ISB Software & Lösungen

ISB aktuell

NEUES BARDUSCH INFORMATIONS- UND SCANNING-SYSTEM (BISS)

... geht in den europaweiten Rollout | **03**

BIG DATA – FLUCH ODER SEGEN FÜR MASTER DATA MANAGEMENT (MDM)? | 06

SAP-CERTIFIED PRICE F(X) INTEGRATION ENGINE (P-IE) | 08

ISB AG UND CAS AG SCHLIESSEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT | 11

Stefan Kröller
Bereichsleiter Vertrieb

LIEBE LESERINNEN UND LESER,

ich begrüße Sie recht herzlich zur letzten Ausgabe der ISB aktuell in diesem Jahr, in der wir Sie wieder über interessante Neuigkeiten, spannende Projekte und aktuelle Themen aus dem Bereich Industrie der ISB informieren möchten.

Im Leitartikel dieser Ausgabe stellen wir Ihnen eines unserer aktuellsten Projekte namens „BISS“ (**B**ardusch **I**nformations- und **S**canning-**S**ystem) vor, welches wir die letzten zwei Jahre für unseren Kunden Bardusch GmbH & Co. KG aus Ettlingen realisieren durften. Das Familienunternehmen Bardusch ist einer der bekanntesten weltweit tätigen Dienstleister im Bereich der Vermietung von Berufs-, Schutz- und Reinraumkleidung, Tisch- und Bettwäsche sowie deren Pflege. Mit BISS musste bei Bardusch die komplette Produktionssoftware bis hin zur Betriebsdatenerfassung auf neue Beine gestellt werden. Im Rahmen dieses Projekts kamen deshalb, ausgehend von einer initialen Prozess- und Anforderungsanalyse mit Prozessoptimierung über eine detaillierte Konzeption bis hin zur Realisierung und den Rollout, wieder einmal alle Phasen des klassischen Softwareengineerings zum Tragen. Dieses bewährte Vorgehen hat letztlich auch zum Projekterfolg und somit zu einer hohen Kundenzufriedenheit beigetragen. Wo BISS nun speziell eingesetzt wird und welchen Nutzen Bardusch hierdurch hat, wird in unserem Artikel ausführlich beleuchtet.

Im Rahmen unseres zweiten Schwerpunktthemas möchten wir Ihnen die von der ISB entwickelte und durch die SAP zertifizierte Integrationslösung für die Preisbildungs-Software Price f(x) unseres Partners Price f(x) AG vorstellen. Die ISB hat sich auf Grund des stetig wachsenden Erfolgs von Price f(x) entschieden, ein eigenes Produkt namens Price f(x) Integration Engine (kurz P-IE) zu entwickeln. Somit wird die Anbindung von Price f(x) an beliebige Kundensysteme schnell und einfach ermöglicht. Durch diese Integration in die vorhandenen Systeme kann zum einen die Investitionssicherheit garantiert und zum anderen eine unschlagbare Alternative zu hochpreisigen Pricinglösungen angeboten werden.

Ergänzend setzen wir uns weiterhin mit der Frage auseinander, inwieweit man das aktuelle Trendthema Big Data als Fluch oder Segen für das Stammdatenmanagement (MDM) sehen kann beziehungsweise sehen muss. Gerade vor dem Hintergrund der stetig wachsenden Datenflut, welcher sich nach einer aktuellen Studie die Hälfte der befragten Unternehmen gegenübersieht, ist die Beantwortung dieser Frage aus Sicht der ISB als einem in diesem Bereich tätigen IT-Dienstleister hochinteressant. Deshalb möchten wir Sie mit diesem Artikel an unseren Gedanken und Überlegungen teilhaben lassen und würden uns freuen, die eine oder andere Anregung geben zu können.

Wir hoffen, dass die Themen Ihr Interesse wecken und würden uns freuen, mit Ihnen diese Themen vertiefen und Ansatzpunkte für eventuelle gemeinsame Projekte eruieren zu können.

ZU GUTER LETZT MÖCHTE ICH MICH BEI IHNEN FÜR DIE SEHR GUTE UND VERTRAUENSVOLLE ZUSAMMENARBEIT IM JAHR 2013 RECHT HERZLICH BEDANKEN UND WÜNSCHE IHNEN UND IHREN FAMILIEN EIN FROHES WEIHNACHTSFEST UND EINEN GUTEN RUTSCH INS NEUE JAHR 2014.

Stefan Kröller,
Bereichsleiter Vertrieb

NEUES BARDUSCH INFORMATIONS- UND SCANNING-SYSTEM (BISS) GEHT IN DEN EUROPAWEITEN ROLLOUT

Bilder: Bardusch

Das von der ISB AG neu entwickelte System **BISS** (**B**ardusch **I**nformations- und **S**canning **S**ystem) geht nach einer weniger als zweijährigen Entwicklungsphase und der anschließenden erfolgreichen Einführung im Pilotbetrieb Heilbronn in den europaweiten Rollout. Zudem erfolgt eine Anbindung der neuen Betriebsdatenerfassung (BDE) an die bestehende Systemlandschaft.

Das Familienunternehmen Bardusch GmbH & Co. KG aus Ettlingen ist mit seiner über 140-jährigen Unternehmenshistorie heute einer der bekanntesten weltweit tätigen Dienstleister im Bereich der Vermietung von Berufs-, Schutz- und Reinraumkleidung, Tisch- und Bettwäsche und deren Pflege. Aus einer ehemalig kleinen Wäscherei entwuchs bis heute ein „Global Player“ mit fünf Geschäftsbereichen, welcher mit Hilfe seiner modernen IT-Systeme die Bestellungen von ca. 90.000 Unternehmenskunden, einer Million Kundenmitarbeitern und die Produktions- und Verwaltungsprozesse von ca. 50 Lokationen weltweit steuert. Die Kerngeschäftsbereiche der Bardusch GmbH & Co. KG setzen sich wie folgt zusammen:

- **Mietberufskleidung (MBK):**
Bereitstellung und Pflege von mitarbeiterspezifischer Arbeits- und Schutzkleidung für verschiedenste Branchen, z.B. für die Industrie, den Handel, die Chemie- und Pharmabranche und viele weitere.

- **Flachwäsche (FW):**
Bereitstellung von Tisch-, Frottee- und Bettwäsche und deren professionelle Pflege für Kunden aus Hotellerie und dem Gesundheitswesen.

- **Bewohnerwäsche (BW):**
Bardusch übernimmt für eine Vielzahl von Alten- und Pflegeheime das professionelle Waschen der persönlichen Kleidung der Heimbewohner.

VORSTELLUNG BISS PROJEKT:

Im Jahr 2009 stand die Bardusch GmbH & Co. KG vor der Entscheidung, die im Laufe von vielen Jahren in den Produktions- und Geschäftsbereichen eingesetzten BISS-Systeme (BARDUSCH INFORMATIONS- UND SCANNING-SYSTEME), an den technologischen Fortschritt anzupassen oder diese durch eine Neuentwicklung zu ersetzen. Ausschlaggebend hierfür waren

Bild: Bardusch

das schnelle Wachstum des Unternehmens sowie die Tatsache, dass an allen europäischen Produktions-Standorten unterschiedlichste Systeme und Datenbanken als heterogene Insellösungen im Einsatz waren. Hinzu kam der Umstand, dass mit jedem Unternehmenszukauf der IT-Bereich neue Produktionssysteme integrieren und administrieren musste und somit eine für eine effektive Administration zu hohe Anzahl an heterogenen Systemen entstanden ist. Diese unterschiedlichen Insellösungen innerhalb der Produktion wurden im Laufe der Zeit vom Bardusch eigenen IT-Bereich entwickelt, gepflegt sowie administrativ betreut. Dies bedeutete für die Fachbereiche und die IT-Abteilung, dass für alle diese Insellösungen jeweils eigenes Personal mit Prozess- und IT-Knowhow, mit Schnittstellenkenntnissen, mit Erfahrung in Administration und dem Datenaustausch mit dem zentralen ERP System SAP vorgehalten werden musste. In der Folge wurden auch erhebliche Zeitaufwände und somit finanzielle Mittel benötigt, um neu hinzugekaufte Unternehmen IT-seitig integrieren zu können. Aufgrund dieser Aspekte kamen aus Sicht von Bardusch zur Ablösung der Altsysteme entweder der Einsatz einer Standardsoftware oder eine komplett neu zu erstellende Individualsoftware-Lösung in Betracht.

Die Erkenntnisse einer ersten Marktanalyse ergaben jedoch schnell, dass eine Standardsoftware-Lösung die meisten produktionsseitig sehr spezifischen Anforderungen von Bardusch nicht abdecken konnte, weshalb verschiedene Dienstleister für eine individuell zu erstellende und an die Geschäftsprozesse ausgerichtete Softwarelösung angefragt wurden. Den Zuschlag für die Durchführung eines Vorprojekts erhielt die ISB AG. Basierend auf unserer rund 32-jährigen Expertise im Bereich Konzeption und Entwicklung von Individualsoftware von NON-SAP- wie z.B. Java, .NET oder SAP Entwicklungsplattformen, wurde die ISB AG in einem ersten Schritt von Bardusch beauftragt, eine Prozess- und Anforderungsanalyse sowie eine Prozessoptimierung durchzuführen. Nach der erfolgreichen Durchführung der ersten Phase wurde die ISB AG dann auch mit der Realisierung und Implementierung des Gesamtsystems BISS beauftragt.

ISB PROJEKTVORGEHEN ALS ERFOLGSFAKTOR:

Im Rahmen eines Vorprojekts wurde gemeinsam mit Bardusch zunächst eine IST-Analyse mit dem Ziel durchgeführt, die heutigen Abläufe zu standardisieren und die Datenhaltung zu vereinheitlichen. Im Rahmen dieser ersten Phase wurden folgende Kernpunkte als wesentliche Projektziele und kritische Erfolgsfaktoren für die Realisierung der neuen BISS-Anwendung identifiziert:

- Standardisierung der Prozesse
- Standardisierung und Harmonisierung von Stammdaten
- Vereinheitlichung der Datenhaltung
- Vereinheitlichung des Geschäftsobjektmodells
- Einheitliche Benutzeroberfläche (Layout, Bedienung, Workflow)
- Vereinfachte Wartung und Weiterentwicklung
- Reibungsloser Rollout in allen Betrieben europaweit
- Sicherstellung eines stabilen Betriebs

Aufbauend auf den Ergebnissen dieser IST-Analyse-Phase wurden von der ISB, in Abstimmung mit dem kundenseitigen Projektteam, die Prozesse in den oben genannten optimiert, gewichtet und hinsichtlich der darauf folgenden Realisierung priorisiert.

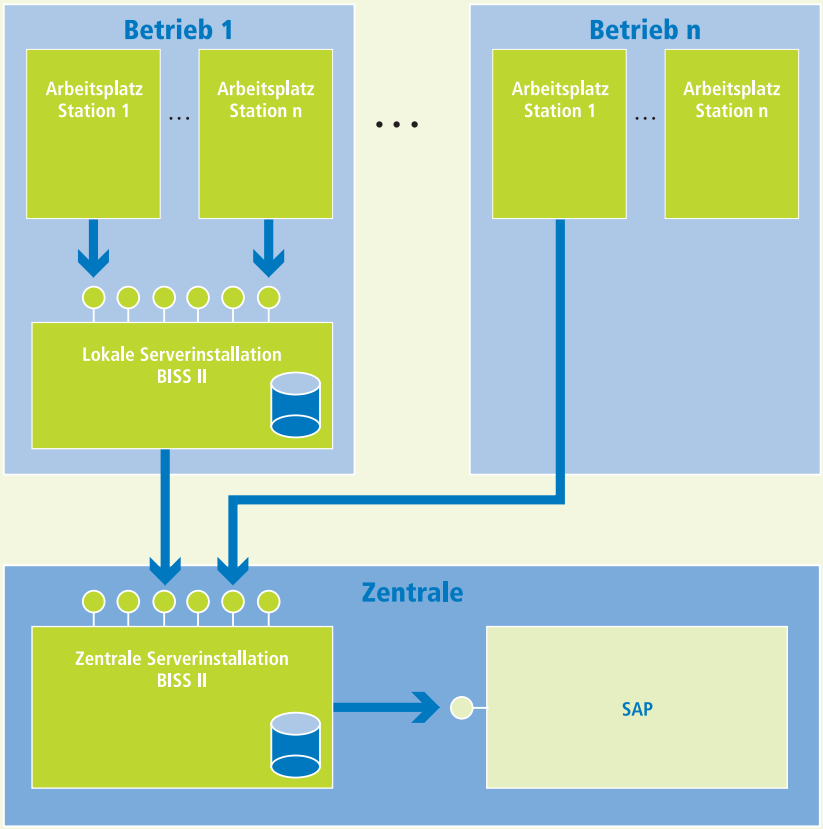
Im Rahmen der anschließenden Realisierung erfolgte zunächst die Erstellung eines detaillierten Anforderungskataloges für alle Standorte, Geschäftsbereiche und deren Geschäftsprozesse sowie die Ermittlung der jeweiligen Stärken und Schwächen (SWOT-Analyse). Die darauf aufbauende Definition der SOLL-Prozesse erfolgte anhand von erarbeiteten Key Performance Indikatoren. Hierbei wurden die Geschäftsprozesse mittels der Kriterien von Zeit-, Kosteneinspareffekten sowie unter dem Aspekt der Erzielung von Synergieeffekten mit anderen Geschäftsbereichen beleuchtet. Weiterhin erfolgte eine Einbeziehung von sogenannten weichen Faktoren wie z.B. der Prozess-Akzeptanz je Standort. Unter Beachtung der technischen Umsetzbarkeit erfolgte zum Abschluss der Konzeptionsphase die Ausarbeitung eines IT-Lösungsvorschlags zur Entwicklung des neuen BISS-Systems, welches auf den nachfolgend aufgeführten Technologien basiert:

- Entwicklungsplattform:
  Java
- Oberfläche Arbeitsplatzstation:
  Eclipse RCP, swt
- Kommunikationsframework:
  Spring
- Komponenten-Modulkonzept:
  OSGI
- Datenbank:
  Oracle

Auf Basis der oben genannten Komponenten hat die ISB die IT-Anwendung BISS in enger Abstimmung und Zusammenarbeit mit Bardusch realisiert und rollt diese derzeit aus. Zukünftig werden noch weitere Funktionen in BISS integriert, sodass das System in Kürze keine Wünsche mehr offen lassen wird. Aktuell leistet die ISB Unterstützung beim europaweiten Rollout des neuen BISS-Systems in den Ländern Deutschland, Frankreich, Schweiz, Ungarn und Polen. Hierfür ist ein Zeitraum bis Ende 2014 vorgesehen.

BISS LÖSUNGSARCHITEKTUR:

BISS liegt folgende Architektur zu Grunde:



BISS PROJEKTHERAUSFORDERUNGEN:

Die zentrale Projektherausforderung für BISS bestand in der Realisierung von zahlreichen Schnittstellen zu einer Vielzahl von weiteren Manufacturing Execution Systemen (MES) sowie Betriebsdatenerfassung-Systemen (BDE-Systemen) innerhalb der Produktion, aber auch auf Endkundenseite, da das BISS-System teilweise auch direkt mit Kundensystemen (z.B. Kleiderausgabe-Automaten bei Krankenhäusern) kommunizieren muss. Eine weitere Herausforderung bestand im bidirektionalen Datenaustausch zwischen allen Produktionskomponenten und der SAP ERP Plattform. So werden aus dem SAP-System Kundenaufträge in das BISS-System eingespielt wohingegen das BISS-System IST-Daten zum Versandstatus an das SAP-System zurückmeldet.

Bild: Bardusch

KUNDENNUTZEN VON BISS:

Der elementarste und zugleich größte Mehrwert des neuen BISS-Systems liegt in der möglich gewordenen Ablösung der bisherigen „IT-Insellösungen“ an allen Bardusch Produktions-Standorten. Hierdurch konnte die Anzahl von unterschiedlichen Produktionssystemen an den Standorten sowie die Systemkomplexität deutlich reduziert und die Schnittstellen standardisiert werden. Somit konnten mit BISS die früher angefallenen immensen Kosten für die System- und Schnittstellenpflege sowie für die Administration der unterschiedlichen Systeme auf ein Minimum reduziert werden.

Ein weiterer wichtiger Aspekt ist, dass das neue BISS alle Kundenaufträge an den Produktions-Standorten und -Arbeitsplätzen steuert und IST-Daten an das zentrale SAP ERP-System zurückliefert. Weiterhin sind die Prozesse heute gänzlich und vollständig optimiert, indem jedes Kleidungsstück über z.B. Transponder-Chips oder Barcodes, die im BISS-System registriert sind, die nächste Arbeitsstation entsprechend des jeweiligen Kundenauftrags ansteuert und nach Plan dann weiterbearbeitet wird. Die anfallenden IST-Daten zum Versandstatus werden hierbei parallel an das Bardusch SAP-System zurückgeliefert.

Zu guter Letzt nimmt das BISS-System auch die Kundenaufträge aus dem SAP-System entgegen und steuert innerhalb der Produktion via Workflow die angeschlossenen Subsysteme wie z.B. MES oder BDE-Systeme über entsprechende Schnittstellen.

KONTAKT

Helmut Engelmann
Senior Account Manager
Tel. +49 (0) 721 82800-309
helmut.engelmann@isb-ag.de

BIG DATA – FLUCH ODER SEGEN FÜR MASTER DATA MANAGEMENT (MDM)?

ABHÄNGIGKEITEN UND HERAUSFORDERUNGEN FÜR DAS DATA HANDLING

Eines der Top IT-Themen im Jahr 2013 war der Begriff „Big Data“ und sicher wird dieses Thema auch 2014 wieder die IT-Zeitschriften füllen. Was sich hinter dem Begriff großer Daten verbirgt und welche Implikationen dieser für andere datenrelevante IT-Disziplinen mit sich bringt wird jedoch kontrovers diskutiert. Als IT-Dienstleister sollte man für seine Kunden einen realistischen Blick auf Reifegrad und Mehrwert werfen. Dabei wird man unweigerlich über Abhängigkeiten und Zusammenhänge zu einem weiteren Thema aus dem Leistungsportfolio sprechen müssen: Master Data Management (MDM).

Unsere Kunden sehen sich vermehrt mit einem wachsenden Datenvolumen konfrontiert. Nach einer Studie von BARC[1] erwarteten 49 % der befragten Unternehmen in Europa 2013 ein Wachstum von über 25 Prozent. Die IDC[2] prognostiziert bis 2020 ein Datenwachstum auf 40.000 Exabytes, das entspricht von heute an einer Verdopplung der Datenmengen alle zwei Jahre.

Ein großer Treiber für die Zunahme der Datenmengen ist die Intensivierung der Anforderungen der Märkte auf Anbieter- und Kundenseite an Aktualität und Granularität von Informationen. Früher wurden etwa Publikationszyklen von Produktkatalogen auf jährlicher Basis durchlaufen, wohingegen heute ad hoc neue Kataloge oder Auszüge in diversen Formaten erstellt werden müssen. Bei Herstellern von Kraftfahrzeugen, Motoren und Getrieben explodieren die Produktvarianten aufgrund der größeren Notwendigkeit, den Kunden noch individuellere Produkte anbieten zu können, um sich von der Konkurrenz abzuheben. Im Bereich der Forschung werden Messverfahren immer besser, sodass bei Versuchsreihen die Datenmenge sofort höchste Ansprüche an die IT in Bezug auf schnelle und informative Analysen stellt. Neben diesen strukturierten Daten kommen vermehrt unstrukturierte aus B2B- und B2C-Applikationen hinzu, die es zu verwalten gilt. Unternehmen wollen insbesondere aus Social Media-Plattformen anonymisierte Informationen beispielsweise zu Kaufverhalten und Mobilität ihrer Kunden gewinnen, um hieraus Rückschlüsse für Entwicklung, Marketing und Support zu ziehen.

Der Begriff Big Data wird demnach treffend mit dem „5 V“ Modell charakterisiert. **V**olume steht dabei für die Menge an Daten, **V**ariety für deren Strukturvielfalt, **V**elocity für die Anforderungen an hohe Geschwindigkeit bei Analysen, **V**eracity bezieht sich auf die Vertrauenswürdigkeit und **V**alue auf den eigentlichen Wert der Information.

Der mengenmäßige Anstieg an Stammdaten im Kontext der Dimension „Volume“ ist der Entwicklung zu schulden, dass eine große Nachfrage nach immer aktuelleren und detaillierteren Informationen nachgekommen werden soll, aber dieser ist um Größenordnungen kleiner als bei Bewegungsdaten. Große Abhängigkeiten zwischen Big Data und MDM lassen sich also vielmehr anhand der anderen „V's“ (Variety, Velocity, Veracity, Value) erkennen. Bedingt durch die Datenflut und

[1]BARC „BIG DATA Survey Europe“, 2012 · [2]IDC „The digital universe in 2020“, 2012

insbesonders durch die steigende Menge der unstrukturierten Daten wird es immer schwieriger Informationen transparent und konsistent zu verwalten. Eine Aussage über Informationsgehalt und Qualität dieser unstrukturierten Daten wie auch deren Analyse, um zuverlässige Unternehmensentscheidungen generieren zu können, bleibt weiter eine große Herausforderung. Das klingt stark nach bekannten Fragestellungen aus dem Stammdatenmanagement. Mangelt es hier an Erfahrung, kann ein Big Data Projekt nicht immer die gewünschten Ergebnisse erzielen. Im Schnitt erhöhen CIO's nach schlechten Erfahrungen die Anstrengungen bei Data Quality und MDM um bis zu 50 %[3].

Neben der reinen Erfassung, Speicherung und Nutzung von Big Data kommt es verstärkt auf ein funktionierendes Stammdatenmanagement und die Nutzung dort bekannter Methodik an. Somit hat MDM eine beachtliche Relevanz für Big Data, denn um Nutzen aus den Daten ziehen zu können, müssen die meist undurchsichtigen Datenmengen auf die wesentlichen Informationsträger wie Produkte oder Kunden qualitativ verdichtet werden. Ferner sind in den Datenmengen auch Informationen enthalten, die weitere Abhängigkeiten und Beziehungen zwischen diesen Informationsträgern erkennen lassen, so etwa Substitutionsgüter anhand des Kaufverhaltens spezifischer Kundensegmente. Hiermit lassen sich zusätzliche „statische“ Merkmale ableiten und dienen so der mehrwertbringenderen Anreicherung von Stammdaten.

Big Data trägt folglich im Umkehrschluss auch dazu bei, dass MDM weiterhin eines der Top IT-Themen sein wird. Eine jährliche Wachstumsrate von 18% bei aktuellem Volumen von 2,17 Mrd. € weltweit spricht für sich.[4] Gleichzeitig wird deutlich, dass sich MDM weiterentwickeln muss. So müssen etwa Data Governance Funktionen dahingehend erweitert werden, dass mit vertretbarem Aufwand Informationen aus fragwürdigen und zahlreichen Quellen regelbasiert klassifiziert und somit vertrauensvoll prozessseitig nutzbar gemacht werden. Vor allem aber müssen bestehende MDM-Lösungen selber mit größeren Datenmengen und erhöhter Performance bei Datentransfer und -abfragen zurechtkommen. Dies stellt ein Manko der meisten aktuellen Softwarelösungen auf dem Markt dar. Der Fokus ist auf das Beziehungsmanagement zwischen den Stammdaten gleicher und übergreifender Domänen zu richten, da dieses schnell mit mehreren 100 Mio. Datensätzen zu Buche schlagen kann. Entwicklungen hierzu greifen selbst wieder auf In-Memory Technologien oder NoSQL Datenbanken, meist auf Basis des Frameworks Hadoop, zurück.

Aufgrund langjähriger Erfahrung aus realisierten Projekten im Bereich Data Handling, speziell der technologischen und fachlichen Expertise in den Bereichen Stammdatenmanagement und Datenbanktechnologien, bieten wir unseren Kunden eine ganzheitliche und professionelle Beratung. Als Dienstleister finden wir dort etablierte System- und Prozesslandschaften vor und starten deshalb nicht auf der grünen Wiese. Vielmehr suchen wir gemeinsam Synergien und schließen Lücken, wo eingesetzte Technologien an ihre Grenzen stoßen. Dabei ist es uns wichtig, zunächst unter Berücksichtigung unseres speziellen Vorgehensmodells, eine passende Big Data Strategie zu entwickeln, um sicherzustellen, dass man sich nicht im Datendschungel verliert. Voraussetzung hierzu ist eine MDM Strategie, die wesentliche Methoden und Prozesse beschreibt und nutzbar macht. Dies ermöglicht qualitativ gute Informationsträger und nachvollziehbare Datenflüsse bereitzustellen.

Der Big Data Hype wird mittelfristig dafür Sorge tragen, dass in deutschen Unternehmen der Stellenwert und Reifegrad von MDM weiter vorangetrieben wird. Eine MDM Strategie ist Basis für erfolgreiche Big Data Projekte und darauf aufbauende Analysen und Entscheidungen. Und obwohl MDM wesentlich mehr ausmacht als der reine Einsatz von Tools, werden gerade diese durch Big Data eine technologische Weiterentwicklung erfahren und so dem Umgang mit Unternehmensdaten zu Gute kommen.

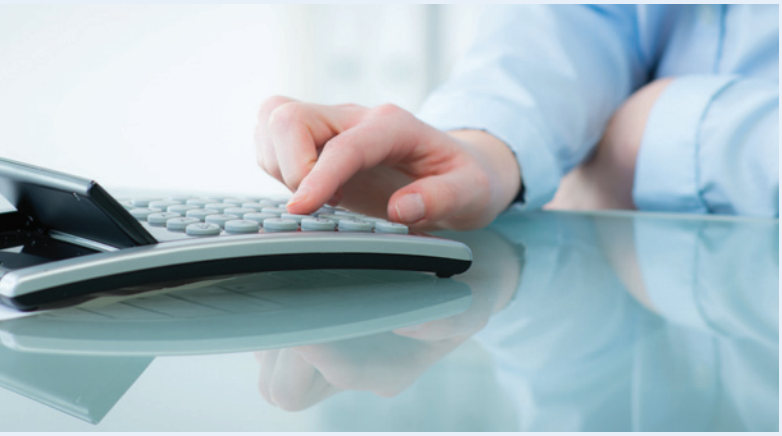
KONTAKT

Holger Feigenbutz
Business Development Manager
Tel. +49 (0) 721 82800-585
holger.feigenbutz@isb-ag.de

[3]Wirtschaftswoche „Enttäuschung bei Big Data“, 2013 · [4]Gartner „Magic Quadrant for MDM of Product Data”, 2010

SAP-CERTIFIED PRICE F(X) INTEGRATION ENGINE (P-IE)

DIE SAP-ZERTIFIZIERTE INTEGRATIONSLÖSUNG DER ISB AG FÜR DIE PRICING-SOFTWARE PRICE F(X)



In den letzten Jahren ist der Einsatz von Preismanagement-Lösungen immer mehr in den strategischen Fokus der Unternehmen gerückt. Die Lösung Price f(x) unseres Partners Price f(x) AG bietet hier eine flexible und leistungsstarke Alternative zu hochpreisigen Lösungen am Markt. Die automatisierte Synchronisation der Daten bildet dabei stets eine Hauptanforderung an den Einsatz der Lösung. Um eine Integration von Price f(x) in die firmeneigene Systemumgebung zu ermöglichen, hat die ISB AG hierfür ein eigenes Produkt entwickelt – die SAP-zertifizierte „Price f(x) Integration Engine" P-IE.

GANZHEITLICHE UNTERSTÜTZUNG VON PREISBILDUNGSPROZESSEN

Die Wichtigkeit eines systematischen Preisbildungsprozesses wird zunehmend von Unternehmen erkannt. Dies betrifft zum einen das Software-Werkzeug, mit dessen Hilfe eine flexiblere Preisbildung ermöglicht werden soll, zum anderen die Automatisierung des Datenaustauschs dieser Software mit den umliegenden Systemen, in denen die pricing-relevanten Daten gehalten werden.

In vielen Fällen wird immer noch MS Excel als Pricing-Tool eingesetzt. Die für die Preisbildung notwendigen Daten wie Produkt- und Kundenstammdaten, Wettbewerbsdaten, Rabattstrukturen, regionale Einflüsse und sonstige Marktdaten sind an unterschiedlicher Stelle im Unternehmen abgelegt. Diese Daten müssen entweder von der internen IT oder vom Pricingmanager mühsam aufbereitet und manuell in Excel übertragen werden. Auch nach der Preisrunde erfolgt die Eingabe der freigegebenen Preise in die einzelnen Systeme wieder manuell.

Dies bedeutet einen erheblichen Mehraufwand und erhöht die Fehleranfälligkeit. Zusätzlich sind Änderungen und Anpassungen im Rahmen einer Preisrunde oder bei gewünschten Simulationen immer mit einem hohen Aufwand verbunden. Dadurch fehlt dem Pricingmanager wertvolle Zeit, sich auf seine eigentliche Kernaufgabe zu konzentrieren – das strategische Pricing und die Optimierung bestehender Pricingprozesse.

Insgesamt mangelt es den Unternehmen an geeigneten Prozessen und Softwarelösungen, um pricing-relevante Daten aus den verschiedensten IT-Systemen automatisiert zusammenzuführen, in einem flexiblen und professionellen Werkzeug softwaregestützt zu verarbeiten und die Ergebnisse wieder automatisiert zurück zu spielen. Die Folge ist, dass oft nur ein Teil der Einflussfaktoren berücksichtigt wird und komplexere Zusammenhänge nicht dargestellt werden. Diese sind jedoch für ein erfolgreiches, nachhaltiges Preismanagement notwendig.

Trotz dieses Missstandes scheuen viele Unternehmen die Anschaffung einer professionellen Pricing-Lösung, da die derzeit am Markt befindlichen Lösungen bereits in der Anschaffung sehr teuer sind und durch die lange Implementierungszeit eine Menge interner Ressourcen gebunden werden. Weiterhin fallen nach Einführung der Software nicht unerhebliche Kosten für Pflege sowie gewünschte Erweiterungen an und erhöhen somit die Total Cost of Ownership (TCO).

Andererseits bleibt durch Untätigkeit wertvolles Gewinnsteigerungs-Potential ungenutzt und es besteht die Gefahr, dass sich andere Unternehmen, die in die Optimierung ihrer Pricingprozesse investieren, einen Wettbewerbsvorteil verschaffen.

Genau hier setzt das Businessmodell von Price f(x) in Verbindung mit der Integrationssoftware der ISB AG an: Durch das Mietmodell wird die hohe Upfront-Investsumme umgangen. Die Unternehmen können mit deutlich verringertem Risiko prüfen, ob die Software für ihr Unternehmen geeignet ist, ohne Gefahr zu laufen, eine teure Software gekauft zu haben, die die Erwartungen nicht erfüllt.

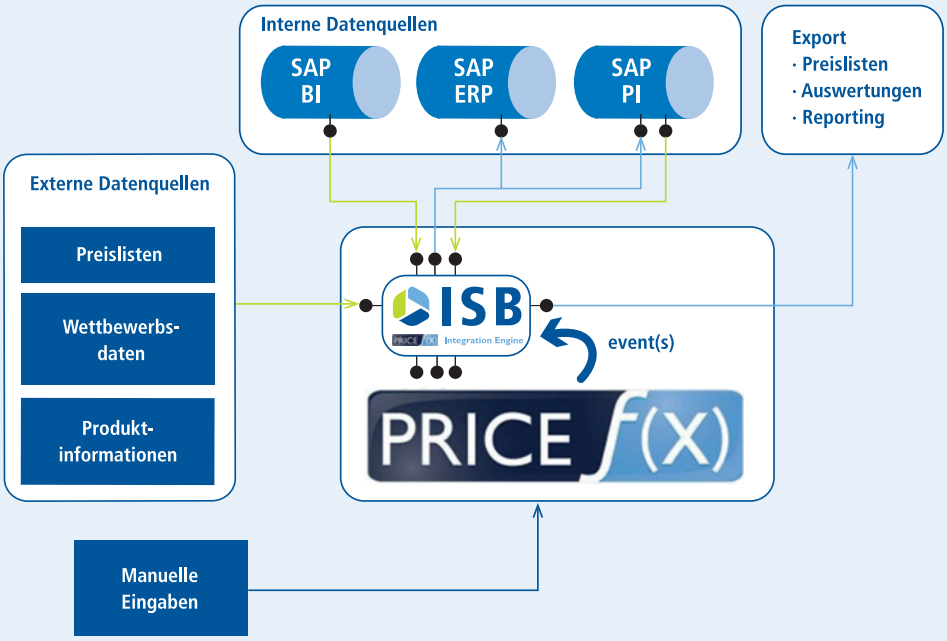


Abbildung 1: Datenfluss P-IE

DIE PERFEKTE VERBINDUNG ZWISCHEN KUNDENDATEN UND DER PRICING-LÖSUNG PRICE F(X)

Als Partner der ersten Stunde hat die ISB AG für die SaaS-Pricing-Lösung Price f(x) ein eigenes Produkt entwickelt, um Unternehmen die automatisierte Anbindung von Price f(x) an ihre eigene Systemumgebung zu ermöglichen und dadurch Fehleranfälligkeit und Aufwand zu minimieren. Die Softwarelösung der ISB trägt den Namen „Price f(x) Integration Engine“ (P-IE) und verbindet beliebige verteilte heterogene IT-Systeme und Datenquellen mit Price f(x).

Die Anbindung von Datenbanken diverser Hersteller und das Verknüpfen unterschiedlichster Dateiformate werden ebenso unterstützt wie die Integration in bestehende SAP-Landschaften durch die zertifizierte SAP-Schnittstelle. Ist im Rahmen des Datentransfers ein zusätzliches Anreichern der Daten gewünscht, kann dies über eine Logik in der P-IE realisiert werden. Die Datensynchronisation kann sowohl zeitgesteuert als auch auf Knopfdruck erfolgen.

Die Möglichkeit der Anbindung an einen Enterprise Service Bus (ESB) bietet eine schnelle und kosteneffiziente Integration von isolierten Diensten in das Preismanagementsystem. Für kleinere Anwendungen kann die P-IE selbst in der Funktion eines ESB verwendet werden. Beispielsweise können Daten, die in Excel abgelegt und bisher manuell in SAP übertragen wurden, nun automatisiert über die P-IE an SAP weitergegeben werden.

Durch die Kombination der P-IE mit der Preisbildungssoftware Price f(x) erhalten Anwender eine durchgängige und optimierte Gesamtlösung für ihr Preismanagement, die sich nahtlos in die bestehenden Geschäftsprozesse und IT-Lösungen integriert und eine Effizienzsteigerung in den Arbeitsabläufen bewirkt.

Der Preismanager braucht nicht mehr unnötig Zeit in die komplizierte Datenbeschaffung und -aufbereitung stecken, sondern kann sich auf die Analyse und das strategische Pricing konzentrieren. Zudem können manuelle Eingriffe und Medienbrüche aufgrund nicht kompatibler Schnittstellen der beteiligten Systeme vermieden und die Fehleranfälligkeit reduziert werden.

Die Automatisierung ermöglicht letztendlich eine schnellere Anpassung der Preise sowie eine flexiblere Reaktion im Hinblick auf Änderungen der Kosten, der Wettbewerbssituation oder des Marktes. Waren für den Pricingmanager bisher lediglich Basisinformationen für ein Produkt in einer Excel-Zeile verfügbar, können nun mit der erweiterten Produktverwaltung detaillierte Produktinformatio-nen wie z.B. Bilder, Texte, Wettbewerbsinformationen und Historien eingesehen werden, was ein fundierteres und besseres Pricing ermöglicht. Die automatische Aktualisierung der Informationen kann bei Bedarf in stündlichen oder minütlichen Intervallen erfolgen. Auf geänderte Marktbedingungen kann somit schneller reagiert werden.

VOLLE INTEGRATION IN BESTEHENDE SAP-SYSTEME

Speziell SAP-Kunden sind oft daran interessiert, eine SAP-basierte Pricinglösung zu nutzen. Die komplexen Anforderungen des Pricings treiben jedoch schnell den Aufwand und die Kosten für ein SAP-Customizing in die Höhe. Zudem sind die Lösungen oft unflexibel und Änderungen müssen immer von geschultem Personal (interne IT oder externe SAP-Beratungshäuser) durchgeführt und teuer bezahlt werden.

Mit der SAP-zertifizierten Schnittstelle P-IE der ISB AG hat der Kunde zum einen die Gewissheit der sauberen SAP-Integration und zum anderen die Flexibilität, pricing-relevante Änderungen durch den Pricingmanager direkt durchführen zu können, ohne die interne IT bemühen zu müssen. Dies erspart eine Menge Kosten und Aufwand. Gleichzeitig wird die unternehmensinterne SAP-Strategie unterstützt.

Das SAP-System des Kunden enthält normalerweise preis- und konditionsbezogene Regeln und Informationen, die zur Preiskalkulation erforderlich sind. Mit der P-IE können die Anforderungen und abzubildenden Geschäftsprozesse des

Kunden in Bezug auf ein Preisbildungssystem modelliert werden. Beispielsweise kann die Materialstammdatenverwaltung wie die Pflege der Materialien, der Herstellkosten und der Definition abhängiger Materialien in SAP über die P-IE mit Price f(x) verbunden sowie automatisch Ergebnisse aus Price f(x) in das vorhandene SAP-System zurückgespielt werden. Oder es wird über die P-IE eine direkte Anbindung von SAP BI Transaktionsdaten an Price f(x) zur Analyse von Preisen, Margen und Pricing-Kennzahlen realisiert, um Verbesserungspotenziale im Preismanagementprozess zu identifizieren.

Bei der Entwicklung der P-IE wurde auf den Einsatz von Standardtechnologien sowie standardisierten Schnittstellen und Protokollen Wert gelegt. Daraus resultiert eine robuste, plattformunabhängige Lösung mit minimalen Systemvoraussetzungen.

NUTZUNGSSZENARIEN

Price f(x) ist als reine SaaS-Lösung konzipiert und kann daher als Internet- oder Intranet-basierte OnDemand-Lösung genutzt werden. P-IE kann beispielsweise im gleichen Netzwerk wie Price f(x) betrieben werden (siehe Abbildung 2).

Weitere Nutzungsszenarien, z.B. ein Betrieb innerhalb der Kunden-Firewall, werden ebenso unterstützt (siehe Abbildung 3).

Zusätzlich zur ursprünglich vorgesehenen Nutzung der P-IE als Werkzeug zur Anbindung von Price f(x) an die Kunden-Systemumgebung kann die P-IE für kleinere Aufgaben auch als kostengünstiger ESB (Enterprise Service Bus) verwendet werden. Beliebige Anwendungen können ihre Datenformate in die P-IE einspeisen. Diese Daten werden dann in angepasster Form an beliebige andere Anwendungen weitergegeben. Ein Anwendungsfall wäre z.B. die immer wiederkehrende manuelle Übertragung von in Excel gelieferten Salesdaten in SAP. Dieser Schritt kann mit der P-IE automatisiert und damit optimiert werden.

FAZIT

Die Pricingsoftware Price f(x) in Verbindung mit der Integrationssoftware P-IE der ISB AG unterstützt systemseitig den gesamten Preisbildungsprozess. Dies bewirkt eine Effizienzsteigerung in der Prozessabarbeitung und ermöglicht ein komplexeres Pricing und damit bessere Preise. Die volle Integration in bestehende SAP-Systeme garantiert Investitionssicherheit. Die Gesamtlösung bildet damit eine unschlagbare Alternative zu hochpreisigen Pricinglösungen.

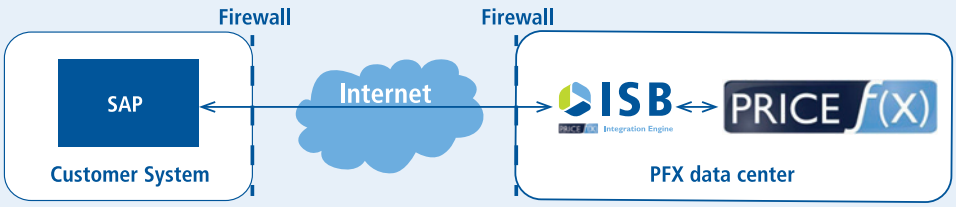


Abbildung 2: P-IE und Price f(x) im gleichen Netzwerk

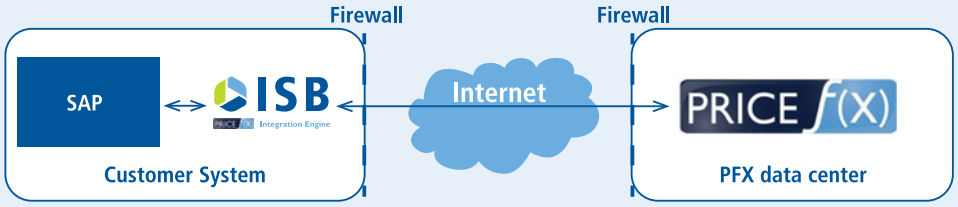


Abbildung 3: P-IE innerhalb der Kunden-Firewall

KONTAKT
Andreas Schlarb
Senior Account Manager
Tel. +49 (0) 721 82800-624
andreas.schlarb@isb-ag.de

ISB AG UND CAS AG SCHLIESSEN VERTRIEBSPARTNERSCHAFT

Öffentliche und private Schulen im deutschsprachigen Raum profitieren künftig vom gebündelten Know-how der Lösungen beider Anbieter. ISB wird ab Oktober 2013 das Produkt CAS Schulintranet der CAS Education vermarkten. Schulen erhalten damit eine umfassende Managementlösung aus einer Hand.

CAS Schulintranet ist eine professionelle Kommunikationsplattform für Schulen: Schwarzes Brett für Neuigkeiten, zentraler Kalender für Schultermine und Online-Verfügbarkeit aller Dokumente. Zusätzlich können Schulen Stunden- und Vertretungspläne im Schulintranet regelmäßig importieren und so die Terminfindung mit Kollegen vereinfachen.

Das Schulintranet der CAS Education wird die Schulmanagement-Lösung der ISB, die künftig bei bis zu 12.000 Schulen in Bayern, Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz zum Einsatz kommen soll, perfekt ergänzen.

„CAS Schulintranet wird den Schulen einen entscheidenden Mehrwert bieten.“, sagt Ralf Schneider, Vorstand der ISB AG. „Nach der Schulsteuerung für die Kultusministerien und dem Schulmanagement für die Schulen können wir nun auch die Lehrer mit einer effektiven Kommunikationsplattform unterstützen.“

Abbildung: Vertragsunterzeichnung – Ralf Schneider, Vorstand ISB AG und CAS Education-Geschäftsführer Dr. Thomas Lindner.

Thomas Lindner von der CAS ergänzt: „Mit der ISB gewinnen wir einen starken Partner, der im Markt der Schulen über vielfältige und gute Kundenbeziehungen verfügt.“

Die Partnerschaft umfasst mehr als eine reine Vertriebspartnerschaft. Die technologische Integration der jeweiligen Softwarelösungen hat bereits begonnen und wird sukzessive ausgebaut.

Auf dem Kundentag für das CAS Schulintranet am 5. November 2013 haben die beiden Partner den CAS-Kunden ihre Partnerschaft vorgestellt.

KONTAKT

Jan-Helge Ulrich
Bereichsleiter Vertrieb
Öffentliche Verwaltung
Tel. +49 (0) 721 82800-113
jan-helge.ulrich@isb-ag.de

ISB
Software & Lösungen

IMPRESSUM

Redaktion | ISB AG | Zur Gießerei 24 | 76227 Karlsruhe | Tel. +49 (0) 721 82800-0 | Fax +49 (0) 721 82800-182
marketing@isb-ag.de | www.isb-ag.de

Autoren | Helmut Engelmann | Holger Feigenbutz | Stefan Kröller | Andreas Schlarb | Jan-Helge Ulrich

Gestaltung | Phase Zwei Werbeagentur | Reinhäuser Landstr. 159 | 37083 Göttingen | www.phasezwei.de