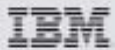


Gemeinsam stark mit Alloy



Software Group



Herzlich willkommen zum Podcast über das Thema Alloy. Im Gespräch sind Marcel Ritschard, SAP Business Developer und Tony Wehrstein, IBM Technical Sales Specialist für Lotus. Das Gespräch wird geführt von Claudio Grollimund.

Claudio Grollimund: „Herr Wehrstein, Herr Ritschard, können Sie einige Angaben zu Ihrer Person und Ihrer Tätigkeit machen?“

Marcel Ritschard: „Mein Name ist Marcel Ritschard, ich arbeite bei der SAP Schweiz im Business Development Team und bin da für die gesamte SAP NetWeaver Technologie Plattform und für Information Management verantwortlich. Auch Alloy gehört in meinen Verantwortungsbereich.“

Tony Wehrstein: „Mein Name ist Tony Wehrstein und ich arbeite für den Lotus Brand eines Technical Sales. Ich bin dort für die Implementierung von SAP, Lotus Notes und insbesondere auch für das Produkt Alloy zuständig.“

Claudio Grollimund: „IBM Lotus und SAP entwickeln gemeinsam die Softwarelösung Alloy. Was ist das Besondere an diesem Produkt?“

Tony Wehrstein: „Aus Sicht von IBM ist das ganz Besondere an Alloy, dass wir eine Architektur geschaffen haben, die erweiterbar ist und weder auf der einen noch auf der anderen Seite spezielle Anforderungen an die Basistechnologie stellt. Das bedeutet, wir benutzen, was in Notes Mail und Datenbanken bereits vorhanden ist, und auch in SAP werden bereits bestehende Businessmodule des Business Intelligence Interface eingesetzt. Wir können die Systeme über eine sehr einfache Schnittstelle miteinander verknüpfen.“

Marcel Ritschard: „Für SAP bedeutet dies die Annäherung an eine neue Usergruppe, die Business User. Diese Benutzer hatten bisher nur einen eingeschränkten Zugang zu bestimmten Informationen, die sie für ihre Entscheidungen brauchten. Sie mussten ihre Arbeit unterbrechen und ihre bewährte Arbeitsumgebung verlassen, um über den SAP Client zusätzliche Informationen einzuholen. Mit dem neuen System können sie die Informationen nun in ihrem aktuellen, bekannten Umfeld einsehen und dort auch offline bearbeiten.“

Claudio Grollimund: „Ist Alloy als Plattform oder als Businesslösung zu verstehen?“

Marcel Ritschard: „Weder noch - es ist die Integration zweier Welten. Im Prinzip wird das Beste aus den zwei Bereichen zusammengeführt: die SAP Businessprozesse einschliesslich Client und das Frontend von IBM.“

Claudio Grollimund: „Welche Möglichkeiten bietet Alloy den Benutzern?“

Marcel Ritschard: „Für die Version 1.0 wurden verschiedene Prozesse implementiert, als Erstes würde ich das Berichtswesen nennen. Ein Business User,

der periodisch auf Daten aus dem SAP Business Warehouse zugreifen muss, kann diese sehr einfach abonnieren, so dass sie ihm in seinem Lotus Client offline zur Verfügung stehen - genau dann, wenn er sie braucht. Eine zweite Verbesserung ist die Reiseverwaltung. Wenn ein User eine Reise bucht, eine Eintragung im Kalender vornimmt oder einen Reiseantrag stellt, kann er dies aus seiner bewährten Umgebung heraus tun, wo diese Vorgänge ohnehin durchgeführt werden müssen. Es sind keine zusätzlichen manuellen Einträge im SAP System erforderlich. Die dritte Verbesserung ist die Abwesenheitsmeldung. Ein Mitarbeiter trägt im Kalender eine Absenz ein. Daraufhin wird ein Workflow gestartet, und der Entscheidungsträger, der den Workflow genehmigen muss, kann diese Entscheidung in seiner bewährten Umgebung treffen.“

Tony Wehrstein: „Als viertes Modul - das wurde im letzten Punkt bereits angedeutet – stehen die Workflow-Entscheidungen. Wir haben die unglaubliche Chance, die Workflow-Entscheidungen, die bislang im SAP BI Modul enthalten waren, dem Notes User zu delegieren. Wir können also bestehende SAP Prozesse so modellieren, dass Entscheidungen an das Mailsystem der zuständigen Person weiterleitet werden – remote und offline. Die Person trifft entsprechend ihren Befugnissen in SAP Entscheidungen im Notes System und speist diese Entscheidungen wieder zurück in das SAP System ein.“

Claudio Grollimund: „Welche Voraussetzungen gelten für Alloy, und welche Vorkenntnisse werden vom Benutzer verlangt?“

Tony Wehrstein: „Es sind keine besonderen Vorkenntnisse erforderlich. Wenn ein User wie gewohnt sein Mailsystem verwendet und ein entsprechendes Modul oder ein Mail öffnet, reagiert der Alloy Client in der Seitennavigation automatisch. Das System ermöglicht eine sehr intuitive Navigation, die keine besonderen Vorkenntnisse verlangt. Der Teil, der für Business User so kompliziert war - die SAP Schulung - fällt nun weg.“

Claudio Grollimund: „Alloy wurde erst kürzlich eingeführt. Gibt es bereits erste Reaktionen von Kunden?“

Tony Wehrstein: „Man kann zum Beispiel die Beta Partner Programme heranziehen und die User zitieren. Wir haben mit zwei grossen Firmen zusammengearbeitet, Coca-Cola und Colgate. Schon nach wenigen Wochen erhielten wir sehr positive Reaktionen. Von Coca-Cola wurde auf CEO-Level mitgeteilt, es gebe aus Sicht des Unternehmens in diesem Zusammenhang genau zwei strategische Partner, SAP und IBM, die Coca-Cola genau die richtige Unterstützung für ihre Geschäftsprozesse bieten. Für Colgate war die Einführung des Systems fantastisch, da ein bestehender Bestellprozess angepasst werden konnte, der jeden Mitarbeiter des Unternehmens betrifft und in dem die Warenlieferungen an die Mitarbeiter über einen Workflow bestätigt werden müssen. Colgate konnte diesen Workflow straffen und so deutliche Zeitgewinne und Lohnkosteneinsparungen verbuchen. Gleichzeitig wurden Verzögerungen bei Zahlungsausständen vermieden. Soweit die ersten Erfahrungen. Beide Unternehmen wollen die Zusammenarbeit unbedingt fortsetzen und setzen sich als Treiber für Weiterentwicklungen ein.“

Claudio Grollimund: „Welche weiteren Entwicklungen sind für Alloy geplant?“

Marcel Ritschard: „Es gibt im Prinzip zwei Bereiche. Auf der technischen Seite bietet sich an, im Bereich Workflows einen Zugriff via Blackberry zu ermöglichen. Ist der Entscheider ausser Haus, muss er nicht zuerst einen PC einschalten, sondern kann den Vorgang direkt auf seinem Mobilgerät durchführen. Auf der anderen Seite kann man sich auch im Bereich der Geschäftsprozesse zusätzliche Szenarien vorstellen.“

Tony Wehrstein: „Für das BI Modul werden derzeit verschiedene Überlegungen angestellt, so könnte das Customizing in den Sales Prozess übernommen werden, womöglich auch das Kundenmanagement, d.h. das Kundenstammdatenmanagement im Lieferwesen. Es gibt momentan keine feste Roadmap, weil wir die Weiterentwicklung an den Bedürfnissen der Kunden orientieren wollen. Durch die flexible Architektur sind wir in der Lage, mit einer breiten Optionspalette auf unsere Kunden zuzugehen.“



© Copyright IBM Corporation 2009. Alle Rechte vorbehalten.

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfrage der Leistungen bestimmen sich ausschliesslich nach den jeweiligen Verträgen. Die vorliegende Veröffentlichung dient ausschliesslich der allgemeinen Information.