig aktiven Benutzern waren dessen Fähigkeit, die komplexen Anforderungen von SEBO ohne lange Umstellungszeit abzudecken, und die einfache Bedienung mit geringem Einschulungsaufwand. Neben dem hervorragenden Preis-Leistungsverhältnis spielte auch der direkte Support durch den Hersteller und seinen lokalen Ver-



SEBO in Velbert (Deutschland) ist weltweit führender Hersteller von Bürstsaugern für den gewerblichen Einsatz, produziert jedoch auch anspruchsvolle Haushaltsgeräte.

triebspartner InSyst GmbH eine wesentliche Rolle.

Die Standardsoftware ORLANDO für Betriebsführung, Materialwirtschaft und Auftragsabwicklung, Finanz- und Anlagenbuchhaltung sowie Kostenrechnung und Lohnverrechnung ist ein Gemeinschaftswerk von DECOM Softwareentwicklung GmbH & Co KG ([www.decom.at](http://www.decom.at)) in Steyr; der CPS Radlherr GmbH ([www.cps.at](http://www.cps.at)) in Innsbruck und der BOS EDV GmbH & Co KG ([www.bos.at](http://www.bos.at)) in Kremsmünster.

[www.orlando.at](http://www.orlando.at)

PROMOTION

# Wiesbauer setzt auf CSB

Mit dem CSB-System realisiert der Fleisch- und Wurstwarenspezialist eine hochgradige Automatisierung im Bereich der internen Logistik.

Das österreichische Unternehmen Wiesbauer, Produzent von Fleisch- und Wurstspezialitäten, setzt mit insgesamt über 500 Mitarbeitern an drei Standorten ca. 110 Mio. Euro um. Den größten Anteil daran nimmt die Wurstmarke „Bergsteiger“ ein. Weitere 80 österreichische Wurstspezialitäten werden für den österreichischen Markt und den Export vor allem nach Deutschland produziert. Neben zahlreichen Dauerwurstsorten zählen seit einigen Jahren auch hochwertige Schinkenprodukte zum Sortiment des Unternehmens.

Technologisch setzt Wiesbauer auf die branchenspezifische ERP-Software CSB-System, die seit 15 Jahren als umfassende, integrierte Business-IT-Lösung implementiert ist. Die drei Wiesbauer-Standorte in Österreich und Ungarn sind über eine Citrix-Anbindung und eine Punkt-zu-Punkt-Standleitung mit dem zentralen Terminalserver in Wien verbunden, sodass eine zentrale Datenhaltung realisiert wird. Sämtliche Filialen, Außendienstmitarbeiter und Agenturen stehen über VPN (Virtual Private Network) am Zentralrechner mit dem CSB-System in Verbindung, wodurch Flexibilität und Mobilität gewährleistet wird. Die Zeiterfassung an allen drei Standorten wird ebenso über das CSB-System gesteuert.

## Hochgradige Automatisierung

Der Automatisierungsgrad in den drei Betrieben ist als außerordentlich hoch einzustufen. Alle Betriebe sind von der IT-Infrastruktur her nahezu identisch aufgebaut und verfügen unter anderem über intelligente I-Punkte entlang der gesamten Wertschöpfungskette sowie über automatisch gesteuerte Hochregallager.

Bei Wiesbauer Gourmet ist das Hochregallager gleichzeitig Sortierungs- und Kommissionierlager. Dem Wareneingang ist je-

weils ein sogenanntes „Strangverwaltungs-lager“ zugeordnet, das speziell auf „hängendes Fleisch“ ausgerichtet ist. Hier erfolgt die über das CSB-System automatisierte Auslagerung zu den Zerlegebahnen, von denen aus die zerlegten Produkte zur Zwischenlagerung in das Fleisch-Hochregallager gelangen.

Über die Rezepturverwaltung, die vollständig über das CSB-System gesteuert wird, werden die E3-Kisten nach dem Prinzip der „chaotischen Lagerhaltung“ zu ihren vorgesehenen Lagerplätzen manövriert. Dabei sucht das CSB-System automatisch einen freien Lagerplatz, speichert den Standort und lagert bei Bedarf bzw. auf Ab-ruf die Kisten nach dem FiFo-Prinzip (First in - First out) zum vordefinierten Zielort aus. Die Fleisch-Kisten sind dabei bereits mit einem Barcode ausgestattet und etikettiert. Am I-Punkt, an dem die Kisten vorbeige-fördert werden, werden die erforderlichen Informationen wie Kistenummer, Gewicht abzüglich Tara, Artikelnummer und hinterlegter Zielort von einem stationären Scanner in das CSB-System eingelesen.

## Lager- und Kühlkonzept

Bei der Auslagerung werden über die Rezeptur die Mengen an Fleisch- und Specksorten generiert und vom Hochregallager angefordert. Die ausgelagerten Kisten werden zu einer vordefinierten Mischanlage geführt und gelangen über die nachgelagerte Kutterei und Füllerei zum Endprozess in die Rauch-, Brat- und Kochanlagen. Die Fertigprodukte werden teils im Ganzen, teils in Teilstücken über einen weiteren I-Punkt in ein Kommissionierhochregallager eingelagert.

„Das Kühl- und Lagerkonzept unseres Unternehmens ist sehr komplex und stellt hohe Anforderungen an das CSB-System, die aber problemlos bewältigt und 10%ig umgesetzt werden“, sagt Prokurist Heinz



Nemeth, der seit vielen Jahren als IT-Manager für Wiesbauer tätig ist.

Die Fertigprodukte werden im

gesamten Kommissionierprozess auf der vorgegebenen Temperatur gehalten. Dafür sorgen zwei Verpackungsbereiche für Frisch- und Dauerwurst, die gleichzeitig als Kommissionierbereiche dienen. Die Ware wird zum Kommissionierplatz befördert und dort mit den im CSB-System hinterlegten Daten preisausgezeichnet. Die Preisauszeichnung wird mit dem CSB-System kundenorientiert realisiert, so dass z. B. auch Schmucketiketten problemlos erstellt und aufgebracht werden können.

Das CSB-System gibt die erforderlichen Daten, geordnet nach Touren, Kunden und Artikeln, an die CCM-Steuerung (Control and Configuration Manager) des Hochregallagers weiter, welches auch als Versandstelle fungiert. Natürlich werden mit dem CSB-System die gesetzlichen Anforderungen zur Rückverfolgbarkeit vollständig realisiert.

„Bemerkenswert ist, dass für die Administration unserer kompletten IT-Infrastruktur lediglich zwei Mitarbeiter benötigt werden. Das entspricht auch dem übrigen Verhältnis der Verwaltungsmitarbeiter (rund 20) zur Gesamtbelegschaft. Da arbeiten wir absolut nicht kopflastig“, konstatiert der Geschäftsführer von Wiesbauer, Kommerzialrat Karl Schmiedbauer.

[www.csb.at](http://www.csb.at)



globemanager

Der neue Standard bei professioneller ERP-Software



Entwickelt für alle,  
die keine Verbesserung wollen.  
Sondern einen Quantensprung.

[www.globesystems.net](http://www.globesystems.net)

# DOROTHEUM setzt auf CREALOGIX



Bild:Dorotheum

**DOROTHEUM und weitere führende Handelsunternehmen setzen auf CLX.Retail für Microsoft Dynamics AX und CREALOGIX.**

Erst vor wenigen Wochen hat sich der größte Juwelier Österreichs - DOROTHEUM Juwelier - für die Branchenlösung CLX.Retail der CREALOGIX ERP AG auf Basis von Microsoft Dynamics AX entschieden.

Die moderne CLX.Retail-Lösung von CREALOGIX verbindet die spezifischen Anforderungen von Retailunternehmen mit

dem flexiblen, umfassenden ERP-System Microsoft Dynamics AX. Filialorganisation, Limitplanung, Filialverteiler, Sortimentierung, Integration von POS und Offenheit zu anderen Systemen sind Stichworte zum Mehrwert für das Geschäft von Retailern.

Die Branchenlösung CLX.Retail eignet sich in hohem Maß für mittlere und große Unternehmungen, die im Einzelhandel tätig sind und Wert auf eine funktionale, flexible Branchenlösung legen.

Die Lösungsplattform auf Microsoft Dynamics-AX-Basis ermöglicht darüber hinaus nicht nur umfassende Funktionalität und eine hohe Benutzerfreundlichkeit, sondern auch den Zugang zur gesamten Microsoft-Technologie und Anwendungsbereichen wie Business Intelligence, Dokumenten-Management- und E-Business-Systemen oder Kollaborationsfunktionen.

Neben DOROTHEUM setzen weitere namhafte Unternehmen in Österreich wie Intersport Eybl, Sports Experts und Bellaflo auf die Branchenlösung und das Know-how von CREALOGIX.

Die CREALOGIX ERP AG mit Sitz in Österreich (Thalheim bei Wels, Graz und Dornbirn), Schweiz und in Deutschland ist ein führender Anbieter von vertikalen und horizontalen ERP-Branchenlösungen auf Basis von Microsoft Dynamics AX. Die Branchenschwerpunkte liegen bei Retail, Transport & Logistics, Distribution & Produktion, Food & Beverage.

**DOROTHEUM**  
SEIT 1707

**CREALOGIX** 

**CREALOGIX ERP AG**

Reinberghof 2

A-4600 Wels / Thalheim

Tel. +43 7242 2112 20 0

Fax +43 7242 2112 20 43

Ansprechpartner: peter.tinnacher@crealogix.com

www.crealogix.com

PROMOTION

# ERP-Anbieter oxaion mit Rekordumsatz

**Umsatzzuwachs und Gewinnsteigerung trotz Wirtschaftskrise: ERP-Anbieter oxaion mit Niederlassungen in Wien und Wels erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2008/2009 einen Rekordumsatz mit 35 % Wachstum gegenüber dem Vorjahr.**

Bei einer Eigenmittelquote von knapp 33 % konnte der Gewinn deutlich gesteigert werden. Mit dem Ergebnis setzt das Unternehmen sein erfolgreiches Wachstum auch in dem von der Finanzkrise gezeichneten Wirtschaftsjahr fort. Das glänzende Ergebnis des Anbieters für ERP-Software und IBM-Hardware in Österreich steht auf breitem Fundament. Außerordentlich gut war auch die Entwicklung im Bereich der IBM Power Systems (ehemals AS400), wo große Projekte gewonnen wurden. IBM honorierte dies wieder mit der höchsten Stufe als Partner - dem Premier Business Partner.

„oxaion business solution“ ist eine innovative und bewährte ERP-Komplettlösung für mittelständische Anwender. Mit der Soft-

„Die Aussichten für das laufende Jahr sind sehr gut.“ - **Markus Hufnagl**, Geschäftsführer Oxaion



ware, in der mehr als 30 Jahre Branchen- und Entwicklungserfahrung stecken, richtet sich oxaion an Unternehmen aus Industrie und Großhandel. Dabei trägt der langjährige Branchenfokus im Fertigungsbereich wesentlich zum Erfolg bei. Zahlreiche Variantenfertiger, Maschinen- und Apparatebauer, Metallverarbeiter, Werkzeughersteller und Projektierer in Österreich und Europa konnten ihre Prozesse bereits mit oxaion optimieren und Kosten senken.

Neben klassischen ERP-Modulen wie Warenwirtschaft, Vertrieb und Produktion deckt oxaion eine Vielzahl weiterer Themen

ab, vom voll integrierten Projekt- und Servicemanagement bis hin zu einem integrierten CRM-System. Die international ausgerichtete Software ist in zahlreichen Sprach- und Länderversionen verfügbar.

„Im Jänner 2010 steht das neue Release zur Verfügung. Neben Usability und Unicode wurden zahlreiche funktionale Erweiterungen umgesetzt und neue Module wie BPM integriert. Zusätzlich erschließen wir mit der neuen plattformunabhängigen Lösung oxaion open einen breiteren Interessentenkreis“, gibt Geschäftsführer Markus Hufnagl Ausblick auf die weitere Entwicklung.

**oxaion**

Die ERP-Software für Ihre Prozesse

**oxaion gmbh**

Maria-Theresia-Straße 51, A-4600 Wels

+43 7242 9396-4020

Favoritenstr. 93, A-1100 Wien

info@oxaion.at

www.oxaion.at

PROMOTION

## Rasche Verfügbarkeit von Brot & Gebäck

Croissant und Kaisersemmerl zum Frühstück, Kuchen und feines Konfekt zum Nachmittagskaffe und herzhaftes Bauernbrot zur Abendjause. Bäko setzt dabei auf rs2.



Die Bäko Österreich ist eine privatwirtschaftlich organisierte Einkaufsgenossenschaft der Bäcker und Konditoren Österreichs. Ziel ist die Bündelung des Bedarfs, um Aufgaben von einer Stelle aus für alle gemeinsam und günstiger zu lösen. Um dies gewährleisten zu können, fiel 2008 bei Bäko der Startschuss zur Umstellung der Software für die Auftragsabwicklung und des Rechnungswesens. Dabei wurde der gesamte Informationsfluss in der Warenwirtschaft restrukturiert und optimiert.

„Nach nur sieben Monaten konnte das rs2-Warenwirtschaftsmodul termingerecht in Echtbetrieb gehen“, äußert sich Projektleiter Robert Brandner zufrieden und führt weiter aus: „Wir bearbeiten pro Woche mehr als 10.000 Rechnungspositionen. Daher suchten wir einen verlässlichen Partner, der hohe Systemstabilität bieten kann. Bei Ramsauer & Stürmer fanden wir diese Sicherheit, kombiniert mit hoher Flexibilität. Unsere Anforderungen wurden professionell umgesetzt, und das System funktionierte vom ersten Tag an reibungslos.“ In der Abwicklung ist der Lebensmittelgroßhändler wesentlich flexibler geworden. Die Tourenplanung für die Auslieferung konnte optimiert werden.

Eine besondere Herausforderung stellen das enorme Datenaufkommen, die Vielzahl der Artikel sowie die verschiedenen Einheiten bei den Artikeln dar. So sind knapp 19.000 Artikel gelistet, wovon ca. 9.900 ständig lagerführend sind. Die gelisteten Artikel sind in 37 Warengruppen unterteilt von beispielsweise Backhilfsmitteln, Feinbackmitteln, Fett, Zucker, Salz, Gewürze, Marmelade, Fruchtkonserven, Handelswaren, Papier und Verpackung, Dekorartikel, Reinigungsmittel bis hin zu Gerä-

ten und Maschinen. Das mobile externe Auftrags erfassungssystem ADIS unterstützt die Außendienstmitarbeiter bei der komplexen Abwicklung. Die Disposition der Aufträge für die Kommissionierung erfolgt in rs2. Durch die Prüfung der Verfügbarkeit in knappen Zeitfenstern kann Bäko im Bedarfsfall proaktiv ein Ersatzprodukt anbieten und lästiges Nachkommissionieren entfällt.

Im modernen Lagerverwaltungssystem ALWIS erfolgt dann die Kommissionierung via „pick by voice“. Diese bewährten Fremdsysteme wurden in enger Zusammenarbeit mit den Projektpartnern in die neue Softwarelandschaft von Ramsauer & Stürmer eingebunden. Dank offener Schnittstellen war auch die Anbindung der vollautomatischen Disposition LogoMate an rs2 problemlos möglich.

Durch den Einsatz des flexiblen EDI-Moduls von Ramsauer & Stürmer kann Bäko seine zahlreichen Sonderfälle prozesssicher abbilden. Als Anbieter von Streckengeschäften steht Bäko vor besonderen Anforderungen an die Softwarelösung. Lieferungen, die direkt von einem Anbieter an eine Bäckerei erfolgen, werden über die Bäko verrechnet. Mit rs2 erfolgt die Abrechnung solcher Streckengeschäfte einfach und transparent.

Der nächste Schritt wird die Implementierung des Call-Moduls für den Bäko-Kundendienst sein. Hier gehen Reparaturaufträge oder auch Anfragen nach Ersatzteilen für bei Bäko gekaufte Bäckereimaschinen und -geräte ein. Mithilfe des Service-Calls sehen die Service-Mitarbeiter bei einem Anruf sofort alle relevanten Kunden- und Produktinformationen, vom Kaufdatum bis zur Servicevereinbarung. [www.rs-soft.com](http://www.rs-soft.com)

# Erfolg ist eine Frage des Systems

Die Business-IT-Lösung für Ihr gesamtes Unternehmen



Nutzen Sie Ihre Chance, die Business-IT-Lösung kennenzulernen.

Nehmen Sie teil an unserem internationalen Praxisseminar mit Betriebsbesichtigungen für das Management der NAHRUNGSMITTELINDUSTRIE am 9./10. November 2009 in Wien, Österreich



**CSB-System**  
INTERNATIONAL

CSB-System AUSTRIA GmbH  
Bischoffgasse 26/2, 1120 Wien  
office@csb.at, [www.csb-system.com](http://www.csb-system.com)



SAP-Unternehmenszentrale in Walldorf  
(Bild: SAP)

## SAP will krisensicheres Wachstum

**Neue Geschäftsmodelle und Produkte sollen die deutsche Softwareschmiede SAP gestärkt aus der Wirtschaftskrise führen. Mit dem Produkt Business ByDesign möchte SAP dem Modell Software als Service endlich zum Durchbruch verhelfen. Blitzschnelle und übersichtliche Analysen für jedermann soll der neue Business Objects Explorer bieten.**

Alfred Bankhamer

Walldorf, ein kleines, nettes deutsches Städtchen mit 14.500 Einwohnern in der Nähe von Heidelberg und Mannheim gelegen, hätte wohl in der Wirtschaft für wenig Aufsehen gesorgt, wenn hier nicht einst der Softwarekonzern SAP groß geworden wäre. Heute arbeiten trotz Krise über 11.000 Mitarbeiter an den beiden nahegelegenen Standorten Walldorf und St. Leon/Rot.

Von der Härte der globalen Wirtschaftskrise ist die Region noch relativ verschont geblieben, obwohl die erfolgsverwöhnte Softwareschmiede gleich nach dem folgenreichen Zusammenbruch des Bankhauses Lehman Brothers vor rund einem Jahr satte Einbrüche beim Verkauf von Softwarelizenzen zwischen 30 und 40 % hinnehmen musste.

„Die SAP hat die Wirtschaftskrise schnell getroffen, aber sie hat auch sehr schnell reagiert“, so SAP-Sprecher Herbert Heitmann, „in nur zehn Tagen ist ein riesi-

ger Teil des Umsatzes weggebrochen.“ Manche meinten gar, dass die SAP-Gründer fast panisch reagiert hätten. Vergünstigungen und Reisebudgets wurden kräftig gekürzt sowie 3.000 Stellen weltweit gestrichen. „Großteils ging das mit der normalen Fluktuation“, betont Heitmann, „nun sehen wir uns gerüstet, egal, wie lange die Krise noch dauert.“ Dazu sollen nicht nur die internen Spar- und Effizienzsteigerungsmaßnahmen beitragen, sondern auch neue Geschäftsmodelle und Produkte, die neben den Großkonzernen nun verstärkt den heiß umkämpften Mittelstand erreichen sollen.

„Die SAP ist 36 Jahre lang an den Softwarelizenzen gegangen wie ein Kranker an der Nadel“, drückt es Heitmann reichlich dramatisch aus. An diesen vor allem auf Softwarelizenzverkäufe orientierten Geschäftsmodellen konnte die SAP lange nicht rütteln, da der Finanzmarkt den Softwarelizenzverkauf als einen der wichtigsten Erfolgsfaktoren gewertet hat. So gesehen kann man der Krise auch positive Aspekte zuschreiben, da nun Althergebrachtes hinterfragt werden durfte. „Wir nützten die Gunst der Stunde, um neue Strukturen aufzubauen“, erklärte Heitmann auf einem SAP-Infotag für die Fachpresse Ende September in Walldorf, mit dem Ziel, SAPs neue Strategie für nachhaltigeres Wachstum samt den neuen Produkten zu präsentieren.

### Service „rulez“

Die „neue SAP“ setzt verstärkt auf das Geschäftssegment „Software related Services“.

Denn diesen Diensten rund um die in Programmzeilen gegossenen Geschäftsprozesse war es letztlich zu verdanken, dass die kräftigen Einbrüche beim Softwareverkauf relativ gut kompensiert werden konnten. Und diese Dienste versprechen noch dazu deutlich konstantere Einnahmen als das wankelmütige Softwarelizenzgeschäft. „Kunden behandeln unsere Software wie große Investitionsgüter“, erklärt Heitmann. Nur, dass Software nicht wie beispielsweise Maschinen abgeschrieben werden kann. Dadurch wurde der Softwareverkauf gerade in Krisenzeiten gleich doppelt getroffen.

Eine erste Maßnahme, um mehr aus dem Dienstleistungsbereich zu holen, sorgte erst kürzlich für großes Aufsehen: die Neugestaltung der Wartungsverträge. Die deutliche Gebührenerhöhung von 17 % auf 22 % auf „branchenübliches Niveau“ (so Heitmann), hatte Anwender auf die Barrikaden getrieben. SAP musste deshalb beim neuen Wartungsmodell „Enterprise Support“ einige Zugeständnisse machen und viel Überzeugungsarbeit leisten, um Kunden den Nutzen des neuen Supportmodells darzulegen.

„Wir haben den SAP-Anwendern versprochen, mit dem neuen Supportmodell auch einen Mehrwert zu bringen“, erklärt Heitmann. So wurde mit den rebellischen Anwendervereinigungen nun vereinbart, dass das neue Modell vorerst bei 100 Kunden getestet wird. Werden dabei die vordefinierten Werte von SAP nicht erreicht, dann sieht SAP von einer weiteren Gebührenerhöhung ab, und zu viel Bezahltes wird in Form von Gutschriften rückerstattet. Wenn die SAP aber den Test besteht, dann wird die Wartungsgebühr wie vorgesehen in kleinen Schritten weiter erhöht.

### „All you can eat“

Neu sind bei den Walldorfern auch die Global Enterprise Agreements. Zu einem fixen monatlichen Betrag können damit große Unternehmen das ganze SAP-Portfolio nutzen. Das Sorglos-Paket wird dabei an die individuellen Anforderungen angepasst und entsprechend kalkuliert. Das bedeutet für beide Seiten eine höhere Kostentransparenz.

In Summe soll laut SAP das Modell auch günstiger als der laufende Zukauf von Einzelprodukten sein. Für die SAP sinkt zugleich die Gefahr, dass Kunden schnell mal fremdgehen. Die Flatrate wird dabei nach den üblichen Lizenzparametern wie Mitarbeiteranzahl, dem sogenannten Engine Price (die Nutzungsintensität) sowie dem Portfolio kalkuliert. Für das Bündel, das auf fünf bis zehn Jahre ausgehandelt wird, gibt es dann einen entsprechenden Nachlass. Zehn bis 15 SAP-Kunden haben sich bislang für das neue Modell entschieden. Auch Siemens, die bekanntlich den Wartungsvertrag gekündigt hatte, soll so wiedergewonnen werden.

Dass mit Angeboten wie diesen die klassische Lizenz ganz zum Auslaufmodell wird, glaubt der SAP-Kommunikationschef nicht. Eine deutliche Abnahme werde es in den nächsten Jahren aber geben.

#### Business ByDesign

Kleinere Unternehmen, der sogenannte untere Mittelstand mit 50 bis 500 Mitarbeitern, sollen nun mit der webbasierenden Lösung Business ByDesign gewonnen werden.

Dank der Übernahme von Business Objects lassen sich laut Rainer Zinow die Daten „nun auch ordentlich“ visualisieren. Bedienerfreundlichkeit war bislang ja nicht der große Pluspunkt von SAP. Die Migration soll laut Zinow innerhalb von sechs Wo-

#### ☐ SAP-Musterschüler Österreich

Großen Wert legt SAP freilich darauf, dass Kunden ihre Produkte brav upgraden. Dabei sind die österreichischen Unternehmen laut einer Umfrage der RAAD Research GmbH im April 2009 deutlich fleißiger als ihre deutschen Kollegen. Die Befragung von 250 österreichischen SAP-Bestandskunden ergab, dass schon 67 % SAP ERP einsetzen, der Rest ver-

traut noch ganz auf das gute alte R/3. Bis Jahresende soll die 70 Prozent-Marke erreicht werden. Rund 21 % der Befragten arbeiten schon mit der SAP Business Suite. In Deutschland sind es nur 15 %. Schon 59 % der Unternehmen setzen den aktuellen Hauptrelease ERP 6.0 ein. Bis Ende 2009 sollen es gar 67 % sein. [www.sap.at](http://www.sap.at)

chen möglich sein. Bislang testen das Produkt 80 Pilotkunden. Mitte 2010 ist die große Markteinführung vorgesehen.

Mit On-demand-Erweiterungen nach dem Modell Software als Service (SaaS) werden jetzt auch das Produkt SAP ERP und die SAP Business Suite ausgestattet. „Wir können nun Software on demand technologisch zuverlässig - kritische Geschäftsprozesse müssen ja sicher sein - und in einer hübschen, einfach zu bedienenden Form anbieten“, erklärt SAP-Sprecher Herbert Heitmann. Das Feedback der Kunden sei bislang recht gut gewesen, aber die Kosten für SAP waren bislang zu hoch. Dieses Problem soll nun gelöst sein. 2008 nutzten erst 2 % der Kunden SaaS-Produkte von SAP. Heuer soll sich die Zahl verdoppeln.

#### Kluge Antworten

Ein weiteres, stark mit Business-Objects-Technologie in Form gegossenes Produkt ist

Mit SAP Business ByDesign Daten „ordentlich“ visualisieren:  
**Rainer Zinow**,  
Senior Vice  
President, BYD  
Innovation, SAP  
Ramp-up EMEA  
und Kunden



der Business Objects Explorer, der laut Stefan Knopf, bei SAP für das Business-Objects-Lösungsportfolio zuständig, die Business-Intelligence-Welt geradezu revolutionieren soll. Jeder Anwender kann nun mit ein paar Klicks dank der rasend schnellen In-Memory-Technologie und vordefinierten „Information Spaces“ (vorgegebene sinnvolle Datenkategorien) gewünschte Zusammenhänge abfragen.



**ERP • eBusiness**

## Mit abas-Business-Software Fertigungs- und Logistik-Kette optimieren

**abas-Business-Software und N & P ein starkes Team.**

Top-Platzierungen in allen relevanten ERP-Zufriedenheitsstudien im deutschsprachigen Raum. **Spitzenplatz** bei der Systemzufriedenheit in der i2s/ERP-Zufriedenheitsstudie von 2008 in Österreich.

- **zukunfts- und investitionssicher**
- **flexibel**
- **weltweit**



**Ihr Software-Partner in Österreich:**  
NITTMANN & PEKOLL GESMBH  
ORGANISATION • PPS  
EDV • KONZEPTION  
RUFGASSE 9/25 • A-1090 WIEN  
TEL: 319 15 19 • FAX: 319 15 22  
INFO@NUP.AT • WWW.NUP.AT

www.nup.at

# Optimierte Prozesse in der Lackfabrik Henelit

Bis ins Jahr 2003 arbeitete die Henelit Lackfabrik GmbH mit einer auf der ERP-Software Comet basierenden selbst entwickelten Unternehmens-IT. Seither setzt man auf abas-Business-Software.

Da Comet nicht mehr weiterentwickelt wurde, machte man sich auf die Suche nach einem neuen System, das zentral gewartet, zukunftsfähig, leicht zu individualisieren und mehrsprachig sein sollte. Die abas-Business-Software erfüllte die Anforderungen und wurde 2003/2004 vom Wiener Systemhaus Nittmann & Pekoll implementiert.

## Sichere Software-Einführung

Bei der Einführung des neuen Systems hielt sich der österreichische abas-Partner nah an den Standard. Dabei wurden die Key User schon zu einem frühen Zeitpunkt in einem eigens zu diesem Zweck aufgesetzten Schulungssystem mit der abas-Business-Software vertraut gemacht. Vorteil dieser Vorgehensweise: Sowohl die Key User bei Henelit als auch die Projektmitarbeiter von Nittmann & Pekoll sprechen die gleiche Sprache.

Am 31.12.2003 schaltete man die alte Software ab und ging mit der neuen am 2.1.2004 in den Echtbetrieb. Die Datenübernahme hat dabei reibungslos funktioniert, es wurden ausschließlich Stammdaten übernommen. Die Migration ging in zwei Schritten voran. Man probierte zuerst in einem Testsystem mit Echtdateien aus, ob alles funktioniert. Danach wurde die Installation kopiert und gestartet.

Um bei Bedarf schnell eingreifen zu können, begleiteten zwei Mitarbeiter von Nittmann & Pekoll den Echtstart der Software vor Ort. Alles verlief reibungslos. „Die User“, resümiert Peter Kalsberger, „haben rund 14 Tage gebraucht, um sich mit den neuen Prozessen vertraut zu machen. Rechnungen und Lieferscheine konnten aber schon am ersten Tag geschrieben werden.“

## Kontinuierlicher Verbesserungsprozess

Nach der standardnahen Einführung und erfolgreichem „Go Live“, folgte jetzt eine Phase weiterer Anpassungen und Modifikationen.



Peter Kalsberger: „Das Besondere an der abas-Business-Software ist, dass ich mich bei der Einführung des Systems beim Modellieren der Prozesse oder dem Anpassen der Software nicht festlegen muss. Zu jeder Zeit können in abas-ERP hinterlegte Modifikationen wieder verändert werden. Im Laufe der Jahre konnte so unser kontinuierlicher Verbesserungsprozess optimal begleitet werden.“

Als erstes passte Henelit Auswertungen und spezifische Formulare wie Einzelrechnungen, Monatsrechnungen oder Sammelrechnungen an. Henelit erzeugt die Rechnungen via Virtual Private Network (VPN). Dabei spielt es keine Rolle, in welchem Auslieferungslager der Lieferschein erstellt wird. Der Standort ist quasi der Client, der über VPN mit dem Terminalserver in Villach verbunden ist. Je nach Bedarf können auf diese Weise Rechnungen auch sofort erstellt werden.

## Immer das richtige Rezept

In der Produktion verwaltet die abas-Business-Software Prüfparameter pro Charge und wertet diese aus. Die Rezepte zur Herstellung der verschiedenen Farben und Lacke werden in Stücklisten abgebildet und im ERP-System verwaltet. EDV-Leiter Kalsberger: „Alle Rohstoffe inklusive der Zusammensetzung der Lösungsmittel sind in abas-ERP hinterlegt. Das ist wichtig für uns, da manche unserer Kunden bei Behörden eine Lösungsmittelbilanz vorlegen müssen.“

Henelit verfügt auch mit der abas-Business-Software. Beispielsweise werden so Meldemengen für den Einkauf generiert oder Bedarfe pro Rezeptur für die Lagerware er-

„Die durch die Bank überdurchschnittliche Kundenzufriedenheit der abas-Anwender irritierte mich anfangs. Heute kann ich die Aussagen zur Zufriedenheit verstehen, die Flexibilität und Updatefähigkeit der Software begeistern uns ebenfalls.“ -

**Peter Kalsberger**, Henelit IT-Leiter



mittelt. „Wir fertigen immer in möglichst großen Mengen“, erklärt Peter Kalsberger: „Dazu ist es wichtig, die entsprechenden Mindestbestandsmengen zu ermitteln, ab denen eine entsprechende Charge produziert werden kann. Wird bei einem Verkaufsartikel die Meldemenge erreicht, überprüft die abas-Disposition gleichzeitig auch den Bestand von ähnlichen Produkten. Dadurch haben wir eine Entscheidungsgrundlage, ob diese Produkte ebenfalls nachproduziert werden sollen.“

Für den Verkauf hat Henelit eine eigene Preisfindung in der Software abgebildet. Kundenindividuelle Rabatte und Sonderaktionen werden damit schnell und sicher verwaltet. Die Preisfindung steht an allen Henelit-Standorten zur Verfügung. Ebenfalls genau auf die Anforderungen von Henelit zugeschnitten ist die Rechnungslegung. Henelit hat an vielen seiner Standorte auch jeweils ein Ladengeschäft angebunden. Dort wird an den Endverbraucher verkauft. Der dazu benötigte Prozess ist in nur einer Maske der abas-Business-Software abgebildet. Die Rechnungen können an allen Standorten schnell und sicher erstellt werden.

## Realisierter Nutzen

Seit Einführung der abas-Business-Software ist die Transparenz und Auskunftsfähigkeit bei Henelit deutlich gestiegen. Durch die vielfältigen Auswertungen, die die Standardsoftware liefert, konnte der Lagerbestand deutlich reduziert werden.

„Wir sind mit abas-ERP mittlerweile fast in der Lage just in time zu produzieren“, freut sich IT-Leiter Kalsberger: „Im Vergleich mit unserer alten Lösung stehen nun wesentlich mehr Auswertungen und Informationen zur Verfügung.“ Auch die Akzeptanz der Business-Software bei den Endanwendern ist Jahr für Jahr gestiegen. Mitarbeiter können Verbesserungsvorschläge machen, die sich dank der Flexibilität der Software problemlos im System abbilden lassen.

„Nicht ob eine Anpassung gemacht werden kann, steht bei den Kolleginnen und Kollegen im Vordergrund, sondern bis wann die entsprechende Änderung durchgeführt wird“, führt ein sichtlich zufriedener EDV-Leiter Kalsberger weiter aus, und: „Mittlerweile ist der Integrationsgrad der Anwendung sehr hoch. Doppeleingaben gibt es nicht mehr. Wir sparen viel Zeit, und auch Fehler, die früher beim Übertragen von einer Insel-Lösung zur anderen passierten, haben sich auf Null reduziert. abas-ERP läuft unter Linux, ein sehr stabiles und leistungsstarkes Betriebssystem. Dadurch hat sich die Administrierbarkeit unserer Unternehmens-IT deutlich vereinfacht.“ Henelit hat seit Echtstart der

Software den Umsatz deutlich gesteigert, arbeitet aber immer noch mit der gleichen Mitarbeiteranzahl in der Verwaltung. Dies alles konnte nur durch stetiges Optimieren der Prozesse realisiert werden.

## Option Internationalität

Henelit-Geschäftsführer Mag. Klaus Grüninger sieht weitere Vorteile, die durch den Einsatz von abas-ERP realisiert wurden: „Vor abas-ERP hatten wir ein stark individualisiertes System. Bei der Pflege waren wir von dem Wissen weniger Personen abhängig. Wartung und Releasefähigkeit waren durch die vielen Modifikationen nicht mehr möglich. Das ist bei der abas-Business-Software anders. Obwohl wir auch hier viele Anpassungen vorgenommen haben, ist die Software innerhalb nur eines Wochenendes upgedated. Fantastisch, wenn ich das mit anderen Systemen vergleiche. Auch das Netzwerk von abas-Partnern auf der ganzen Welt bedeutet Investitionssicherheit für uns. Wir sind Stand heute mit Auslandstöchtern in Slowenien, Kroatien und Ungarn vertreten. Wenn wir uns beispielsweise in zwei, drei Jahren entscheiden, in ein weiteres Land zu gehen, ist es gut zu wissen, dass unser Software-Hersteller bereits vor Ort ist.“

Henelit hat über Workbenches GuV-Vergleiche in der Software abgebildet. Diese stehen in der aktuellen Version der abas-Business-Software jetzt im Standard zur Verfügung. „Wir haben bei unserem Software-

## Henelit Lackfabrik GmbH

Gegründet in den späten 40er-Jahren des vergangenen Jahrhunderts, ist die Henelit Lackfabrik GmbH heute mit Niederlassungen in allen österreichischen Bundesländern, drei Auslandstöchtern in Slowenien, Kroatien und Ungarn und mehr als 180 Mitarbeitern der größte Hersteller von Farben und Lacken für den Holz- und Metallschutz im südlichen Österreich. Neben der Möbelindustrie zählen hauptsächlich Tischler, Zimmerer, Maler- und Korrosionsschutzbetriebe zu den Kunden von Henelit. [www.henelit.at](http://www.henelit.at)

Partner vor ein bis zwei Jahren angeregt, unseren GuV-Vergleich in den Standard mit aufnehmen zu lassen. Dies ist jetzt geschehen. Genau wie wir ist Abas ebenfalls mittelständisch geprägt. Es gibt für Anwender vielfältige Möglichkeiten und Plattformen, mit dem Softwarehersteller in Kontakt zu treten, und wie bei dem GuV-Vergleich geschehen, auch etwas zu bewegen,“ begeistert sich IT-Leiter Kalsberger. Als Resümee der Zeit mit abas-ERP zieht er folgende Zwischenbilanz: „Wir konnten bisher alle Ziele, die wir im Zusammenhang mit unserem ERP-System definiert hatten, erreichen. Ich bin im Bezug auf abas-ERP mehr denn je davon überzeugt, die richtige Entscheidung getroffen zu haben.“

[www.nup.at](http://www.nup.at)  
[www.abas.de](http://www.abas.de)

# PLATZ 1

bei ERP-Lösungen  
im Groß- und Einzelhandel

Als führender österreichischer Anbieter von ERP-Lösungen für den Handel ist PCS IT-Trading in über 10 Branchen wie dem Baustoffhandel, Lebensmittelgroßhandel oder technischen Großhandel vielfach auf Platz 1. Unsere ERP-Lösung TradeControl unterstützt Sie optimal bei der Steuerung Ihres Unternehmens. Durch die garantierte Releasefähigkeit Ihrer individuellen Adaptierungen setzen Sie mit TradeControl auf eine innovative Lösung, die Sie langfristig auf Ihrem Weg zum Erfolg begleitet!

**Jetzt Kurs nehmen auf eine erfolgreiche Zukunft!**

 **PCS**

# Der Branchenspezialist

Die PCS IT-Trading GmbH hat sich mit ihrem ERP-System TradeControl auf das Marktsegment Groß- und Einzelhandel spezialisiert. Großes Branchenwissen und eine kundennahe Entwicklung sorgen seit 30 Jahren für maßgeschneiderte Businesssoftware.

Dominik Troger

Das Unternehmen wurde Ende der 1970er-Jahre von Fritz Pfundner gegründet, heute führen seine Söhne Martin und Michael das Unternehmen, gemeinsam mit Rudolf Rohatsch und Dr. Walter Huemer. Mit 59 Mitarbeitern wurde 2008 ein Jahresumsatz von rund 74 Mio. Euro erzielt. Derzeit werden über 500 ERP-Installationen betreut. In einigen Subsegmenten wie Baustoffhandel, Farbengroßhandel, medizinischer Großhandel und Holzgroßhandel zählt PCS in Österreich zu den Branchenleadern.

## Software aus Österreich

Was aber macht den langjährigen Erfolg des Unternehmens aus? Die beiden Geschäftsführer Martin und Michael Pfundner legen großen Wert auf Kundennähe und persönliche Betreuung: „Wir entwickeln unsere Software in Österreich und können daher unmittelbar auf die Wünsche unserer Kunden eingehen und diese zeitnah implementieren. Ganz nach dem Motto: Wir passen uns den Kunden an und nicht die Kunden an die ERP-Lösung.“

Basierend auf dem Basisprodukt TradeControl, das datenbank- und plattformunabhängig eingesetzt werden kann, sind zudem viele Branchenlösungen sowie individuelle Anpassungen verfügbar, in denen sich ein in vielen Jahren erworbenes Marktwissen niederschlägt. „TradeControl unterstützt den Kunden in der Abbildung seiner Geschäftsprozesse“, erläutert Michael Pfundner. „Durch die Branchenfeatures der Standardlösung und die Flexibilität, einzelne Funktionen auf die individuellen Anforderungen des Kunden leicht anpassen zu können, erreichen wir gezielte Effizienzsteigerungen und Kostenreduktion.“

„In den einzelnen Branchen gibt es oft sehr spezielle Anforderungen“, ergänzt Martin Pfundner, „wie die Rückverfolgbarkeit von Produkten, Leergutrücknahme oder die Logistikabwicklung für gefährliche Güter. Hier spielt die Branchenkenntnis und die Zusammenarbeit mit den Kunden eine ganz wichtige Rolle.“ Zudem unterstütze TradeControl durch seine Skalierbarkeit Firmen mit wenigen Mitarbeitern ebenso wie große Unternehmen.

Ein wichtiger Punkt sei im Branchenumfeld auch die einfache Bedienbarkeit. „Die User können von einer Oberfläche aus alle Anwendungen erreichen, die für ihren Job wichtig sind“, so das Geschäftsführer-Duo. „Durch die Office-Integration reduziert sich auch der Einschulungsaufwand erheblich.“

## Marktentwicklung 2009

Trotz schwieriger wirtschaftlicher Lage hat sich das Geschäft für PCS 2009 sehr gut entwickelt. „Wir haben interessanterweise derzeit deutlich mehr Kundenprojekte als wir in der jetzigen Gesamtsituation erwartet hätten. Viele Unternehmen, die aktuell in ERP investieren, suchen einen möglichst krisensicheren IT-Partner. Dabei spielt die Größe, aber auch die regionale Nähe eines Unternehmens und die damit verbundene bessere Einschätzbarkeit eines Anbieters eine große Rolle“, berichtet Michael Pfundner.

Zu den jüngsten Kunden zählen beispielsweise die Leier-Gruppe oder SGV-Sonnengemüse. Die international tätige Leier-Unternehmensgruppe in Familienbesitz mit den Hauptgeschäftsfeldern Betonstein- und Fertigteilindustrie sowie Ziegelindustrie, verfolgte nach der Ostöffnung eine erfolgreiche Expansionspolitik. Derzeit ist sie mit über 30 operativen Standorten in Österreich, Ungarn, Polen, der Slowakei, Rumänien und Kroatien vertreten. Die ersten Softwareumstellungen sind in den vier österreichischen Standorten geplant.

Das Branchen-Know-how der PCS im Lebensmittelhandel und Features wie die Chargenrückverfolgbarkeit bis hin zur einzelnen Gemüse-Steige kamen bei der Entscheidung der SGV-Sonnengemüse für TradeControl zum Tragen. Hier müssen jährlich insgesamt rund 14.000 Tonnen



Kundennähe und Branchenwissen als Erfolgsmodell: **Martin und Michael Pfundner**, PCS IT-Trading GmbH

Gemüse administriert werden. Weitere Kunden sind zum Beispiel Bauwelt Sochor, die LGV Frischgemüse oder der Farbengroßhändler Mautner in Graz, der sein Sortiment von über 10.000 Artikeln für alle Oberflächen vom Autolack bis zum Holzschutz in Zukunft mit TradeControl verwaltet.

## Alles aus einer Hand

Einen besonderen Stellenwert erhält die PCS IT-Trading GmbH durch ihr umfassendes Dienstleistungsangebot, das inzwischen auch zwei Rechenzentren, je eines in Wien und Graz, umfasst. „Wir sind außerdem einer der größten österreichischen Reseller von IT-Lösungen. In unserem 1.200 m<sup>2</sup> großen Lager halten wir im Durchschnitt 7.000 Artikel renommierter Hersteller on Stock“, so Martin Pfundner. „Davon profitieren Endkunden und Händler.“

In den letzten Jahren hat man zudem das Dienstleistungsangebot weiter ausgebaut, von internationalen Hardware-Rollouts für Key Accounts bis zu klassischen Managed Services oder zum kompletten Outsourcing. Auch die ERP-Lösung ist als „Software as a Service“ mietbar: gerade für kleinere und mittelständische Unternehmen immer öfter eine interessante Option.

„Durch unsere mittelständische Firmenstruktur haben wir den großen Vorteil, extrem flexibel agieren zu können“, betonen die beiden Geschäftsführer eine wichtige Säule ihres Erfolges. „Wir sind für unsere Kunden rund um die Uhr erreichbar!“ [www.pcs-it.at](http://www.pcs-it.at)

# Neues ERP-System eliminiert Fehllieferungen

Das Großhandelsunternehmen Hefele mit Sitz im bayerischen Plattling beschäftigt 170 Mitarbeiter. Seit März 2008 setzt Hefele das auf .NET-Technologie basierende ERP-System ENVenta ERP (vormals NVinity) des Softwarehauses Nissen & Velten ein.

Die Firma Hefele ist ein Produktionsverbindungshandel mit Sitz im niederbayerischen Plattling. Die bedeutendste Geschäftsfelder sind der Stahlhandel und der Handel mit Haustechnik. Die Tochter IBS Isar Betonstahlbiegerei hat sich auf die Produktion von Betonstahl für den Bau spezialisiert.

Da eine Individualsoftware auf Basis eines Midrange-Systems von Nixdorf in die Jahre gekommen war, entschied die Unternehmensführung, ein neues ERP-System einzuführen. Nach einem längeren Auswahlprozess kam das Softwarehaus Nissen & Velten mit dem webbasierenden ERP-System ENVenta ERP zum Zug.

## Transparenz des Warenstroms

Das chaotische Lager bildet das Herz des Handelsunternehmens. Auf 5.600 Palettenstellplätzen und in 8.900 Kleinteilfächern, die durch Regalförderzeuge erschlossen werden, steht das gesamte Sortiment für die

Kunden bereit. Hier herrscht jeden Morgen Hochbetrieb.

Die Kunden von Hefele können die Ware bis 8.30 Uhr bestellen und bekommen sie noch am gleichen Tag geliefert. Um 9.30 Uhr verlassen die 17 Lkws, die ihre Touren im Umkreis von 70 Kilometern rund um Plattling absolvieren, den Hof. In dieser einen Stunde müssen also alle Bestellungen gepickt und schnell auf den richtigen Lkws verladen werden.

Im Lager werden täglich 2.500 Picks ausgeführt, das heißt Auftragspositionen der Kunden kommissioniert. Mit dem von Nissen & Velten im Zuge des ERP-Projekts speziell für Hefele entwickelten Lagerverwaltungssystem klappt das reibungslos. Eingeführt wurden mit NVenta ERP auch Barcodescanner im Lager, sodass die Lagerbewegungen via Wireless LAN in Echtzeit in das ERP-System übertragen werden.

## Standorte integriert

Seit dem 16. März 2009 nutzt auch die Betonstahltochter IBS mit den Standorten Plattling und Neutraubling ENVenta ERP. Insbesondere wurde das Modul ENVenta ERP Biegerei erfolgreich eingeführt. „Durch den Einsatz unseres neuen ERP-Systems haben wir eine vollständige Integration der beiden Standorte der IBS erreicht“, erklärt Geschäftsführer Hans Stumpf. „Es spielt



Barcodescanner am ERP-System.

keine Rolle mehr, wo ein Auftrag erfasst wird und wo er, je nach Auslastung, gefertigt wird. Diese flexible Verteilung der Kapazitäten bietet uns einen wirklichen Mehrwert.“ Mit der Einführung des Moduls Call-Center nutzt Hefele auch die Office-Integration der Software intensiv. Auch eine Reihe kleinerer Funktionen bietet Vorteile gegenüber der ersetzten Unternehmenssoftware: wie die Möglichkeit aus den Daten eines erfassten Angebots direkt eine Bestellung zu generieren. Aus Geschäftsführungssicht ist auch die fortlaufend aktualisierte Übersicht über den Auftragsingang und die Abschlüsse der Verkäufer von hohem Nutzen. Als vorerst letzter Schritt des ENVenta-ERP-Projekts bei Hefele ist nun noch die Einführung des Moduls MIS (Management-Informationssystem) geplant. [www.nissen-velten.de](http://www.nissen-velten.de)



Agresso im Vergleich mit Oracle und SAP: unabhängige Studie **kostenlos** heruntergeladen unter [www.agresso.de/morgen](http://www.agresso.de/morgen)



# morgen...

## Neue Märkte?

Globalisierung, Optimierung Time-to-Market, integriertes Informationsmanagement ... Gestern dies, heute das, morgen jenes!

### Schneller am Ziel

Dienstleistungsunternehmen müssen schnell auf Änderungen reagieren. Betriebswirtschaftliche Standardsoftware sollte daher vor allem eines sein: schnell und flexibel anpassbar.

### Maßstäbe in puncto Anpassungsfähigkeit

Der Vergleich mit führenden ERP-Anbietern beweist: Agresso-Anwender können 95 % aller Modifikationen selbst vornehmen – und sind damit schneller am Ziel.

### Mehr Flexibilität senkt Kosten

Kaum eine andere ERP-Lösung verfügt in der dauerhaften Nutzung über eine vergleichbar hohe Anpassungsfähigkeit. Der Vorteil: Ihre ERP hat einen nahezu unbegrenzten Lebenszyklus. Und das bei gesunkenen Betriebs- und Wartungskosten.

Lösen Sie Ihre Herausforderungen mit der flexibelsten ERP. Wie, das erfahren Sie unter: [www.agresso.de/morgen](http://www.agresso.de/morgen)

**Agresso – komme was wolle!**

ERP... with NO Expiration Date™



# Transparente Konzernstrukturen - von der Materialwirtschaft bis zum Reporting

Anders als der Name vielleicht vermuten lässt, hat die Frischeis Unternehmensgruppe mit Sitz in Österreich nichts mit Kühlmittel oder Speiseeis zu tun, sondern ist Lieferant für das Holzverarbeitende Gewerbe und die Wiederverkäufer im Do-It-Yourself-Bereich.

Frischeis wurde 1948 als Handel für Holz- und Brennstoffe im österreichischen Stockerau gegründet. Die Gruppe vertreibt europaweit Produkte führender Hersteller, ergänzt durch Spezialimporte aus Übersee. 1991 wagte man den Sprung ins Ausland mit der ersten Niederlassung in Leipzig. Heute besteht der kontinuierlich wachsende Betrieb aus einem Filialnetz von 52 Standorten in 14 Ländern.

Frischeis ist schnell gewachsen. Allein in den letzten zehn Jahren wurden europaweit rund 30 neue Standorte eröffnet - und die Entwicklung geht weiter: Derzeit sind Niederlassungen in der Slowakei, in Kroatien und Rumänien geplant. Kunden sind gewerbliche und industrielle Abnehmer mit qualitativ hochwertigen Rohstoffen und Halbfertigprodukten. Die IT-Infrastruktur wurde anfangs von jeder einzelnen Geschäftsstelle selbständig geregelt: Zu Beginn besaß jeder Standort noch eigene, untereinander nicht vernetzte Unix-Server mit lokaler Warenwirtschaft. Schnell wurde jedoch klar, dass die IT professionalisiert werden musste. Das Unternehmen eruierte daher zahlreiche ERP-Angebote und entschied sich schlussendlich für Infor.

## Infor ERP AS im Einsatz

Die Wahl fiel auf ERP AS, die unternehmensweite ERP-Software von Infor. Als Server für das System dient ein leistungsstarkes IBM-System mit zwei-Wege-Prozessor Power5, 25 GB Hauptspeicher und 1,5 TB Speicherkapazität. Frischeis hatte eine Lösung mit umfangreichen Funktionen von der Materialwirtschaft über die Finanzbuchhaltung bis hin zum Repor-



ting gesucht. „Die gebotenen Funktionen in Kombination mit dem guten Preis-Leistungsverhältnis konnte aus unserer Sicht nur Infor ERP AS leisten“, sagt Josef Schirmböck, Leiter IT Services bei Frischeis. „Mit dem Infor-System steht der Kunde im Mittelpunkt - und das war uns wichtig. Wir wollten eine Lösung, die unsere Konzernstrukturen exakt abbilden kann.“ Vorerst nahm das neue System den Echtbetrieb in der Zentrale in Stockerau auf. Schrittweise wurden weitere Geschäftsstellen in Österreich, später im Ausland angeschlossen.

## Qualität im Kundenservice

Was zu diesem Zeitpunkt noch fehlte, war ein Informationssystem für die Mitarbeiter, um den Kundenservice zu verbessern. „Im Gespräch mit Kunden war es oft schwierig für unsere Mitarbeiter, Informationen wie Lagerbestände, Materialverfügbarkeiten oder Bestelldaten zu einem bestimmten Vorgang aus dem ERP-System abzurufen“, erinnert sich Schirmböck.

Zu diesem Zweck wurde zusätzlich das Kundeninformations-Modul Infor ICEE CIS implementiert. Heute hat das zentral geführte Unternehmen Frischeis eine einheitliche ERP-Lösung für Vertrieb, Planung, Disposition, Einkauf, Bewertung und Lager. Das zusätzliche Kundeinformations-Modul

ICEE CIS erleichtert darüber hinaus vielen Mitarbeitern jetzt den Kontakt zum Kunden. So konnte Frischeis mit dem neuen Modul die Informationsqualität im Telefonverkauf deutlich erhöhen. „Bevor wir das Modul installiert hatten, mussten die Informationen über WinClients direkt im ERP-System abgerufen werden. Mit dieser Methode mussten wir häufig lange nach den gewünschten Informationen suchen - selbst dann, wenn wir genau wussten, wo diese zu finden sind. In der Zwischenzeit dreht der Kunde natürlich Däumchen“, berichtet Josef Dungl, IT-Services- und Groß-EDV-Teamleiter bei Frischeis. „Das geht heute wesentlich schneller und einfacher. Das Kundeninformationssystem CIS zeigt uns alle nötigen Informationen zu einem Auftrag mit einem Klick“, so Dungl weiter.

Für die Installation des Systems war darüber hinaus kein Fachpersonal notwendig. „Das ist wie mit einem Programm am Heimcomputer. Einfach installieren und fertig - der Rest ist selbsterklärend“, sagt Schirmböck. Zurzeit ist das Infor-Kundeninformationssystem ICEE CIS an den Niederlassungen in Österreich und Deutschland im Einsatz. Ähnlich wie bei der Implementierung des ERP-Systems wird auch das neue Modul nun schrittweise an den übrigen Frischeis-Standorten auf der ganzen Welt installiert.

[www.infor.at](http://www.infor.at)

## Pünktliche Lieferung - pünktlicher Umsatz

Heute ist eine Informationstechnologie gefragt, die alle wertschöpfenden Fertigungs- und Logistikprozesse integriert und optimal unterstützt. Die Fibro-Gruppe setzt dabei auf PSIpenta.

Im Werk Weinsberg fertigt die 1958 gegründete Fibro GmbH Rundschalttische mit Planverzahnung, NC-Rundtische und Rundlauftische mit Kurventrieb und ist weltweit tätig. Rund 950 Mitarbeiter erwirtschafteten 2008 über 180 Mio. Euro.

### Die Problemlage

Seit längerem gab es handfeste Probleme mit der Liefertermintreue. Sie lag zeitweise deutlich unter den gesteckten Zielen, und es bildeten sich zu hohe Bestände mit hoher Kapitalbindung. So setzten sich Entscheider aller drei Unternehmensbereiche mit den Geschäftsführern zusammen, um rasch Abhilfe zu schaffen. Die Ziele wurden definiert: Die Erhöhung der Liefertermintreue, die Reduzierung der Bestände verbunden mit einer optimierten Lagerhaltung sowie eine effektive Erhöhung der Prozessgeschwindigkeit.

Schon 1999 hatte man das selbst entwickelte EDV-System durch den ERP-Standard PSIpenta des Branchenspezialisten

Psipenta Software Systems GmbH abgelöst. Auch diesmal entsprach die PSIpenta-Lösung am ehesten den Vorstellungen der Maschinenbauer. Das vom Berliner Systemhaus neu entwickelte Funktionspaket Adaptive Manufacturing Control (AMC) ist tief im ERP-Standard integriert. Es nutzt Algorithmen aus der Regelungstechnik zur adaptiven Fertigung, um auch unter dynamischen Bedingungen vordefinierte Zielstellungen wie eine Erhöhung der Prozessgeschwindigkeit selbständig zu erreichen. Kernbestandteil sind die Module SRM (Selbstregulierender Mechanismus), DPA (Dynamischer Produktionsabgleich) und CTP (Capable to promise). Nach der Beauftragung der Berliner im April 2008 konnte bereits im Juni mit der Rückstandsauflösung begonnen und im Oktober fast vollständig mit den neuen Modulen gestartet werden.

### Die Lösung

Heute entstehen in PSIpenta adaptive klar strukturierte Aufträge, die die Liefer- und Fertigungsabschnitte schon in der Kundenvorgangsstruktur erhalten, die in dem sMoment entsteht, in dem ein Auftrag erteilt wird. Und auch der Vertrieb und die Konstruktion sind in den Arbeitsplan eingebunden, sodass das System von Beginn



an die komplette Prozesskette abbildet. Das Projektmanagement achtet bis zur Auslieferung strikt darauf, dass jede Station der Supply Chain ihre Aufgaben plangemäß abarbeitet.

Kleine Modifizierungen der Software waren anfangs schon nötig. So hatte man zunächst nicht berücksichtigt, dass ein Teil nicht immer beim selben Lieferanten eingekauft werden muss. Außerdem machte die Praxis deutlich, dass nicht nur Prognosen, Bedarfe und Verbräuche eine Rolle spielen, sondern auch die Wirtschaftlichkeit: Etwa wenn man übers Jahr nur zwei Teile braucht, die wirtschaftliche Losgröße laut Fertigung aber zehn Teile wären. So entstand schon früh ein Programm zur wirtschaftlichen Losgrößenbetrachtung, das jeden Artikel mit unterschiedlichen Zahlen kalkuliert und eine Lagerkostenrechnung gegenüber stellt. [www.psipenta.de](http://www.psipenta.de)



## OfficeMaster® – die Unified Communications Lösung

OfficeMaster® verbindet die Telekommunikation mit der Informationstechnologie. Die Hard- und Softwarelösungen integrieren **Fax, SMS, Voice** und **CTI** in alle E-Mail- und Anwendungssysteme. Für schnelle, reibungslose Geschäftsprozesse.



# BARC-Studie über Softwarewerkzeuge für die Planung im Mittelstand

Die neue BARC-Studie „Planungswerkzeuge für den Mittelstand“ bewertet und vergleicht integrierte Planungswerkzeuge, die im deutschsprachigen Raum angeboten werden.

Dr. Carsten Bange, Florian Ehmann, Barney Finucane

Planungswerkzeuge sind aktuell ein wesentlicher Treiber des Softwaremarktes für Business-Intelligence-Werkzeuge. Trotz Zurückhaltung in vielen anderen Investitionsbereichen haben offensichtlich viele Betriebe den Investitionsbedarf an dieser Stelle erkannt. Folgerichtig werden spezielle Softwarelösungen für die Planung immer häufiger eingesetzt: Eine aktuelle Umfrage ergab, dass 38 % der Unternehmen bereits spezialisierte Software für Planung, Budgetierung und Forecasting einsetzen (Abbildung 1).

## Integrierte Planungswerkzeuge: Klarer Fokus auf KMUs

Kleine und mittlere Betriebe sehen sich immer schnelleren Änderungen ihres Umfeldes ausgesetzt: Kunden sind umfassender informiert, der Wettbewerb gewinnt an Dynamik und Konjunkturzyklen sind volatil als jemals zuvor. Umso wichtiger ist die Fähigkeit der Betriebe, sich an Marktbedingungen anzupassen.

Ein bedeutender Bestandteil dieses Anpassungsprozesses ist eine effiziente Planung, um sich auf künftige Strukturen, Ereignisse und Prozesse vorbereiten zu können. Dabei werden Planungsprozesse systematisch angepasst, um kontinuierliche Verbesserungen der eigenen Wertschöpfung zu erzielen.

Ergänzt wird die Planung häufig um ein Berichtswesen und Analysemöglichkeiten. Beide Bereiche helfen, Entwicklungen zu verstehen. Die Planung ist dazu geeignet Unternehmensressourcen und Prozesse an zukunftsgerichtete Strategien und Pläne anzupassen. Dies erklärt die häufige Nutzung

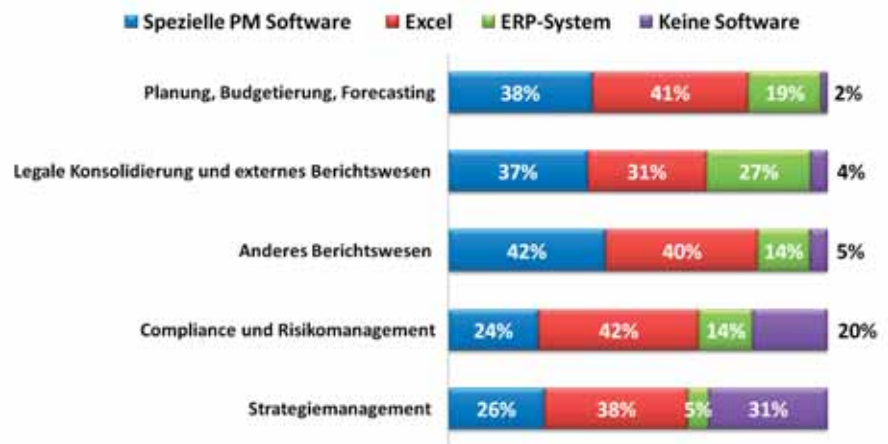


Abbildung 1: Nutzung von Softwarewerkzeugen in verschiedenen Performance-Management-Prozessen (BARC-Marktstudie „Performance Management Processes“ 2009, n=407).

von integrierten Planungswerkzeugen, die im Kern Planungsfunktionen anbieten und diese um Berichtswesen- und Analyse- sowie teilweise um Konsolidierungsfunktionen ergänzen.

Die Kombination aus Funktionen der Planung und des Berichtswesen spielt in Unternehmen ohne Tochterfirmen eine bedeutende Rolle. Laut der BARC-Marktstudie „Planung und Budgetierung in Europa“ (2008) ist bei etwa der Hälfte dieser Unternehmen das Berichtswesen ein Teil der Planung (Abbildung 2). Dies steht im Gegensatz zu Konzernen mit Tochterunternehmen, in denen zu einem überwiegenden Teil Plandaten in ein eigenständiges Berichtswesen exportiert werden.

Zusätzlich kommt die Studie zu dem Schluss, dass integrierte Planungswerkzeuge aufgrund des fehlenden Datentransfers zwischen unterschiedlichen Werkzeugen zu einer deutlich höheren Anwenderzufriedenheit führen. Integrierte Planungswerkzeuge lösen außerdem immer häufiger MS Excel ab. Befragungen ergeben regelmäßig, dass Excel-Anwender unzufriedener mit ihrem Werkzeug sind als Anwender von speziellen Planungs- oder Performance-Management-Werkzeugen und Anwender in Szenarien, in denen Excel mit einem speziellen Planungswerkzeug kombiniert wird (Abbildung 3).

Neben der erheblich geringeren Anwenderzufriedenheit weist Excel zusätzlich für die Durchführung von Planungsaufgaben erhebliche Mängel auf, was den unterstützten Planungsprozessen zusätzlich die Effizienz nimmt:

- Eine einheitliche Datenbasis steht nicht zur Verfügung.
- Datenstrukturen und Geschäftslogiken sind undokumentiert.
- Eine Unterstützung des Planungsprozesses fehlt.
- Fast 90 % aller Excel-Blätter weisen Fehler auf.

## Welche Leistungsumfänge sind zu erwarten?

Ausgewiesene Planungswerkzeuge trennen im Unterschied zu Excel Datenhaltung, Modelle und Planungsmasken. Daten werden häufig über Datenintegrationswerkzeuge aus Vorsystemen übernommen und zentral in einer Datenbank abgelegt. Die Datenintegrationswerkzeuge sind entweder in den Planungs-Applikationen enthalten, werden mit Datenbanken geliefert oder sind als Spezialwerkzeuge am Markt verfügbar.

Für die Speicherung der Daten kommen relationale oder multidimensionale Datenbanken zum Einsatz. Wichtig für die Kaufentscheidung ist, dass die Reaktionsgeschwindigkeit den Ansprüchen genügt und

die Planungsapplikation ohne manuelle Eingriffe durch den Endanwender verwendet werden kann.

Mit den Werkzeugen werden individuelle Planungsmodelle aufgebaut und Berechnungslogiken definiert. In vielen Fällen werden vordefinierte Modelle ausgeliefert, die auf kundenspezifische Anforderungen angepasst werden können. Die Modelle können in jedem Planungszyklus mit neuen Daten gefüllt werden. Zusätzlich sind vorhandene Daten, verwendete Modelle und Logiken einfacher als in Excel zu dokumentieren.

Für die Durchführung der Planung stehen Administrations-, Modellierungs- und Planungsfunktionen zur Verfügung. Für Modellierung, Planmaskenerstellung und die eigentliche Plandatenerfassung werden auf Rechnern lokal installierte Softwarelösungen (Full Clients), webbasierte Lösungen (Thin Clients), Mischformen dieser beiden (z. B. Java-Applets oder ActiveX-Objekte) oder auch in Microsoft Excel integrierte Ergänzungen (Excel-Add-ins) angeboten.

Für die manuelle Erfassung von Daten verfügen Planungswerkzeuge über unterstützende Funktionen, die über die Möglichkeiten von Excel weit hinausgehen. Neben vordefinierten Multiplikationsfaktoren und anderen Eingabehilfen gibt es Kopierfunktionen, Prognoseverfahren, Funktionen zur hierarchischen Verteilung von Planwerten, Übernahme von Verteilungsschlüsseln und Aggregation von Werten in koordinierten Teilplänen.

Bei den meisten Tools werden Funktionen für die Kommentierung erfasster Daten zur Verfügung gestellt, die anders als in Excel nicht nur auf Zellebene greifen. Kommentare können sich gerade für andere am Planungsprozess beteiligte Anwen-



Abbildung 2: Unternehmen ohne Tochterfirmen setzen regelmäßig Funktionen ihres Planungssystems für das Berichtswesen ein, Konzerne mit Tochterunternehmen verfügen oftmals über ein eigenständiges Berichtswesen (BARC-Marktstudie „Planung und Budgetierung in Europa“ 2008, n=430).

der als hilfreich erweisen.

Planungstools bieten meist unterstützende Funktionen zur Abbildung eines Workflows. Die Notwendigkeit dieser Funktion ist allerdings abhängig von der Ausrichtung des Planungsprozesses (s. u. Top-Down vs. Bottom-up Planung). Excel hingegen verfügt über keine derartigen Funktionen, das Produkt von Microsoft für die Workflow-Entwicklung ist MS Visio.

#### Wie segmentiert sich der Markt?

Am Markt verfügbare Werkzeuge können anhand verschiedener Kriterien segmentiert werden.

##### ► Internationalität des Anbieters

Der Vertrieb erklärungsbedürftiger Software setzt Kenntnisse der lokalen Gegebenheiten voraus. „Lokal“ bezeichnet in diesem Zusammenhang auch aus mehreren Ländern bestehende Regionen wie der deutschsprachige Raum, der einen weitgehend einheitlichen Absatzmarkt für Planungssoftware bietet. Die englischsprachigen Länder bieten einen ähnlich abgeschlossenen Markt. Nur sehr wenige Planungsprodukte haben dagegen eine wirklich globale Reichweite. Hierdurch unterscheidet sich der Markt für Planungs-

international geprägten BI-Markt. Die deutlichste Segmentierung des Marktes für Planungswerkzeuge ist daher zwischen den Produkten der größten BI-Anbieter und die der lokalen Anbieter.

##### ► Planungsstrategie

Im Bereich der Planungsstrategie kann zwischen eine Top-down- und einer Bottom-up-

Strategie unterschieden werden. Mit dem Begriff Top-down-Planung wird die Vorgabe von Plandaten durch eine übergeordnete Instanz im Unternehmen bezeichnet, mit dem Begriff Bottom-up-Planung wird die Erarbeitung von Plandaten durch untergeordnete Stellen im Unternehmen beschrieben. Mit Gegenstromverfahren wird eine Vorgehensweise bezeichnet,

## Nie wieder ermüdende SAP®-Datenanalysen

**QlikView hat den Analyse-Turbo! Überzeugen Sie sich selbst bei unserem QlikTalk in Wien am 29.10.09 um 14.00 Uhr!**

Lassen Sie sich von den Erfahrungen unserer Kunden inspirieren und nutzen Sie die Gelegenheit, sich mit einigen von mehr als 12.400 QlikView-Kunden auszutauschen.

Mehr Infos und Anmeldung unter: [www.qlikview.com/sap](http://www.qlikview.com/sap)

**Reminder!**  
SAP-Webseminar  
am 20.10.09  
um 10:00 Uhr

**QlikView**  
[www.qlikview.com](http://www.qlikview.com)

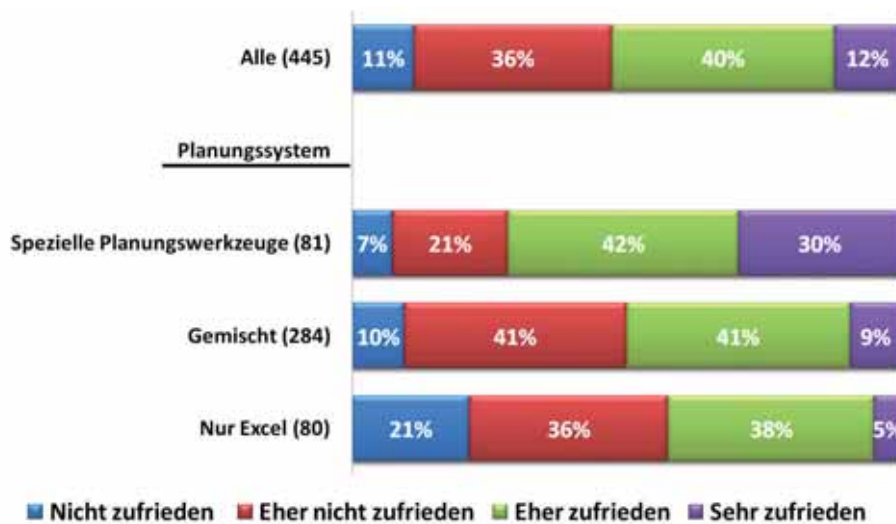


Abbildung 3: Spezielle Planungswerkzeuge schaffen eine höhere Anwenderzufriedenheit als MS Excel. Schon das Abweichen von einer reinen Excel-Strategie („Gemischtes Planungssystem“) erhöht die Anwenderzufriedenheit deutlich [BARC-Marktstudie „Planung und Budgetierung in europäischen Unternehmen“ 2008, n=445].

bei der sowohl Bottom-up als auch Top-down-Werte geplant werden.

Bei der Top-down-Planung steht die strategische Unternehmensplanung mit der Durchführung von Simulationen und Analysen im Mittelpunkt. Neben Simulationen, bei denen in der Planung verwendete Parameter geändert werden, können auch Änderungen in Stammdaten simuliert werden. Zusätzlich werden ausgeprägte Funktionen der Datenverteilung und der Szenarienbildung nachgefragt. Häufig sind nur einfache Berechtigungskonzepte verfügbar, was eine Reduzierung des Administrationsaufwandes bedeutet. Ein Web-Zugriff auf die Planungsapplikation ist von untergeordneter Bedeutung. Werkzeuge für die Top-down-Planung werden unter anderem von BOARD (BOARD), prevero (prevero 7) und IBM (IBM Cognos TM1) geliefert.

Die Bottom-up-Planung hingegen ist für große Anwendergruppen gedacht. Im Vordergrund steht nicht die strategische Planung, sondern die Erfassung von Plandaten. Häufig kommen Web-Frontends zum Einsatz, um die Dateneingabe durchzuführen. Dem Planer stehen nur geringe Möglichkeiten der automatischen Datenverteilung und der Analyse erfasster Daten zur Verfügung. Typisch sind auch Funktionen, um am Server durchgeführte Änderungen gezielt rückgängig machen zu können. Der Planungsprozess wird durch Workflow-Mechanismen unterstützt. Aufgrund der gro-

ßen Anwenderzahlen sollten Berechtigungen über Rollen vergeben werden. Werkzeuge für die Bottom-up-Planung sind beispielsweise Cubus (ABC für OLAP), Evidanza (BIS.center) oder SAP (BI IP).

#### ► Modellausrichtung und Standardisierungsgrad

Planungswerkzeuge können in ihrer Modellausrichtung auf bestimmte Anwendungen ausgerichtet sein. Eine Möglichkeit ist ein großes Angebot an integrierten Finanzplanungswerkzeugen, die Erfolgs-, Finanz- und Bilanzplanung in einem vordefinierten, integrierten Modell im Werkzeug umgesetzt haben. Vertreter sind hier CoPlanner, Lucanet und Winterheller. Auch viele andere Anbieter liefern für die Finanzplanung fertige Modelle mit aus, verfolgen aber einen ansonsten offeneren Ansatz. Weitere vordefinierte Anwendungen bieten Möglichkeiten für die Investitions- und Kredit- (z. B. Denzhorn, Lucanet, Cubus), Personal- (z. B. Software4You) oder Vertriebsplanung.

Alternativ können Planungsprodukte in ihren Modellen auch auf bestimmte Branchen ausgerichtet sein. Hierfür ist aber auch die Bereitstellung anwendungs- und branchenspezifischer Funktionen und Dialoge wichtig - wie zum Beispiel die Bereitstellung eines Dialogs zur Krediterfassung im Rahmen einer Anwendung für die Finanzplanung.

Vordefinierte Modelle und Funktionen

gehen mit einem hohen Standardisierungsgrad der entsprechenden Lösungen einher. Einen geringen Standardisierungsgrad und damit in der Regel eine recht hohe Flexibilität im Aufbau unterschiedlicher Applikationen haben eher entwicklungsorientierte Werkzeuge oder Reporting- und Analyse-Werkzeuge, die die Eingabe von Planzahlen ermöglichen. Beispiele sind arplan (Enterprise), Bissantz (Delta Master), Board (Board), oder Cubeware (Cockpit).

#### ► ERP-Anbindung

Hersteller von ERP-Software bieten oft Planungsfunktionen in operativen Systemen an oder zusätzlich zu ihrem ERP integrierte Planungswerkzeuge über Partnerschaften. Beispiele: Kern Alevo für die operative Planung in SAP ERP, SAP BPS auf BW oder Evidanza BIS.Dynamics für Microsoft Dynamics.

#### ► Anzahl der Planer

Viele Firmen im Markt zielen mit ihrem Angebot explizit auch auf kleine Unternehmen und Start-ups ab, in denen eine geringe Zahl an Anwendern häufig mit eingeschränkten Vorkenntnissen plant. Bestandteil der Werkzeuge ist daher vielfach auch ein hohes Maß an Vordefinition betriebswirtschaftlicher Inhalte bis hin zu einer integrierten Anleitung zur Planung. Typische Vertreter in diesem Marktsegment sind Bank Austria, Denzhorn, Ecomplan, SWOT und vor allem die Einzelplatzversion weiterer Anbieter.

Andere Anbieter sind häufiger in einem Konzernumfeld anzutreffen, in dem es unter anderem darum geht, eine größere Anzahl an Planern zu unterstützen und zu koordinieren. Beispiele hier sind IBM (Cognos Planning), Oracle (Hyperion Planning), SAP (BPC auf BW, BI IP), SAS oder Thinking Networks.

Die verbleibenden und meisten Anbieter im Markt positionieren sich dazwischen, häufig mit einem typischen Anwendungsbereich von 3-10 Planern, die koordiniert zusammenarbeiten können.

*Dr. Carsten Bange ist Geschäftsführer des BARC-Instituts.*

*Barney Finucane ist Analyst im Bereich Business Intelligence bei BARC.*

*Florian Ehmman ist Analyst im Bereich Business Intelligence bei BARC.*

# SAP BusinessObjects: BI-Lösungen verbinden Mensch, Information und Unternehmen

Mitarbeiter, Informationen und Geschäftsprozesse über Unternehmensnetzwerke verbinden und so die Unternehmensperformance optimieren: Dafür bietet SAP BusinessObjects eine breit gefächerte Palette an Tools und Anwendungen - und dies unter einem ganzheitlichen Gesichtspunkt.

SAP BusinessObjects bietet mehr als „nur“ BI-Tools: Vielmehr wird damit eine einheitliche BI-Strategie unterstützt, die Enterprise Performance Management, Business Intelligence, GRC (Governance, Risk & Compliance) und Information Management abdeckt.

## Lückenloses Performance Management

Mithilfe von SAP BusinessObjects EPM-Lösungen lässt sich über eine zentrale Datenquelle die unternehmensweite Planung, Steuerung, Messung und Kontrolle der Leistung vornehmen. „Unternehmen müssen immer schneller planen und mit weniger Budget und Ressourcen mehr erreichen“, so Harald Epner, Leiter Solutions & Industries bei SAP Österreich. Es gilt daher, die Strategie und das Tagesgeschäft besser miteinander zu verknüpfen, um vorausschauende Entscheidungen zu treffen.

„Zugleich müssen diese Entscheidungen transparent und effizient sein - und regulatorische Anforderungen erfüllen“, so Epner weiter. Eine gute Ergänzung sind daher SAP BusinessObjects GRC-Lösungen: Wichtige Vorschriften können eingehalten, Governance-Aspekte berücksichtigt und Risiken nachhaltig vermieden werden.

## Analysen und Reporting - auch ohne spezielle IT-Kenntnisse

Die Verhältnisse auf den Märkten ändern sich rasch und damit auch die Fragestellungen im Unternehmen. Dies verkürzt auch die Zyklen, in denen Unternehmen ihre Stellgrößen - wie z. B. Absatzlage, Einkaufslage, Mitarbeiterstand oder Logistik und Lagerhaltung - betrachten müssen. Somit wird es immer wichtiger, dass Unternehmensdaten und Informationen rasch - und ohne Filter oder Mittelspersonen - an jene Personen gelangen, die auch die Entscheidungsgewalt besitzen.

Bisher mussten Entscheider bestimmte Unternehmensdaten und benutzerdefinier-

te Berichte bei den einzelnen Abteilungen anfordern und dann zusammenführen. Mit geeigneter BI-Software ist intuitive Datenanalyse ohne Spezialkenntnisse praktisch in Selbstbedienung möglich. Die neue SAP-



BusinessObjects-Edge-Serie bietet eine an mittelständische Unternehmen angepasste BI-Technologie.

Mit vorkonfigurierten Abfragen und Management-Reports für Abteilungsmanager wird der Analyse- und Auswertungsbedarf vollständig abgedeckt.

## Grundvoraussetzung: Verlässliche Unternehmensdaten

Verlässliche Daten - zu jeder Zeit für alle Bereiche: Das wird immer wichtiger. Eine zuverlässige, konsistente Datenbasis für Entscheidungen zu schaffen, ist bei der Vielzahl von Datenquellen zu einer geschäftskritischen Herausforderung geworden und Grundlage um erfolgreich BI zu betreiben.

Mit einer Lösung wie z. B. SAP BusinessObjects Data Services können Unternehmensdaten gesteuert und analysiert werden - unabhängig davon, welche Plattform verwendet wird. Umfassende Funktionen für das Aufbereiten, Bereinigen, Abgleichen und Bewerten liefern verlässliche Unternehmensdaten.

## SAP BusinessObjects Explorer

### Daten suchen, finden und analysieren: So einfach wie googeln

SAP BusinessObjects Explorer kombiniert die Einfachheit und Geschwindigkeit einer Suchfunktion mit der Zuverlässigkeit und der analytischen Kraft einer BI-Lösung. Informationen, die in Hunderten von internen und externen Ressourcen versteckt sind - sei es in strukturierten Datenbanken, BI-Systemen, Suchmaschinen oder im Internet - lassen sich einfach und schnell finden. Und zwar auch von Anwendern, die über keine Vorkenntnisse im Bereich Datenanalyse verfügen: Sie können

über ein Suchfeld Stichwörter wie in eine Suchmaschine eingeben, um nach Daten zu suchen, die ihnen wichtige betriebswirtschaftliche Fragen beantworten.

**Probieren Sie den SAP BusinessObjects Explorer kostenlos aus - mit Ihren eigenen Daten! Einfach registrieren unter**

<https://goexplore.ondemand.com>

Weitere Informationen:  
E-Mail: [info.austria@sap.com](mailto:info.austria@sap.com)  
Tel.: 0800 293 403

# Business Intelligence braucht mehr als nur SAP

Die Ströer-Gruppe setzt bei ihrem Planungs- und Controllingsystem auf Professional Planner von WINTERHELLER software.

„Out-of-Home-Medien“ bezeichnet alle Werbeformen, die einem „außer Haus“ begegnen. Die Ströer-Gruppe ist dabei in Europa die Nummer drei und Spezialist für großformatige Werbeformen. Im Kernmarkt Deutschland ist Ströer mit mehr als 500 Mio. Euro Konzernumsatz (2007) nicht nur die Nummer eins für Out-of-Home-Medien, sondern gehört damit auch zu den größten Medienunternehmen des Landes. Darüber hinaus vermarktet die Ströer-Gruppe Werbeflächen in insgesamt zehn Ländern.

## Aufgabenstellung

Ziel war es, ein dezentrales Planungs- und Controllingsystem mit unterschiedlichen Zugriffsberechtigungen zu implementieren, das eine zuverlässige operative und strategische Planung für alle relevanten Bereiche ermöglicht. Die problemlose Integration von GuV- und Bilanzrechnung beim Upload der Daten aus dem SAP-Konsolidierungsprogramm EC-CS sowie die Akzeptanz der Mitarbeiter waren dabei die wichtigsten Bedingungen für das Projekt.

## Die Lösung

Die Einarbeitung in die Sprache und Prozesse des Unternehmens sind wichtige Erfolgsfaktoren für die Implementierung

eines Softwareprojektes. Die Einführung von Professional Planner zur Modellierung der Abläufe vereinfachte dabei die Erstellung und Konsolidierung der einzelnen Reportingberichte deutlich und löste die bestehenden Excel-Berichtsmappen ab. Außerdem konnten damit zahlreiche gewünschte Änderungen und Ergänzungen realisiert werden, die sich bisher als zu komplex erwiesen hatten:

**Übernahme der Basisdaten aus der GuV und Bilanz:** Basis für das Reporting ist das bestehende Konsolidierungstool ECCS. Im ersten Schritt wurden Basisdaten für die GuV und Bilanz übernommen. Hervorzuheben ist, dass dies über die Standardschnittstellen von Professional Planner realisiert wurde - absolut erfolgreich und leistungsstark. Damit wurde ein Prozess geschaffen, in dem auch Ad-hoc-Justierungen jederzeit möglich sind. Diese Konstanz im Reporting gibt dem Controlling wieder die Möglichkeit, Daten individuell aufzubereiten und zu berichten - ohne die Systemgrenzen von SAP.

**Integration von GuV, Bilanz, Cashflow und Investitionsrechnung:** Dieser hohe Anspruch konnte mittels eines Datasets, das aus der ersten Planungsrunde gewonnen wurde, realisiert werden, und beeindruckte durch eine kurze Entwicklungszeit und eine reibungslose Projektbetreuung.

**40 Planer an 40 verschiedenen Orten mit 40**

## Professional Planner



Professional Planner - die Budgetierungs- und Planungssoftware als aktuelle kostenlose Einzelplatz- Vollversion. Sie ist für jedermann ohne Registrierung zugänglich und einsetzbar. Empfohlen für Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern bietet die Software vollen Funktionsumfang.

Für die nächst höhere kostenlose Vollversion der Software (ab 50 Mitarbeiter) muss sich der User auf der Website registrieren. Zusätzlich bietet das Unternehmen eine breite Palette von Professional-Planner-Zusatzangeboten, Supportleistungen und Lösungsangeboten an.

**unterschiedlichen Zugriffsrechten:** Für die Ströer-Gruppe ist ein dezentraler Zugang von bis zu 40 Usern wichtig, damit die verantwortlichen Niederlassungsleiter von ihrem Standort aus die Planung ergänzen können. Eingabefehler oder das Excel-typische Formelchaos gehören der Vergangenheit an. Die Akzeptanz seitens der Anwender war damit von Beginn an hoch.

## Das Ergebnis

- Deutliche Verbesserung des Planungsprozesses durch Fehlervermeidung
- Direkter Zugriff auf die SAP-Module durch die Fachabteilung Controlling
- Individuelle Anpassung des Datenmodells durch den Kunden
- Dezentrale Datenverteilung für 40 Anwender mit exakt definierten Zugriffsrechten
- Automatische Konsolidierung auch für die Niederlassungsleiter
- Exakte Investitionsplanung mit automatischer Darstellung in den Berichten
- Zeitersparnis, da keine Abstimmungs-differenzen mehr auftauchen

WINTERHELLER software GmbH ist ein Produktanbieter mit hoher Lösungskompetenz und Spezialist für Business Intelligence (BI) und Corporate Performance Management (CPM). Sie bietet fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen, professionelle Beratung und Implementierung sowie flexible Softwarelösungen für die Bereiche Unternehmensplanung, -steuerung und -konsolidierung.

Flexible und dynamische Planungsprozesse konsistente Erfolgs-, Liquiditäts-, Bilanzrechnung und Simulationen legale Konsolidierung, Managementkonsolidierung und Reporting Integration von Vorsystemen wie SAP, Microsoft, Navision und weiteren gängigen Vorsystemen, Microsoft Certified Gold Partner, Citrix Partner.

[www.winterheller.com](http://www.winterheller.com)

# Große Nachfrage im Mittelstand

**QlikTech gilt als Hecht im Karpfenteich der Business Intelligence-Anbieter. MONITOR sprach mit Geschäftsführer Ulrich Beckmann.**

Dominik Troger

**Der aktuelle BI Survey 8 von Nigel Pendse und BARC stellt dem Produkt QlikView beste Noten bei Kundenzufriedenheit und Performance aus. Warum?**

Business Intelligence soll Geschäftsdaten auf eine intelligente Weise verknüpfen und so visualisieren, dass wirklich jeder Mitarbeiter selbst in der Lage ist, mit diesen Daten zu arbeiten. Er muss mit wenigen Klicks zu aussagekräftigen Informationen kommen und sehen können, wie es um seinen Bereich steht, wo es gut läuft oder wo man nachjustieren muss.

Qliktech verfolgt seit Jahren die Vision „Entscheidungen einfach für jedermann“ zu ermöglichen und wollte von Anfang an raus aus der Expertenecke. Nicht nur die von Ihnen genannten Analysten, sondern auch die starke Nachfrage nach unseren Produkten zeigen, dass dieser Ansatz die Bedürfnisse des Marktes trifft.

**Wo sehen Sie die Vorzüge des Produktes?**

Ich sage es mal plakativ: Unsere BI-Lösung kann um die Ecke denken. Sie arbeitet wie das menschliche Gehirn, die Analysen sind logisch assoziativ und für jedermann einfach durchführbar. Bei uns werden alle erforderlichen Daten in den Arbeitsspeicher eines Servers geladen, und dort finden dann sämtliche Berechnungen und lo-

gischen Verknüpfungen statt. Damit sind Anwender nicht nur sehr schnell, sie können ihre Abfragen dabei auch jederzeit frei variieren. Das ist bei starr vordefinierten OLAP-Cubes völlig unmöglich.

**Fördert die aktuelle Wirtschaftslage die BI-Branche?**

Unternehmen stehen heute unter einem enormen Druck, ihre Zahlen genauer, besser und schneller analysieren zu können, quer durch alle Abteilungen und auch standortübergreifend. Das geht nur mit schlanken und anwenderfreundlichen Analyse- und Reportinglösungen, die schnell alle erforderlichen Informationen für eine fundierte Entscheidungsfindung liefern.

QlikView fährt bereits seit Jahren einen Ansatz, der insbesondere in der aktuellen Wirtschaftslage überzeugt: Möglichst vielen Mitarbeitern innerhalb der Organisation eine umfassende Analyse ihrer aktuellen Daten und Prozesse zu ermöglichen, um Trends und Potenziale schnell erkennen und entsprechend reagieren zu können.

**Welche Trends bewegen den österreichischen BI-Markt?**

Das Thema Effizienz steht klar im Vordergrund, und zwar prozessübergreifend. Deshalb sind nicht nur eine einfache Bedienbarkeit, kurze Projektzyklen und ein schneller ROI im Fokus, sondern auch Themen wie Mobile BI und Cloud Computing gewinnen zunehmend an Bedeutung. Es wird immer interessanter, Hard- und Software nicht mehr selbst anzuschaffen, sondern quasi aus der Steckdose zu beziehen.

**Welche Rolle spielt die Interaktion von BI-Lösungen mit anderer Business-Software?**

Eine außerordentlich wichtige. Denn genau das macht Business Intelligence ja schließlich aus. Es ist die Verknüpfung der Daten aus den unterschiedlichsten Softwarelösungen und Abteilungen eines Unternehmens, die die Analysen erst spannend machen bzw. auf Basis derer intelligente Entscheidungen getroffen werden müssen.

**Welche Ziele verfolgt QlikTech in Österreich für 2010?**

Unser Ziel für das nächste Jahr ist ganz klar, unsere Präsenz im österreichischen BI-Markt noch weiter zu verstärken. Insbesondere im Mittelstand erleben wir aktuell eine große Nachfrage nach schnellen, anwenderfreundlichen und wirtschaftlichen Business-Intelligence-Lö-

Peilt in Österreich für 2010 ein Wachstum von rund 30 % an:  
**Ulrich Beckmann,**  
Geschäftsführer  
QlikTech GmbH



sungen. Daher peilen wir auch für 2010 ein Wachstum von ca. 30% an. Vor diesem Hintergrund spielt unser Partnernetzwerk auch weiterhin eine tragende Rolle. Denn nur mit vielen kompetenten Partnern können wir die Erfolgsgeschichte der letzten Jahre auch künftig fortführen.

**Herzlichen Dank für das Gespräch.**

[www.qlikview.com](http://www.qlikview.com)



**Beflügeln Sie Ihre Prozesse**

*... IT- und Kommunikationslösungen,  
die Ihren Außendienst effizienter machen.*

Weitere Infos unter: [www.mobil-data.at](http://www.mobil-data.at)

-  Logistik
-  Service
-  Vertrieb
-  Mobiles Büro
-  Facility Management
-  Zeit- & Leistungserfassung

## „Rascher Nutzen für den Anwender“

Produkte für die softwaregestützte Unternehmenssteuerung sind seit über 20 Jahren die Spezialität der Grazer Winterheller software GmbH. MONITOR sprach mit Mag. Wolfgang Neuwirth, CAO und Geschäftsführer, über die aktuellen Trends im Corporate Performance Management (CPM).

Dominik Troger

### Wie definieren Sie Corporate Performance Management?

Ich verstehe darunter Softwarelösungen, die bei der Unternehmenssteuerung unterstützen. Der Begriff Corporate Performance Management wurde geprägt, nachdem klar geworden ist, dass mehr für die Steuerung von Unternehmen nötig ist als Analyse von Vergangenheitsdaten in Datawarehäusern. Zu den klassischen Business-Intelligence-Disziplinen Analyse, Berichtswesen und Überwachung hat man noch Planung und mit Einschränkungen Konsolidierung zu den strategischen Anwendungen der Unternehmens-IT hinzugenommen. Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist das eine deutliche Verbesserung des alten BI-Ansatzes.

Sind Krisenzeiten gute Zeiten für Anbieter von Finanzplanungs- und Controllingsoftware?

„Wir haben uns immer als Betriebswirte verstanden, die Software entwickeln, um damit komplexe Herausforderungen lösen zu können.“ - Mag. Wolfgang Neuwirth, CAO und Geschäftsführer Winterheller software GmbH



Einerseits natürlich ja. Finanzierung ist jetzt ein wichtigeres Thema als in guten Zeiten. Wenn ein Banktermin ansteht, bei dem über die weitere Kreditgewährung entschieden wird und die Bank dafür nachvollziehbare Daten anfordert, wird Finanzplanung eine Überlebensfrage. Wir sehen hier eine starke Nachfrage für Dienstleistungen in diesem Bereich. Andererseits bleibt wenig Zeit für die Einführung eines umfassenden Systems und der Einbindung größerer Benutzergruppen. Aus Sicht des Lizenzumsatzes ist eine so tiefe Krise wie die aktuelle eher negativ.

### Welche aktuellen Trends sehen Sie bei der Softwareentwicklung und von Seiten der Anwender?

Die Kunden fordern völlig zu Recht positive Wirkungen auf ihren Geschäftserfolg für ihre Investitionen. Es hat sich gezeigt, dass Technik allein dafür zu wenig ist. Viele großangelegte Projekte haben zwar viel Geld gekostet, die Zahl der aktiven Anwender und damit der Nutzen sind aber gering

geblieben. Es ist verhältnismäßig leicht, spezialisierte Werkzeuge für eine kleine Gruppe von Fachanwendern zu schreiben. Die Anwender und die Softwareanbieter - und da nehme ich uns nicht aus - sind aber gerade erst dabei, gemeinsam zu lernen, wie man die BI- und CPM-Werkzeuge in die tägliche Arbeit deutlich größerer Benutzergruppen integriert. Manche schön klingenden Anforderungen der Theorie halten im täglichen Leben der Anwender einfach nicht stand. Da war die Prozessdiskussion der letzten Jahre durchaus nützlich.

### Als keine „großen“ Lösungen mehr, sondern eine klare Anwender-Fokussierung?

Eine Zeitlang wurde viel über ein großes einheitliches Datenmodell für den gesamten Unternehmensteuerungsbereich diskutiert. Um so etwas umzusetzen, sind massive Projekte erforderlich, mit sehr hohen Anforderungen sowohl für die Anwender sowohl in den Fachbereichen als auch in den IT-Abteilungen. Aktuell sehe ich wieder einen Trend zu Anwendungen, die einen ganz klaren Aufgabenschwerpunkt haben und nicht in ein gigantisches Konzept passen müssen. Ein schönes Beispiel für so eine Anwendung ist Qlikview, eine In-Memory-Analysedatenbank, die dem Anwender eine deutlich erhöhte Freiheit gegenüber der IT-Abteilung gibt.

Damit kann man nicht planen oder konsolidieren, aber für seinen speziellen Einsatzzweck funktioniert es gut, und das bringt Erfolg. Die aktuelle Krise unterstützt diese etwas bescheideneren Ansätze.

### Wie beurteilen Sie die vielen Firmenübernahmen im Bereich wirtschaftsanalytischer Software in den letzten Jahren?

In den letzten Jahren wurden zahlreiche Unternehmen, die BI- und CPM-Spezialisten waren, von großen Anbietern aufgekauft. Die Situation ist dadurch für die Kunden deutlich verwirrender geworden, weil sie sich nicht mehr auf Produktstrategien verlassen können. Viele haben gedacht, bei einer Anwendung eines großen Unternehmens kann nichts schief gehen. Dass jetzt ganze Anwendungsbereiche als „nicht strategisch“ abgekündigt oder überhaupt eingestellt werden, war für viele IT-Abteilungen und Anwender sicher ein Schock.

### Das Unternehmen

Die Winterheller software GmbH mit der Hauptniederlassung in Graz (Österreich) wurde 1988 von Prof. Dr. Manfred Winterheller gegründet. Das Unternehmen ist Spezialist und Produktanbieter in den Bereichen Business Intelligence (BI) und Corporate Performance Management (CPM).

Mittelständischen Unternehmen und Konzernen aller Branchen bietet Winterheller fundiertes betriebswirtschaftliches Wissen, professionelle Beratung und Imple-

mentierung sowie flexible Softwarelösungen für die Unternehmensplanung, -steuerung und -konsolidierung.

Das Grazer Softwarehaus beschäftigt über 150 Mitarbeiter und ist mit einem weltweiten Partnernetz sowie Standorten in Österreich, Deutschland, Schweiz und Schweden vertreten.

Über 4.500 Unternehmen aller Größen und Branchen setzen die Produkte ein. [www.winterheller.at](http://www.winterheller.at)

**Welche Möglichkeiten hat man als vergleichsweise kleines Unternehmen international mitzuspielen? Auf welche Stärken können Sie hier speziell setzen?**

Wir konzentrieren uns auf unsere Stärkenbereiche und tun alles, um in unseren Spezialbereichen besser zu sein als die großen Anbieter. Dazu müssen wir zunächst unsere Kunden und ihre Bedürfnisse gut kennen. Wir betreuen seit 20 Jahren mittelständische Unternehmen und Berater, da haben wir einfach vieles gelernt und gesehen, womit wir gezielt Nutzen erzeugen können. Für viele größere Anbieter ist das eine fremde Welt.

Winterheller baut Anwendungen für den Bereich der Unternehmensplanung und legalen Konsolidierung. Innerhalb des CPM-Umfeldes sind das die Bereiche mit den größten betriebswirtschaftlichen Herausforderungen. Wir haben uns immer als Betriebswirte verstanden, die Software entwickeln, um damit komplexe Herausforderungen lösen zu können. Dieser betriebswirtschaftliche Ansatz unterscheidet uns von den meisten Anbietern in unserem Marktumfeld und macht mit Sicherheit unseren wichtigsten Stärkenbereich aus.

**Worauf sollten Unternehmen bei der Einführung von CPM-Software achten?**

Zuerst muss einmal klar sein, welcher Nutzen gestiftet werden soll. Dazu wird ein betriebswirtschaftliches Konzept benötigt, wie die Unternehmenssteuerung aufgebaut werden soll. Wem soll das Ganze nützen, was erwerbe ich mir am Ende, welchen Qualitätsfortschritt will ich erzielen? In vielen Projekten ist das nicht klar. Daraus ergeben sich aber zahlreiche Änderungen im Rahmen der Einführung, weil man dann ja erst

weiß, was man braucht, und das macht Projekte teuer und führt zu zeitlichen Verzögerungen.

Bei allen CPM-Anwendungen ist es wichtig, rasch Nutzen für die Anwender zu stiften. Projekte sollten spätestens nach zwei bis drei Monaten nutzbare Ergebnisse geliefert haben, sonst verlieren sie leicht an Fahrt. Daher sind große „Big Bang“-Ansätze zu vermeiden, sondern es ist gezielt eine Kette von Einzelprojekten und Einzelerfolgen zu erarbeiten.

Eine klassische Gefahrenquelle sind Abstimmungsprobleme zwischen Fachabteilungen und IT-Abteilung. CPM-Software



kann man aber sinnvollerweise nur im Zusammenspiel der beiden Bereiche einführen. Hier hat sich eine gemeinsame Einsatzgruppe für CPM-Anwendungen bewährt, die für alle Projekte in diesem Aufgabenfeld zuständig ist. Diese Gruppe erarbeitet gemeinsam, welche Anwendungen gebraucht werden, und kümmert sich dann um die Einführung. Das Team kann schrittweise Erfahrung gewinnen und dafür sorgen, dass trotz der Umsetzung in Einzelprojekten das größere Ziel nicht aus den Augen verloren wird.

**Winterheller stellt seit einigen Monaten die Professional-Planner-Vollversion kostenlos im Internet zur Verfügung. Was war die Motivation dafür, und wie wurde das Angebot angenommen?**

Diese Initiative wurde von uns ins Leben gerufen, um aktive und professionelle Unternehmensplanung für jedermann zu-

gänglich zu machen. Wir halten ein gutes Planungswerkzeug gerade in einer Krise für eine wichtige Sache. Es gibt zahlreiche Unternehmen, die sich teure Software-Lösungen gerade jetzt nicht leisten können, die aber einen wesentlichen Teil unseres gesamtwirtschaftlichen Umfeldes darstellen. Diesen Unternehmen wollten wir einfach und problemlos ein leistungsfähiges Tool in die Hand geben.

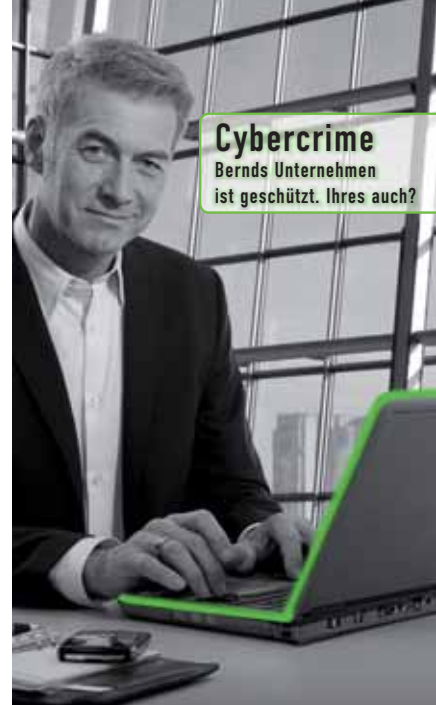
Die freie Verbreitung unserer Budgetierungs- und Planungslösung Professional Planner Free soll Interessenten die Möglichkeit geben, die Software kennenzulernen bzw. zu testen - ohne

bereits Kosten verursacht zu haben. Wir werden durch diese Aktion auch unseren Bekanntheitsgrad am Markt steigern. Über den Sommer hatten wir über 7.000 Downloads und wir sind mit zahlreichen interessanten

Unternehmen und Einrichtungen in Kontakt gekommen. Damit hat sich die Aktion jedenfalls schon gelohnt.

**Was sind die Ziele von Winterheller für 2010?**

Im kommenden Jahr werden wir uns auf unsere Kernmärkte Deutschland, Österreich und Schweiz konzentrieren. Wir sehen sehr gute Chancen für den Planungsbereich, erwarten uns aber vor allem im Konsolidierungsbereich deutliche Zuwächse. Hier haben wir ja im laufenden Jahr mit Professional Consolidation eine hauseigene und völlig neue Anwendung auf den Markt gebracht, die sehr gut ankommt und wo die ersten Einführungsprojekte gerade laufen. Im nächsten Jahr erwarten wir eine ganze Reihe von neuen Konsolidierungsprojekten, das sollte sich dann auch wieder in einem zweistelligen Wachstum niederschlagen.



## Cybercrime

Bernds Unternehmen ist geschützt. Ihres auch?



Ihr Kaspersky Lab Partner!

Besuchen Sie uns: [www.imc.at](http://www.imc.at)

## Wir sichern die Produktivität Ihres Unternehmens

**Mit zuverlässigen Sicherheitslösungen für Unternehmen aller Größen und Branchen**

Für Bernd sind Integrität und ein guter Ruf elementar für den Erfolg seiner Firma. Der Schutz von Unternehmensdaten hat für ihn höchste Priorität.

Wegen Cybercrime macht er sich keine Sorgen. Wie 250 Millionen Menschen weltweit verlässt er sich auf Kaspersky Lab, wenn es um den zuverlässigen Schutz vor Trojanern, Phishing-Mails, Hackerangriffen und Spam geht.

Kaspersky Lab sichert Unternehmensnetzwerke umfassend vor Bedrohungen.

Überprüfen auch Sie, ob Ihr Unternehmen ausreichend geschützt ist. Holen Sie sich den kostenlosen Kaspersky Cybercrime Scanner sowie den Ratgeber zum Schutz vor Cyberkriminalität im Unternehmen unter:

[www.stop-cybercrime.de](http://www.stop-cybercrime.de)



# KASPERSKY Lab

[www.kaspersky.at](http://www.kaspersky.at)

# Für mehr Performance: Wege aus dem Excel-Chaos

Im Vergleich zu PM schneidet die klassische Tabellenkalkulation bei Planung und Reporting schlecht ab. Warum Excel heute schnell an seine Grenzen stößt, lesen Sie hier.

Matthias Kraemer



Tempo, Komplexität und internationale Ausrichtung: Diese drei Faktoren bestimmen die heutige Geschäftswelt und stellen selbst für die bestgeführten Organisationen eine Herausforderung dar. Damit Unternehmen mit diesem ständig wechselnden Umfeld Schritt halten können, müssen sie in der Lage sein, in Echtzeit auf kritische Informationen zuzugreifen.

Zur Unterstützung der unternehmensweiten Zusammenarbeit muss man sich einen abteilungsübergreifenden, integrierten Überblick über die betrieblichen und finanziellen Einflussfaktoren und Ergebnisse machen können, um stets von den besten Ideen und Gedankengängen zu profitieren - unabhängig davon, aus welchem Teil des Unternehmens oder der Welt sie stammen. Und schließlich ist ein flexibles Reporting gefragt, um rasch genaue Informationen zu liefern, damit fundierte Geschäftsentscheidungen getroffen werden können.

Was tun die meisten Unternehmen, um dieser Anforderung gerecht zu werden? Sie verwenden einfache Tabellen. In der modernen Geschäftswelt findet sich wohl kaum jemand, der nicht mit Tabellen vertraut ist. Programme wie Microsoft Excel kommen gut mit einfachen Aufgaben zurecht, die Benutzeroberfläche ist ver-

traut und die grundlegendsten Bedürfnisse der Nutzer werden erfüllt. Dennoch sind viele Tabellennutzer ihren üblichen Abläufen verhaftet und erkennen nicht, dass es bessere Alternativen gibt, die einen echten Mehrwert liefern.

Sehr große Unternehmen, wie etwa die Gruppe der Fortune 500, verstehen, wie wertvoll es ist, einen Schritt weiter zu gehen und Performance-Management (PM)-Applikationen einzusetzen, die kritische Geschäftsfunktionen wie finanzielle Performance, Absatzentwicklung, Rentabilität und Budgets analysieren und Berichte über diese erstellen. In den vergangenen zwei bis drei Jahren haben jedoch auch mittelgroße Unternehmen mit der Einführung von PM-Applikationen begonnen.

## Wo die Tabellenkalkulation an ihre Grenzen stößt

Performance-Management-Applikationen spielen ihre Vorteile gegenüber der Tabellenkalkulation in verschiedenen Bereichen aus - hier sind die fünf wichtigsten:

### ► Daten-Konsolidierung in Stunden statt Wochen

Abteilungsdaten lassen sich in Stunden statt in Wochen konsolidieren und hochladen.

Das gleiche gilt für die Zahlen des Jahresbudgets. Durch den Einsatz von PM-Lösungen können Unternehmen ihre Prozesse optimieren und Daten zentralisieren. Informationen und Berichte stehen unmittelbar zur Verfügung. Rollenspezifische PM-Lösungen versorgen jeden Nutzer mit den Informationen, die für seine individuelle Funktion innerhalb des Unternehmens wichtig sind. Sie müssen sich beim Erstellen des Berichts nicht mehr auf die Finanzabteilung verlassen und dann alle Daten durchforsten, um diejenigen Informationen zu finden, die für ein bevorstehendes Meeting benötigt werden.

### ► Weniger Fehler bei der Dateneingabe

PM arbeitet vollautomatisch. Damit sind Fehler, die früher durch die manuelle Eingabe und Übertragung von Daten von einer Datei zu einer anderen oder einem System zu einem anderen verursacht wurden, praktisch gar nicht mehr möglich. Aufgrund der systemimmanenten Fehlerverringerung machen sich die Nutzer weniger Sorgen um die Korrektheit ihrer Daten. Wenn sie an einem Meeting teilnehmen, können sie sich darauf verlassen, dass die mitgebrachten und vorgestellten Daten korrekt sind.

### ► Berichte mit variabler Detailtiefe

Mit Performance-Management-Lösungen lassen sich Budgets viel leichter analysieren als früher, da sie Geschäftsführern und Finanzexperten helfen, weiter ins Detail zu gehen und zu erkennen, wie die Daten der unteren Ebene die Umsatzzahlen beeinflussen. PM erlaubt den Unternehmen, tatsächlich alle Annahmen zu sehen, die das Budget rechtfertigen. Sie schlüsseln das Budget detaillierter auf - und zwar so detailliert, wie es verlangt wird. Im Falle neuer Kosten, die im Budget nicht berücksichtigt worden waren, kann die Abteilung zur Geschäftsführung gehen und sagen: „Sehen Sie, um diese neuen Kosten müssen wir uns jetzt kümmern.“

► **Bietet eine bessere Entscheidungsgrundlage**

Mit rollenspezifischem Performance Management müssen sich die Abteilungsleiter für die Erstellung der entscheidenden Berichte nicht mehr auf das Finanz-

team verlassen. Die Abteilungsleiter sind in der Lage zu erkennen, wann Faktoren eintreten, die einen Einfluss auf die Performance haben, und somit auch, wann weitergehende Prüfungen notwendig sind. Das Konzept des On-demand-Reportings gibt den Abteilungsleitern die Informationen in die Hand, die sie für das Fällen der richtigen Entscheidungen benötigen. Nun können sie sehen, wann Kurskorrekturen erforderlich sind - bevor aus kleinen Problemen große Probleme werden.

► **Bessere Perspektiven für qualifizierte Mitarbeiter**

Mitarbeitern, die Geschäftsprozesse und analysen überwachen, erlauben PM-Applikationen, exakt jene Aufgaben zu erfüllen, für die sie eingestellt wurden. Bei der Verwendung von Tabellen müssen diese Entscheidungsträger häufig einen Großteil ihrer Zeit mit der Dateneingabe und dem mühsamen Zusammenfügen



einzelner Tabellenblätter in größere Tabellen verbringen, anstelle sich um die Analyse und Geschäftsplanung kümmern zu können.

Diese Mitarbeiter wenden oft viele Arbeitsstunden für Büroarbeiten auf. Kein Wunder, wenn sie sich nach einer Weile frustriert nach anderen Möglichkeiten auf dem Arbeitsmarkt umsehen, bei denen sie ihre Fähigkeiten einsetzen können. PM-Applikationen automatisieren Prozesse, ermöglichen die Analyse von Schlüsseldaten und erlauben den Mitarbeitern, sich auf die Steigerung der Unternehmensleistung zu konzentrieren.

## Entscheidungsvielfalt statt Personalabbau

### Business Intelligence als probate Antwort

Reinhold Pfeifer

Praktisch alle Firmen kämpfen mit den geänderten Rahmenbedingungen und beschäftigen sich mit nach unten revidierten Planungen und abgespeckten Szenarien. Kosteneinsparungs-Programme werden zur Chefsache. Zahlreiche Entscheidungen müssen in kurzer Zeit getroffen werden. Die beiden häufigsten Fragen sind allerorts die gleichen: Welche Kosten sollen reduziert werden, ohne den künftigen Erfolg zu gefährden? Welche Kostenreduktionen bringen den schnellsten Erfolg?

### Einsparungspotenziale erkennen

Doch nicht nur die Fragen, auch die Antworten fallen ähnlich aus. Es läuft auf Personaleinsparungen hinaus. Schließlich sind Personalkosten kritisch und leicht zu identifizieren. Komplexer wird es mit den Materialkosten. Es bedarf langwieriger inter-

ner Analysen und externer Benchmarks, um Einsparungspotenziale zu erkennen. Das notwendige Zusammenspiel zwischen Einkauf, Produktion, Produktmanagement und anderer operativer Bereiche macht die Analyse zäh.

IT-Kosten scheinen intransparent. Bei Einsparungen in diesem Bereich schwingt die Angst nach möglichen Konsequenzen mit, da Geschäftsprozesse zunehmend IT-abhängig sind. Bei Einschnitten im Marketing scheiden sich die Geister. Soll in schwierigen Zeiten in Marketing investiert werden, um Marktanteile zu gewinnen oder müssen die Marketingaufwendungen auf ein Minimum gekürzt werden?

Ausgangspunkt all dieser Überlegungen sollten zwei zentrale Fragen sein: „Wo stehen wir derzeit?“ Und: „Warum stehen wir dort?“ Erst wenn diese beiden Fragen geklärt sind, kann man sich fragen „Was muss ich in Zukunft anders bzw. besser machen?“.

### Analyse statt Bauchgefühl

Auf Bauchgefühl ist hier kein seriöser Verlass. Vielmehr bieten sich Business-Intelligence-Werkzeuge (Verfahren & Prozesse zur systematischen Analyse von Daten in

Mag. Reinhold Pfeifer ist Geschäftsführer von Management Factory



elektronischer Form) an. Ziel ist die Gewinnung von Erkenntnissen, die bessere operative und strategische Entscheidungen ermöglichen.

So können etwa durch Analysen unprofitable Produkte eingestellt und andere durch gezielte Maßnahmen weiter ausgebaut werden. Schlecht drehende Artikel werden identifiziert und können aussortiert werden oder jene Positionen mit dem größten Einkaufsvolumen neu verhandelt werden.

Business Intelligence ermöglicht dem Management, bessere und schnellere Entscheidungen zu treffen. Es geht um das Heben von Potenzialen und das Erkennen von Chancen. Nur Personal abzubauen ist heute sicher zu wenig.

www.mf.ag



# Product Lifecycle Management hält Wertschöpfungskette auf Trab

Führende Wissenschaftler setzen auf flexible Rezepte gegen explodierende Kosten. Beispiele aus der Praxis zeigen, wie Unternehmen gleichzeitig produktiv und kosteneffektiv vorgehen können, indem sie Logistikkette und Produktion sinnvoll harmonisieren - und ganz nebenbei für transparente Datenlandschaften sorgen.

Lothar Lochmaier

„Eine möglichst lückenlose Datenintegration ist der Schlüssel für ein leistungsfähiges Enterprise Resource Planning (ERP)“, betont August-Wilhelm Scheer, Gründer der IDS Scheer AG. Unternehmen sollten deshalb einen intensiveren Dialog darüber führen, welche Risiken sich im Supply Chain Management verbergen.

„Der Nutzer will jedoch über die geschäftlichen Prozesse reden und nicht über die zugrunde liegenden Datenmodelle“, räumt Scheer ein. Dabei stelle gerade die Lieferkette einen der Schlüsselfaktoren für jedes Unternehmen dar. Allerdings hätten bislang nur wenige Unternehmen ein ausgereiftes und vollständig transparentes Prozessmodell entwickelt.

Zu hohe Erwartungen an einen genialen unternehmerischen Masterplan, im Fachjargon als Supply Chain bzw. Manufacturing Excellence bezeichnet, sind dabei laut Scheer allerdings kontraproduktiv, wenn das Unternehmen mit Blick auf die Logistikkette etwa danach trachte, zu expandieren, neue Standorte und Märkte zu erschließen - und wenn ganz nebenbei auch noch die Kosten parallel dazu sinken sollen.

„Wir müssen weg von der limitierten Datenverarbeitung hin zur Transparenz der gesamten Produktions- und Logistikkosten.“ - James Denman, Chief Technology Officer beim IT-Dienstleister Facton GmbH



## Probate Erfolgsstrategien für eine „volatile Welt“ gefragt

Allein der schwankende Ölpreis verdeutlicht, wie schwer die Produktions- und Logistikkosten heute kalkulierbar sind. Wie unkalkulierbar diese Herausforderung für die Unternehmen gerade angesichts der Rezession sein kann, verdeutlicht Professor David Simchi-Levi, Direktor am renommierten MIT-Forum für Supply Chain Innovation.

„Bis die Unternehmen ein globales Konzept für die Lieferkette aufgestellt haben, dauert es in der Regel zu lange, um auf kurzfristige Marktschwankungen und

weitere externe Einflüsse adäquat reagieren zu können“, betont der Wissenschaftler anhand von zahlreichen Projekten mit amerikanischen Unternehmen.

„Die Erwartungen der Kunden steigen, während gleichzeitig die Arbeitskosten in den meisten Ländern zunehmen“, beschreibt Simchi-Levi die schwierige Gratwanderung. Dementsprechende Untersuchungen hätten ergeben, dass seit dem Jahr 2004 nicht nur die Energie-, sondern auch die Logistikkosten deutlich gestiegen seien.

Als Ausweg - auch mit Blick auf die derzeitige Wirtschaftskrise - favorisiert der Experte vom MIT-Forum vor allem eine Straffung der Produktionslinien und möchte deshalb das Pferd lieber vom Schwanz her aufzäumen. Eine Bündelung der Produktionslinien - sprich die Fokussierung auf wenige Kernkompetenzen - wie bei einem amerikanischen Lebensmittel- und Getränkehersteller von fünf auf zwei Produktionslinien der Fall, habe einen deutlichen Effizienzsprung von 13 % ergeben.

Möglich sei dieser Zugewinn dadurch geworden, weil das global aufgestellte Unternehmen parallel dazu auch die Anzahl seiner Werke von fünf auf zwei reduziert habe. Mit Hilfe eines flexiblen Konzeptes sei es dem Hersteller somit gelungen, die Produktionskosten deutlich zu senken, ohne im Gegenzug dafür allzu hohe Marktanteile preisgeben zu müssen.

„Bereits mit einem kleinen finanziellen Investment lässt sich so ein relativ großer Nutzen erzielen, da ein weitgehend flexibilisiertes Konzept kein komplettes Redesign in der Supply Chain nach sich zieht“, bilanziert Simchi-Levi, der bei der IBM-Tochter iLog als Vice

President of Operations im Bereich der Lösungen von Logic Tools fungiert.

„Die lange Supply Chain legt eine bessere Performance hin als die kurze, da eine reine Kürzung der Produktionskosten durch Billigstandorte nicht zum Ziel führt“, betont der Experte. Die dadurch gewonnene Manufacturing Excellence lasse sich sogar mit ganz einfachen Worten ausdrücken, wenn das Unternehmen die Anzahl seiner Produktionsstandorte bzw. Werke an der gleichlautenden Zahl an Produkten ausrichte, die sich mit Hilfe einer durchschnittlich generierten Nachfragevolumens ermitteln lasse.

#### **Product Lifecycle Costing optimiert Kosten**

Dies bedeutet jedoch kein reines „Kostensenken“, quasi als universale Strategie gegen die Wirtschaftskrise. Dass eine allzu kurzfristige Handlungsweise mit Blick auf die Kosten jedenfalls kaum zielführend sein kann, das bestätigt James Denman, Chief Technology Officer beim IT-Dienstleister Facton GmbH.

Das Start-up, an dem sich seit drei Jahren auch der SAP-Mitgründer Hasso Plattner über das Kapitalbeteiligungsunternehmen HassoPlattner Ventures beteiligt hat, richtet seinen Fokus vor allem auf die Kunden in der Automobilindustrie sowie dem Maschinen- und Anlagenbau. Ein Prozess zum Management der Produktkosten sei immer besser als gar keiner.

Denn, so betont James Denman: „Eine mangelnde Kostentransparenz in der Lieferkette basiert in der Regel auf unzureichenden Informationen.“ Der IT-Experte kritisiert vor allem, dass den meisten Unternehmen der grundlegen-

de Überblick über ihre Aktivitäten zum Produktkostenmanagement fehle, sprich er plädiert für ein datentechnisch ausgereiftes Management-System.

Die Defizite im Kostenmanagement des Supply Chain resultierten etwa aus fehlender Integration der - z. B. in Datenbanken oder Excel-Spreadsheets vorhandenen - Informationen. „Wir müssen weg von der limitierten Datenverarbeitung hin zur Transparenz der gesamten Produktions- und Logistikkosten“, fordert deshalb Denman.

Dass gerade dieser Schritt mit ihren bestehenden Werkzeugen für die Unternehmen dennoch einer Sisyphosarbeit gleicht, bei der die Kosten unter Umständen aus dem Ruder laufen können, das weiß auch der Experte.

Erfolgreiche Beispiele aus der Praxis hätten laut Denman jedoch aufgezeigt, dass sich mithilfe von ausgereiften IT-Lösungen im Product Life-cycle Costing immerhin bis zu 10 % und mehr der Produktkosten einsparen ließen. Unnütze Kosten in der Supply Chain ließen sich somit nicht nur rechtzeitig erkennen, sondern auch rasch minimieren.

„Dieser Prozess liefert aufgrund der Datenmengen erst dann optimale Ergebnisse, wenn er durch eine Software wie unsere unterstützt wird. Dann können Prozente von den Herstellkosten eingespart werden“, so James Denman weiter.

#### **Zielkorridor identifizieren**

Die Lösungen werden dabei klassischerweise in drei Bereichen eingesetzt. Einer von diesen bietet direkte und kurzfristige Möglichkeiten, Kosten einzusparen: die Nachkalkula-



**Recovery ohne Restore.  
Konsistent. Per Knopfdruck.**

**Mit Libelle BusinessShadow®**

Datenverluste und Systemstillstände lassen sich nicht immer vermeiden. Gut, wenn Sie dann eine Lösung haben, mit der Sie Ihre Daten schnell, einfach und vor allem konsistent wieder parat haben – ohne manuelles Recovery oder Snapshots. Dafür auf Knopfdruck.

Zudem sind Ihre Datenbanken, Filesysteme und Applikationen durch zeitversetzte Spiegelung sowohl bei physikalischen als auch logischen Fehlern (z. B. Datenkorruptionen) abgesichert.

Schaffen Sie sich jetzt Spielräume für Verfügbarkeit und Disastervorsorge mit Libelle **BusinessShadow®**!

#### **Profitieren Sie durch:**

- Einfache Integration der Spiegellösung
- Systemübergreifende Datenkonsistenz
- Kürzeste Wiederherstellungszeiten
- Automatisierte System-Umschaltung
- Absolute Entfernungsunabhängigkeit
- Einfachste Bedienbarkeit
- Eine Lösung für heterogene Landschaften

Erfahren Sie mehr unter:  
[www.libelle.com](http://www.libelle.com)



**Libelle**

**Libelle Sales + Services GmbH & Co. KG**  
Gewerbestr. 42 • 70565 Stuttgart, Germany  
T +49 711 / 78335-0 • F +49 711 / 78335-148  
[www.libelle.com](http://www.libelle.com) • [sales@libelle.com](mailto:sales@libelle.com)

tion im Einkauf. Hier wird die Software benutzt, die Kosten des Lieferanten nachzukalkulieren und eine Verhandlungsbasis abgeleitet, um begründet und gezielt einen besseren Preis zu verlangen.

Bei der Angebotskalkulation stellt die fundierte Ermittlung von Produktkosten und -marge sicher, dass die Verträge, die heute mit Kunden abgeschlossen werden, nicht morgen zur Belastung für das Unternehmen werden. „Jedes Unternehmen kennt teilweise dramatische Negativbeispiele, die ausreichende Beherrschung der Angebotskalkulation ist von existenzieller Bedeutung“, erläutert der Experte.

Und drittens spielt bei Facton die entwicklungsbegleitende Kalkulation eine Rolle: Hier lässt sich laut Denman schon im Frühstadium gründlich und durchgängig analysieren, wie die künftigen Produktkosten ausfallen und an welchen Stellen

das Unternehmen möglicherweise nachsteuern sollte, noch bevor Werkzeuge gebaut und neue Lieferverträge geschlossen worden sind. „Durchschnittlich um rund 10 % reduzierte Produktkosten in den ersten Jahren sind aber immer drin“, bilanziert Denman.

#### Logistikpartner sinnvoll einbinden

Das Product Lifecycle Costing verhilft nicht nur den Unternehmen, sondern auch den beteiligten Logistikpartner zu mehr Transparenz. Erstens ermöglichen intelligente Werkzeuge das überlegte Einsparen von Kosten. Das bedeutet, dass Unternehmen zu einer optimalen Produktgestaltung kommen und nicht erst auf hektische und einseitige Kosteneinsparungsaktionen angewiesen seien, die letztlich häufig nur die Logistiker trafen.

Außerdem machen solche Konzepte auch tiefere Lieferketten beherrschbarer, was eine möglichst optimale Arbeitsteilung mit im Zweifel höherem Logistikannteil bedeutet“, fasst der Experte zusammen. Bedeutet dies, dass letztlich sogar mehr Spielraum in der Gestaltung der Logistikkette bleibt, wenn ein Unternehmen

„Der Nutzer will über die geschäftlichen Prozesse reden und nicht über die zugrunde liegenden Datenmodelle.“ - **August-Wilhelm Scheer**, Gründer der IDS Scheer AG



seine eigenen Produktionskosten im Griff hat?

Fest steht nämlich auch: Eine optimale Lieferkette, zu der jeder Teilnehmer seine Kernkompetenz beisteuert, ist häufig komplex. Diese Komplexität muss besonnen gesteuert werden. Das erfordert, dass ein Unternehmen seine Produktkosten voranschauend im Griff hat.

„Unternehmen, die hektisch agieren, um in der Produktionsphase lediglich Kosten einzusparen, die schon vor Produktionsbeginn hätten vermieden werden sollen, können kaum komplexere Lieferketten steuern und machen so erhebliches Potenzial für sich selbst und für die Logistikbranche kaputt“, gibt James Denman abschließend zu bedenken.

#### Links

[www.facton.com](http://www.facton.com)  
[www.ilog.com](http://www.ilog.com)  
[supplychain.mit.edu](http://supplychain.mit.edu)  
[spacelogistics.mit.edu/commercial.htm](http://spacelogistics.mit.edu/commercial.htm)

## REBOOT

**Aufs Neue erhebt sich in der österreichischen IT-Branche die Klage über mangelnde Fachkräfte. Diese Feststellung begleitet uns nun schon seit Jahren, und immer wieder ist es dieselbe Ursache: Unzureichende Ausbildungsangebote.**

Conrad Gruber

In der heimischen IT-Branche können nach Einschätzung der Industrie derzeit etwa 3.000 Jobs nicht besetzt werden, weil es schlicht und einfach an geeigneten Kandidaten fehlt. Das sind etwa 1,8 % der Gesamtzahl der IT-Beschäftigten in Österreich.

Auf den ersten Blick nicht viel, möchte man meinen. Dennoch rechnet die IT-Industrie in einer detaillierten Produktivitätsrechnung vor, dass pro Arbeitsplatz und Jahr dem Staat 109.000 Euro an Wertschöpfung entgehen. Das macht dann 327 Mio. Euro an ungeschöpftem Potenzial für die Volkswirtschaft.

Warum tut sich die Industrie so schwer, geeignete Fachleute zu finden? Schließlich ist doch auch ein Jobabbau in der Industrie im Gange, etwa bei Siemens und der Telekom. Wenn diese Leute teilweise vielleicht nicht mehr am letzten Stand der Software-Technik sein mögen, was hindert den Staat daran, die geeigneten Fortbildungsmaßnahmen anzubieten?

In den Sonntagsreden der Politiker und Kammerfunktionäre hört sich das noch ganz gut an: Österreich und der gesamte westliche Wirtschaftsraum könne sich von Asien á la longue nur dann wirtschaftlich emanzipieren, wenn auf Innovation, Know-how und Spezialistentum gesetzt wird. Gut und schön. Wo aber werden die Grundlagen dafür geschaffen? Nach den letzten Erkenntnissen der Economist Intelligence Unit nimmt Österreich im internationalen Wettkampf der IT-Standorte nur den 22. Platz ein, was für eines der reichsten Länder der Welt mit einem hohen Standard an Technologiekompetenz ziemlich beschämend ist.

Was brauchen wir also? Natürlich den IKT-Masterplan, der schon so oft quer durch die letzten Regierungen auf die lange Bank geschoben wurde, dass an die vollständige Implementierung wahrscheinlich keiner in der Branche mehr glaubt.

Das Problem beginnt wie so häufig ganz oben: Die Kompetenzen der Regierung im Bereich IT sind enden wollend, und noch immer steht der Plan aus, wie Österreich den besten Weg zwischen Technologieförderung und freiem Markt finden kann.

Die IT-Branche hat die weltweite Wirtschaftskrise an und für sich mit einem blauen Auge überstanden, darum ist es umso mehr verwunderlich, dass dies von den verantwortlichen Personen auf Politik- und Funktionärebene nicht als Anlass genommen wird, hier mit aller Kraft Unterstützung anzubieten. Denn der Sektor ist wahrscheinlich einer der wenigen, der Europa in den nächsten Jahrzehnten als Grundlage für seine Prosperität dienen kann. Es gilt also: Alle Kraft in die Ausbildung unserer künftigen IT-Experten!

## ☐ Inserentenverzeichnis

Agresso	39
Blaugrau	2.U.
Crealogix	32
CSB	33
Ferrari Elektronik	41
Fieldworx	8
Globesystems	31
Hewlett-Packard	16
i2s	3
infor	23
ITdesign	.CC, 15
Kaspersky/IMC	8, 49
Libelle	53
Microsoft	17
Mobil-Data	47
more Software	22
mPAY24	51
Nittmann & Pekoll	35
Nissen & Velten	28
Qliktech	43
Orlando	30
Oxaion	32
PCS Pfundner	37
ProAlpha	30
Ramsauer & Stürmer	29
SAP	45
Telekom Austria	9, 11
Unit IT	27
UPC	13
VMware	7
Wiener Zeitung	4.U.
Winterheller	46

## Vorschau MONITOR 11/12-2009

IT-Risikomanagement und Security stehen im Zentrum dieser Ausgabe



Human Resource Management: Mitarbeiterpflege und -management



Allgemeine E-Mail-Adresse .....office@monitor.co.at  
 Chefredakteur: Dipl.-Ing. Rüdiger Maier .....maier@monitor.co.at  
 Leitender Redakteur: Mag. Dominik Troger .....troger@monitor.co.at  
 Anzeigenleitung: Alexander Havlik .....havlik@monitor.co.at  
 Medienberatung : Katharina Lützelberger .....luetzelberger@monitor.co.at  
 Technischer Leiter & Layout: Gerhard Hegedüs .....hegedues@monitor.co.at

So erreichen Sie uns: **Abohotline: 01-74095-466, E-Mail: abo.zv@bohmann.at**

Monitor im Internet: **www.monitor.co.at** Newsfeed:  **www.monitor.co.at/rss.cfm**

## ☐ Impressum



**Medieninhaber, Verleger und Herausgeber:** Bohmann Druck und Verlag Ges.mBh & Co KG, Leberstr. 122, A-1110 Wien, Telefon 01/74095-410, Telefax 01/74095-425, E-Mail: office@monitor.co.at, www.monitor.co.at - **Chefredakteur:** Rüdiger Maier (mai)  
**Leitender Redakteur:** Dominik Troger (dat) - **Autoren:** Dr. Carsten Bange, Alfred Bank-

hamer, Florian Ehmann, Barney Finucane, Dieter Große-Keul, Conrad Gruber, Wolfgang Kobek, Matthias Kraemer, Lothar Lochmaier, Arno Maierbrugger, Frank Naujoks, Reinhold Pfeifer, Boris Vöge, Mag. Christoph Weiss - **Anzeigenleitung:** Alexander Havlik - **Technischer Leiter & Layout:** Gerhard Hegedüs - **Aboverwaltung:** Bohmann Aboservice: Tel.: 01-74095-466, E-Mail: abo@bohmann.at - **Druck:** Leykam Druck GmbH und Co. KG, Bickford Str. 21, 7201 Neudörf. - **Verlags und Herstellungsort:** Wien - **Erscheinungsweise:** 11 x im Jahr plus drei Specials: „HARDWARE“, „SOFTWARE“, „KOMMUNIKATION“ - **Einzelverkaufspreise:** € 3,80 - **Monitor-Jahresabo:** € 34,50 - **Auslandsabo:** € 60,90 - **Anzeigenpreise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste laut Mediadaten 2008 - **Bankverbindung:** Bank Austria Creditanstalt AG - Blz.: 12000, Kto.: 653 092 700, Österr. PSK - Blz.: 60000, Kto.: 1732.755 - DVR: 0408689 - FBNR: 9642f/FB - **Gericht:** HG Wien - **ARA Liz.-Nr.:** 1214 - UID ATU10940909 Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos wird keine Haftung übernommen. Die veröffentlichten Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Vervielfältigung, Nachdruck oder Übersetzung sind ebenso wie die Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und das Bieten über Online-Dienste nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages erlaubt. Mit „Promotion“ gekennzeichnete Beiträge sind entgeltliche Einschaltungen. MONITOR bekennt sich selbstverständlich zur gesellschaftlichen Gleichstellung von Frau und Mann. Bei allen Bezeichnungen, die auf Personen bezogen sind, meint die gewählte Formulierung beide Geschlechter.



Druckauflage  
1. Halbjahr 2009:  
14.500



PRESSE  
DOKUMENTATIONS  
NUTZUNG PARTNER

**firmenmonitor**.at

Ein Service der Wiener Zeitung



**++ Kunden- und Lieferantenmonitoring: Geschäftsführerwechsel + Konkurse + Kapitalaufstockung + Insolvenzen + Firmenneugründung + Adressänderung +**

# Kommunikative wissen mehr!

## firmenmonitor.at

Kostenlose Testaccounts und sämtliche Informationen unter [www.firmenmonitor.at](http://www.firmenmonitor.at)  
oder unter der Service-Hotline (01) 206 99 – 600

**+ E-Mail-Verständigung bei allen Änderungen + Tagesaktuell + Zuverlässig +**

**Maßgeschneiderte Suchaufträge + nur 14 Euro\* im Monat** (\* exkl. MwSt., Basis Fair Use)