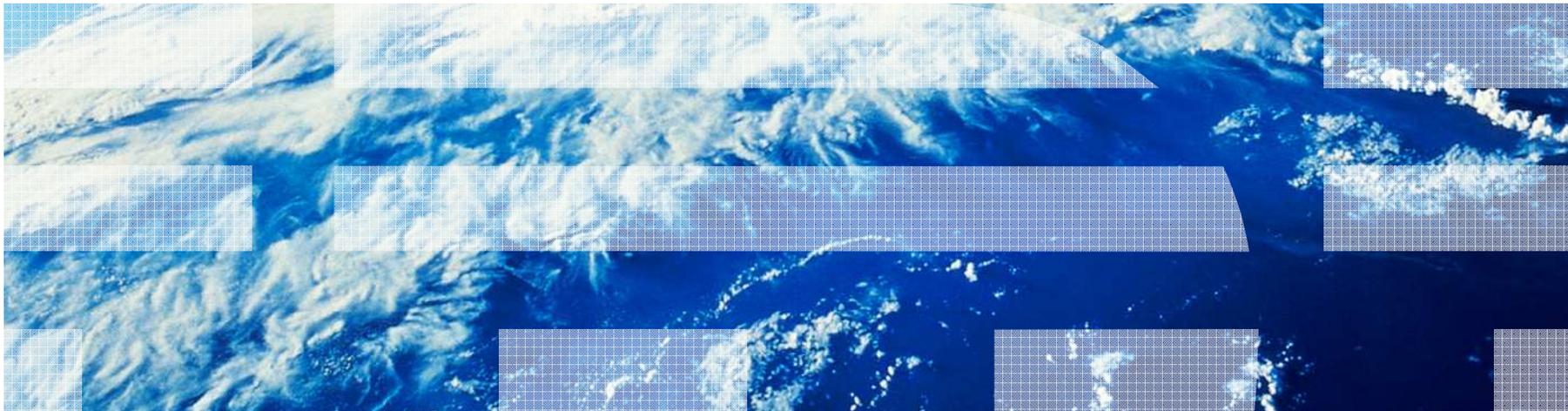


Mit IBM Software Mehrwerte schaffen

SW Lösungen für Microsoft Kunden – Teil 2

Susanne Kurz
Channel SW IT Architect

Michael Sigmund
Teamleiter Channel SW IT Architects



Agenda

1 IBM Software für einen “smarter Planet”

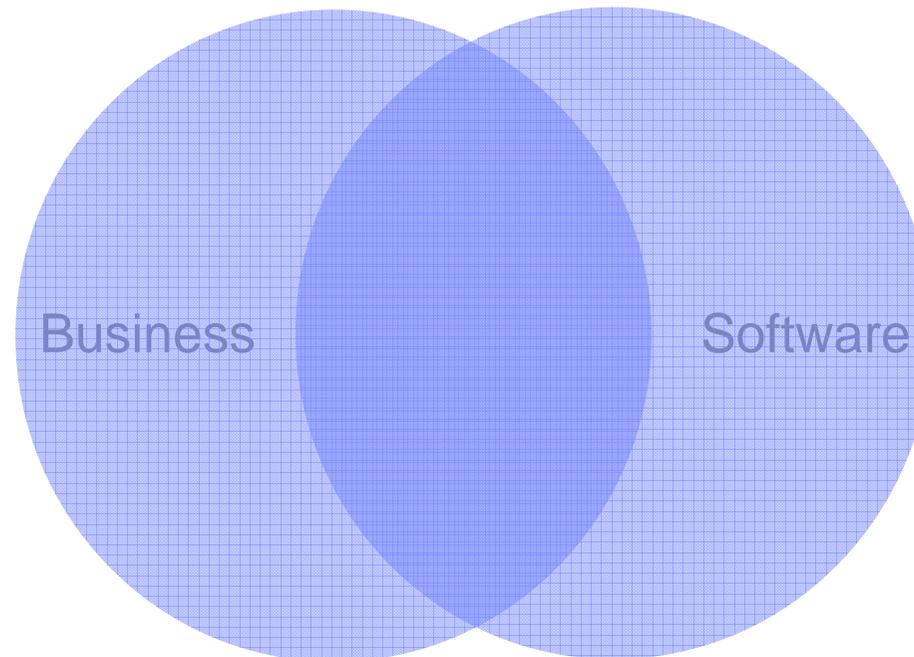
2 Agilität steigern

3 Effiziente Infrastrukturlösungen

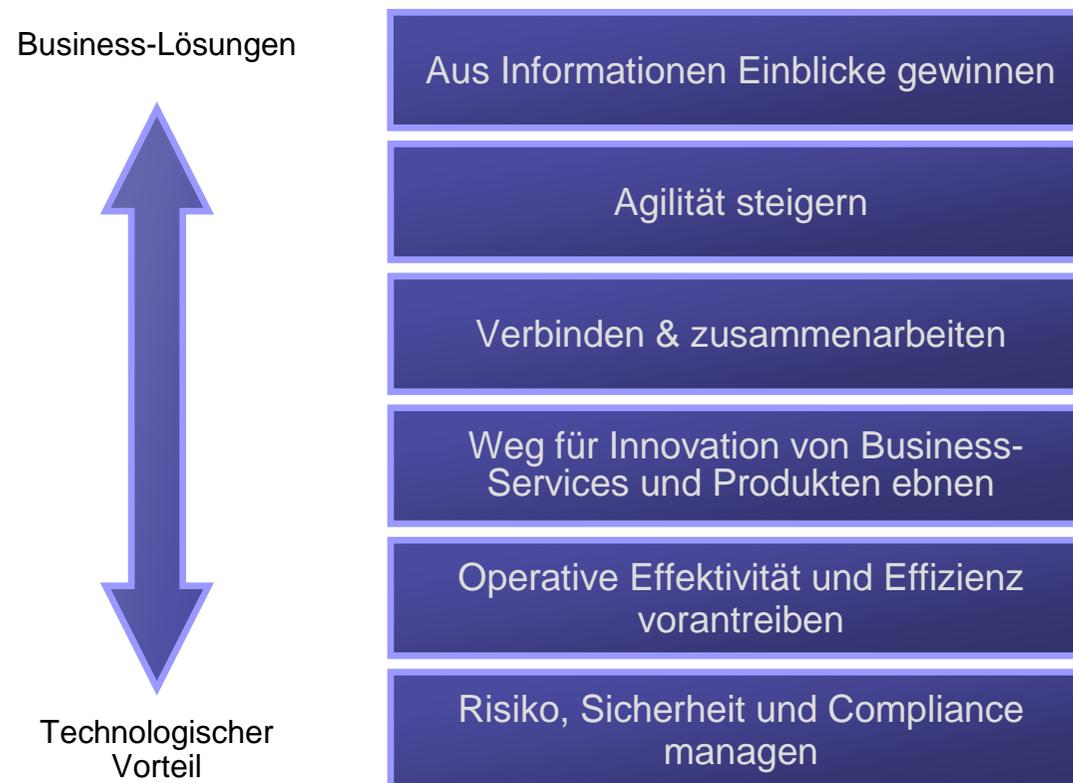
Software **integriert** Informationen, **befähigt** Menschen,
verbindet globale Ökosysteme, **optimiert** Geschäftsprozesse

...

Software bringt **Business**, **Menschen** und die **Welt**
zusammen.



Am Schnittpunkt zwischen Software und Business entstehen sechs Hauptanforderungen



Smarter software . . .



erkennt und handelt

Aus Informationen Einblicke gewinnen



passt sich an

Agilität steigern



verbindet

Verbinden & zusammenarbeiten



liefert

Weg für Innovation von Business-Services und Produkten ebnen



optimiert

Operative Effektivität und Effizienz vorantreiben



schützt

Risiko, Sicherheit und Compliance managen

Agenda

1 IBM Software für einen “smarter Planet”

2 Agilität steigern

3 Effiziente Infrastrukturlösungen

Smarter Software passt sich an



Agilität steigern

Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern

Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren

Flexible, automatisierte Entscheidungen treffen lassen

Business Rules Management für Unternehmensanwendungen

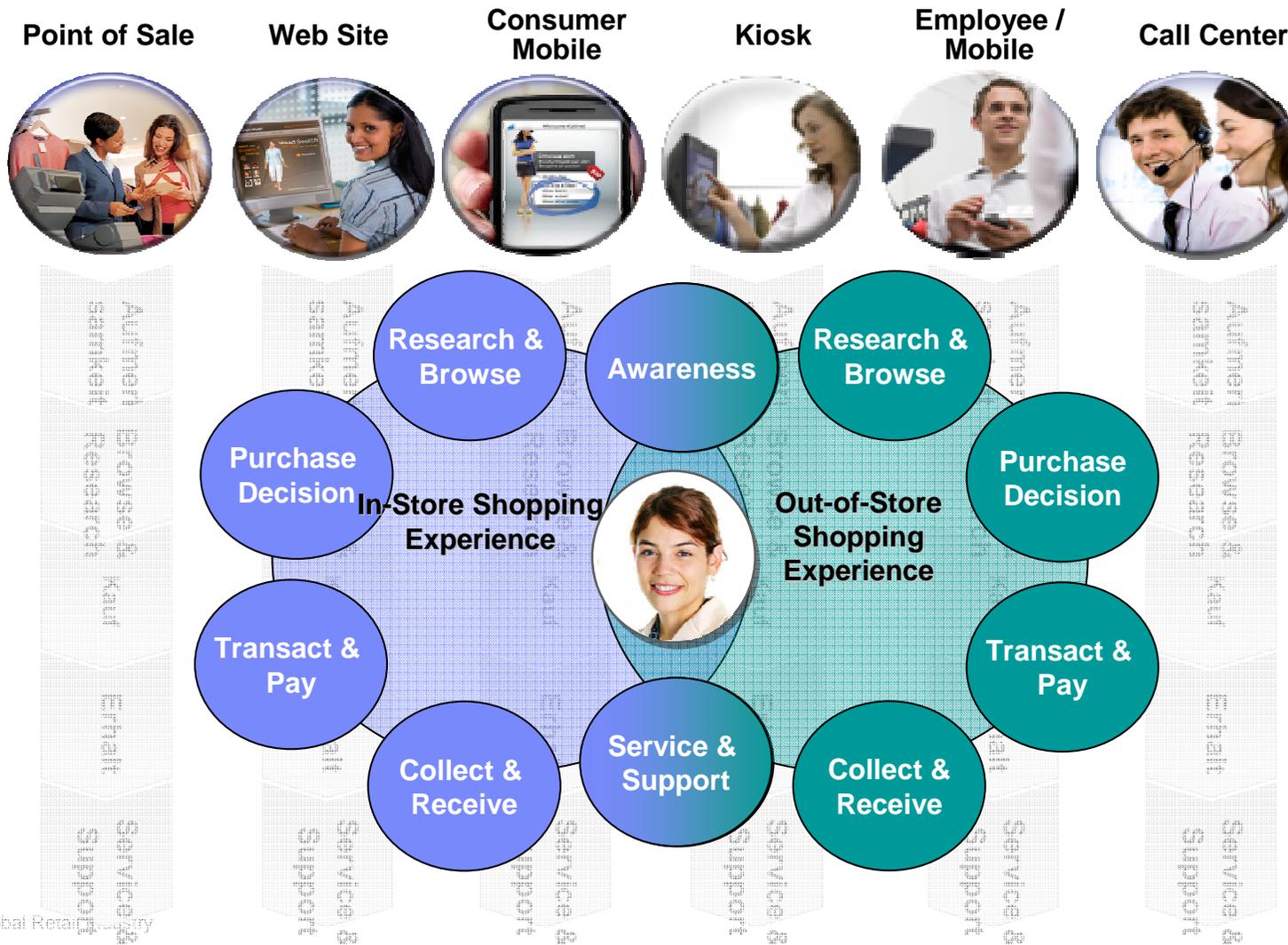
Vorgangsbearbeitung dynamisch automatisieren

Menschen und operative Systeme in Geschäftsprozessen zusammenbringen

Flexible Zusammenarbeit von Systemen

Kommunikation zwischen beteiligten System beliebig steuern

Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren



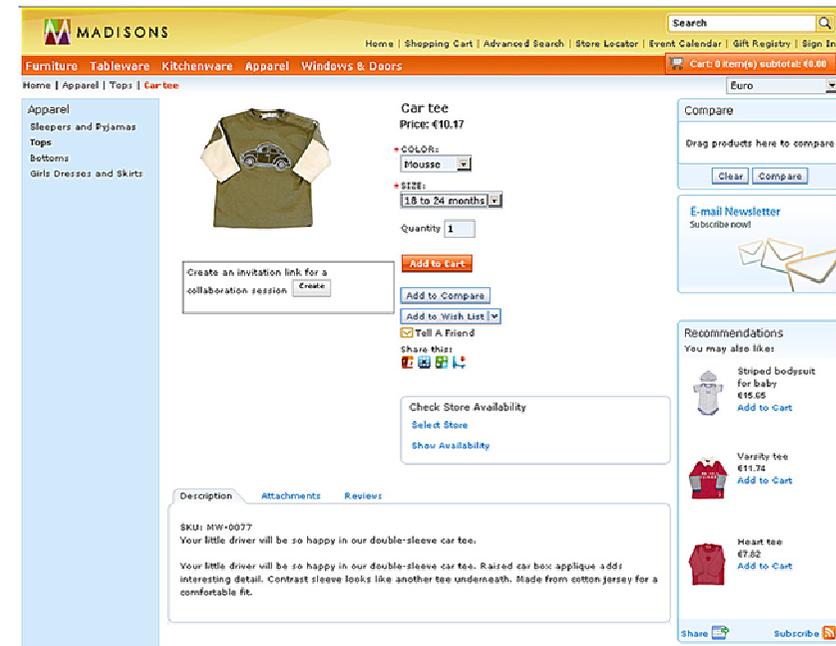
Source: IBM Global Retail Strategy

Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern

Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren

Starter Stores: mit RIA und Web 2.0 sowie integriertem Social Commerce

- Umfangreiches B2C Store Model für schnellen Projektstart
- Verbinden traditionelle Web 1.0 and 2.0 Ansätze
- Produkt-, Kategorie- oder Content-empfehlung ohne Zusatzimplementierung steuerbar
- Beinhalten neue Web 2.0 Widget Strategie
- SEO und Performance optimiert
- Mobile Support out-of-the-Box
- Cross-Channel Funktionen out-of-the-Box
- Integrierter Social Commerce



Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren

- **Rich Experience**
 - Web 2.0 Funktionen – Catalog Browsing, Quick Information und mehr
 - Mini Shopcart
 - Product Fastfinder
 - Drag and drop
 - Produktvergleich
 - In 13 Sprachen verfügbar
 - Ratings, Review und Community Support

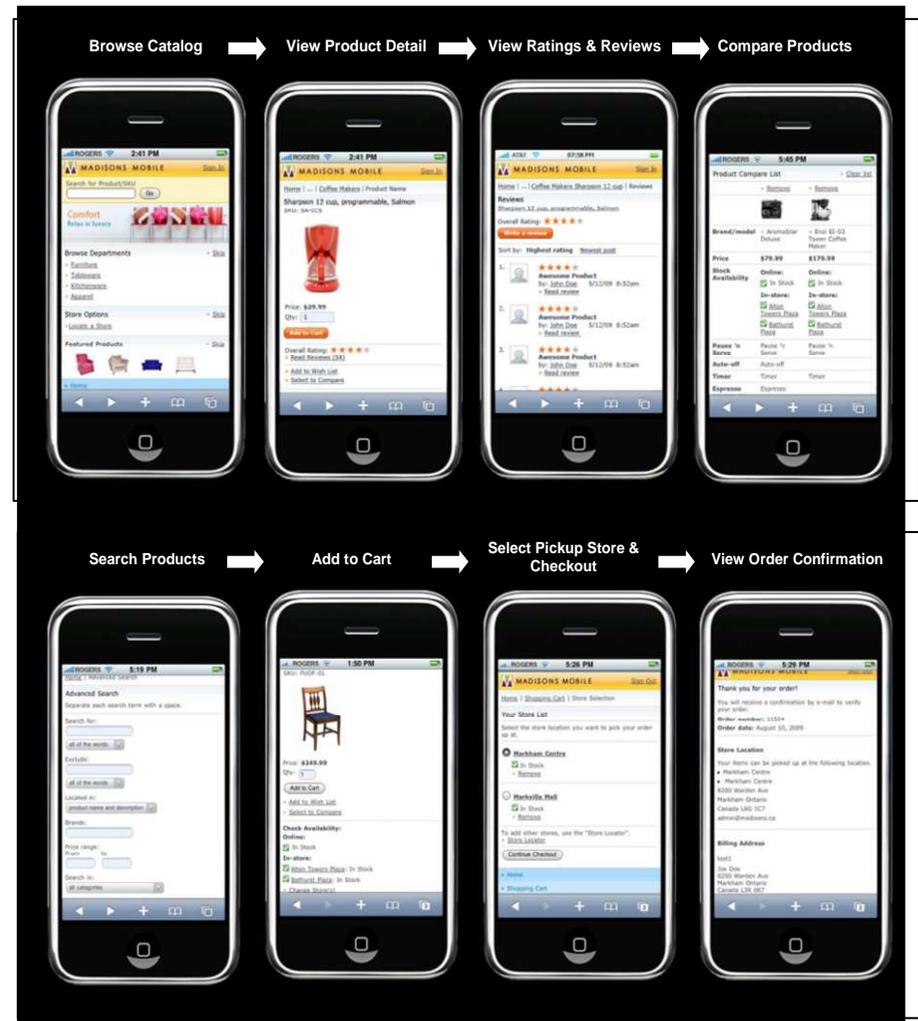
- **Operational Automation**
 - Einkäuferregistrierung und Approval Flow
 - Scheduled Orders und Multiple active orders
 - Anforderungslisten
 - Quickorder
 - Organisationshandling (buying on behalf)
 - Order Approval Workflow
 - Contract-based Pricing, Shipping Provider und Zahlungsart
 - Bestellung mit Purchase Order (PO Nummer) und Kreditlinien
 - Order scheduling, splitting und backorders
 - Order status and tracking

- **Buyer-centric Marketing**
 - Master and sales catalog
 - Categories, products, SKUs, bundles, and prebuilt kits
 - Marketing spots, Promotions (product, order and shipping level) and Campaigns
 - Merchandising associations, defining and descriptive attributes, list and offer prices
 - Precision marketing capabilities (triggers and actions) to deliver personalized experience



IBM WebSphere Commerce V7 – Mobile Commerce

- Komplette Anwendung für Mobile Endgeräte (*iPhone, Blackberry, Android*)
- Insbesondere
 - Produkt Information und Verfügbarkeit
 - Order Status und Tracking
 - Store / Stock Locator
 - Shopping Listen
 - Mobile Marketing Funktionen
- Unterstützung von Mobile Message Support (SMS)
- Mobile Transaktionen und Cross Channel Support
- Integriert in das “Cross Channel Precision Marketing” mit Support für Mobile Trigger und Aktionen
- Mobile Coupon Wallet



Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren



Trends im E-Commerce Was Händler tun sollten



Passende Landing Pages und eine gute SEM-/SEO-Strategie halten Experten für entscheidend

© INTERNET WORLD Business 16/09

Quelle: BVDW



Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren

Situation

- Onlineverkäufe weisen Wachstumsraten im zweistelligen Bereich auf
- Das Internet beeinflusst die Aktivitäten in mindestens 20 % der anderen Vertriebskanäle
- Die Unternehmen haben erkannt, dass E-Commerce mehr ist als nur ein elektronischer Einkaufskorb, sondern vielmehr ein integraler Bestandteil der gesamten Geschäftsstrategie eines Unternehmens
- Je mehr Bedeutung die Onlinekanäle gewinnen, je mehr Kunden bedient werden und je größer die Anzahl der zu verwaltenden Geschäftsprozesse wird, desto mehr gewinnt eine leistungsfähige E-Commerce Plattform für Unternehmen an Bedeutung

Betroffene Unternehmenswerte

- Vertiefung von Kundenbeziehungen
- Verbesserte Kundenzufriedenheit und –bindung
- Steigerung der Mitarbeiterproduktivität/-effizienz
- Kostensenkung durch Automatisierung und Integration von Marketing-, Vertriebs- und Kundendienstprozessen

Typisches Unternehmen

- Alle Unternehmen mit Bedarf an Online-Vertriebsmodellen und –aktivitäten
- Einrichten einer Basis für eine effiziente Mehrkanalstrategie
- Automatisieren komplexer vertraglicher B2B-Vereinbarungen und Geschäftsbeziehungen.

Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren

IBM Lösung



- Mit WebSphere Commerce steht Unternehmen aller Größen eine leistungsfähige Plattform für die Zusammenarbeit mit Kunden bei Cross-Channel-Aktivitäten und beim Onlinehandel zur Verfügung
- Folgende Lösungen können umgesetzt werden:
 - B2B: Geschäftsbeziehungen zu Partnern
 - Mobile Commerce
 - Web Analytics
 - Dynamic Rich Media: Erweiterte Darstellungen für Web-, E-Mail- und Kioskumgebungen.
 - Sales Configuration: Konfiguration komplexer Aufträge.
 - B2C und Multi-Channel Retailing
 - Social Commerce

Eingesetzte IBM Produkte



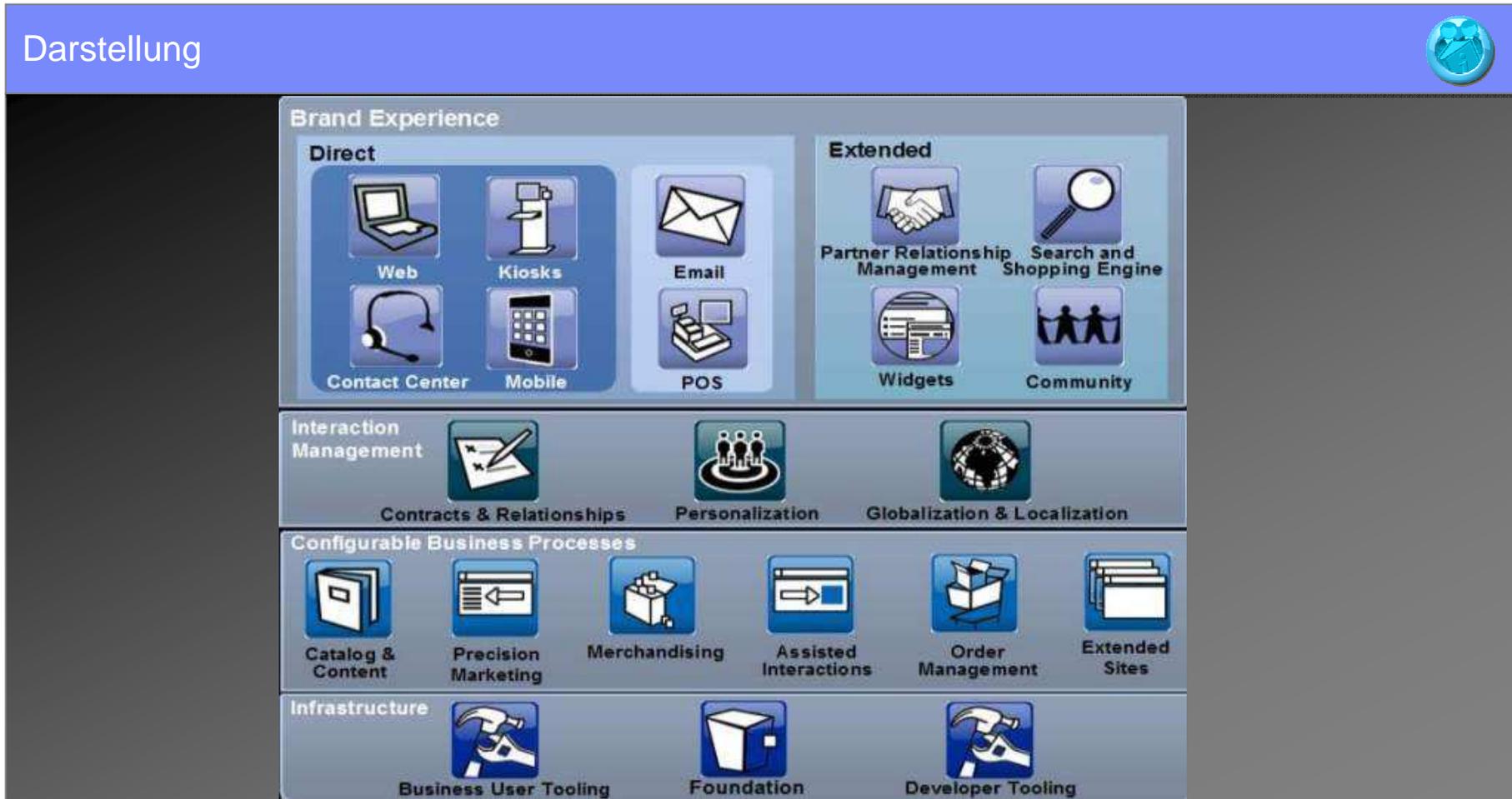
- WebSphere Commerce Express
- WebSphere Commerce Enterprise
- WebSphere Commerce Professional
- WebSphere Commerce Developer Editions

Weiterführende Informationen

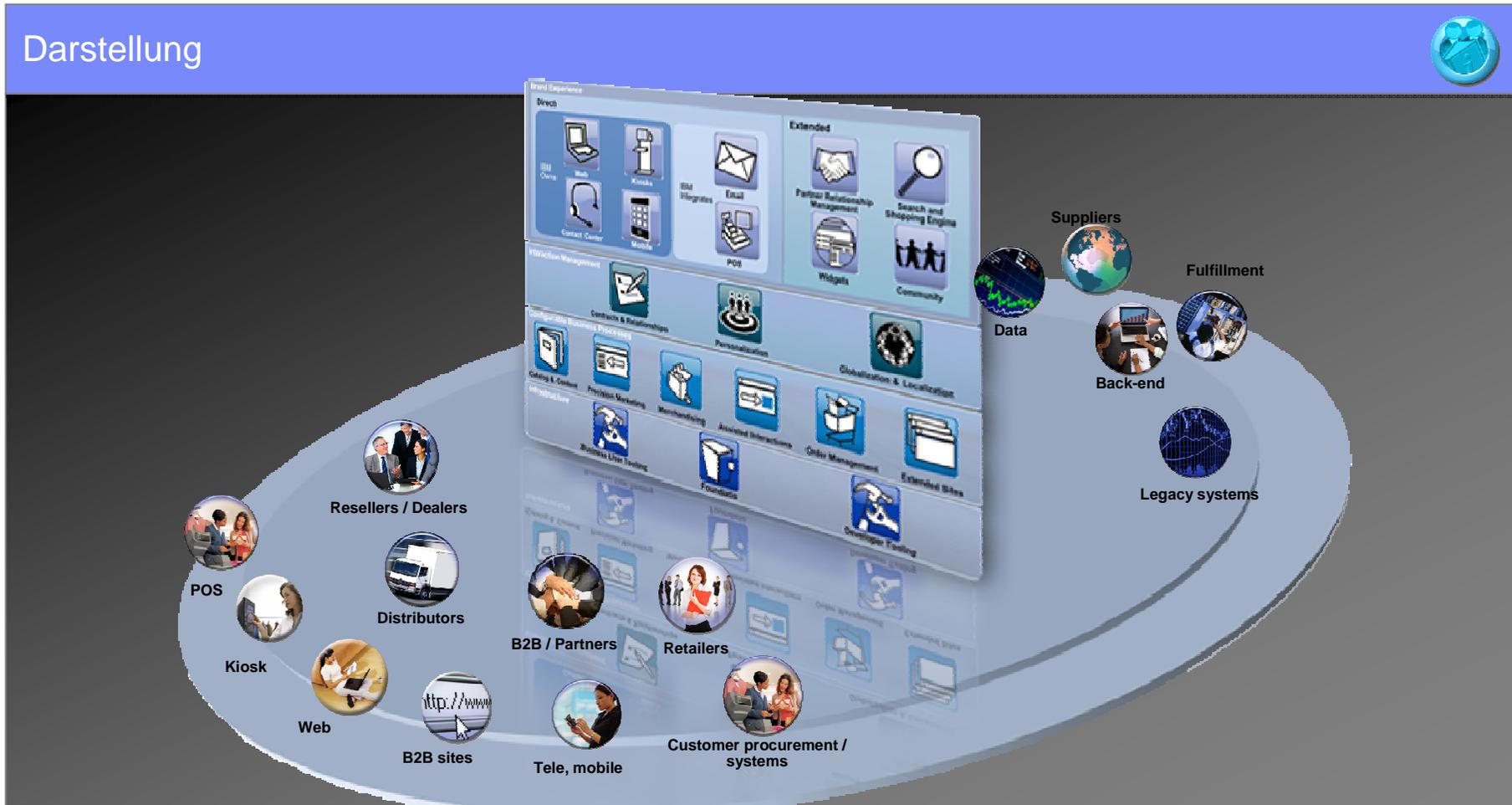


- [Allgemeine Informationen zu WebSphere Commerce](#)
- [WebSphere Commerce Infocenter](#)
- [Developerworks – WebSphere Commerce Zone](#)
- [Forrester Wave Report](#) B2C Q4 2010

Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren



Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren



Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren

Erweiterung der Lösung

- **Lotus Connections** und **Lotus Sametime** für Social Commerce Funktionalitäten
- Zentrales Management von Produktinformationen mit **InfoSphere Master Data Management Server for Product Information Management**
- Vereinfachte Produktsuche mit **Omnifind Discovery Edition**
- **Sterling Commerce** bringt Order Management, Inventory Awareness und Fulfillment zu WebSphere Commerce
- **Coremetrics** bringt Cross Channel Analytics in WebSphere Commerce ein
- **Unica** bringt Marketing Automation in WebSphere Commerce

Alternative IBM Lösungen

- N/A

Integrierte Microsoft Produkte

- Windows Server 2003 and 2008
- Windows Active Directory 2003 and 2008

Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern

Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren

Ansprechpartner im Unternehmen

- Führungskräfte im E-Business und Marketing
- Geschäftsführer/ Eigentümer/ Vorstand
- Fachabteilung für Vertrieb, Marketing, Einkauf oder Organisation

Konkurrierendes Microsoft Produkt

- Microsoft ® Commerce Server

Aufwände

	einfach	umfangreich
▪ Einarbeitung		
▪ Integration		
▪ Konfiguration		
▪ Entwicklung		

Vorteile der IBM-Lösung

- Bewährte Plattform
- Flexibel und skalierbar
- Werkzeuge für Fachabteilungen
- Unterstützung für Multichannel
- Strategische Plattform (Siehe Acquisitionsen)

Wertschöpfungskette im Online Handel verbessern Funktionalität von e-commerce verbessern und alle Kanäle integrieren

IBM Vertriebs SME

- Frank Flosbach
0151-1420-58
FLOSBACH@de.ibm.com

IBM TechSales Kontakte

- Bernd Ritz
0172 7 44 82 86
bernd.ritz@de.ibm.com

Agenda

1 IBM Software für einen “smarter Planet”

2 Agilität steigern

3 Effiziente Infrastrukturlösungen

Smarter Software optimiert

Legacy-Systeme einfach abschalten

Zugriff auf Daten stillgelegter Anwendungen ermöglichen mit
IBM Optim Data Growth Solutions

Informationen auf der sicheren Seite

Datensicherung für Microsoft Server mit **TSM FastBack**

Unterbrechungsfreies Arbeiten

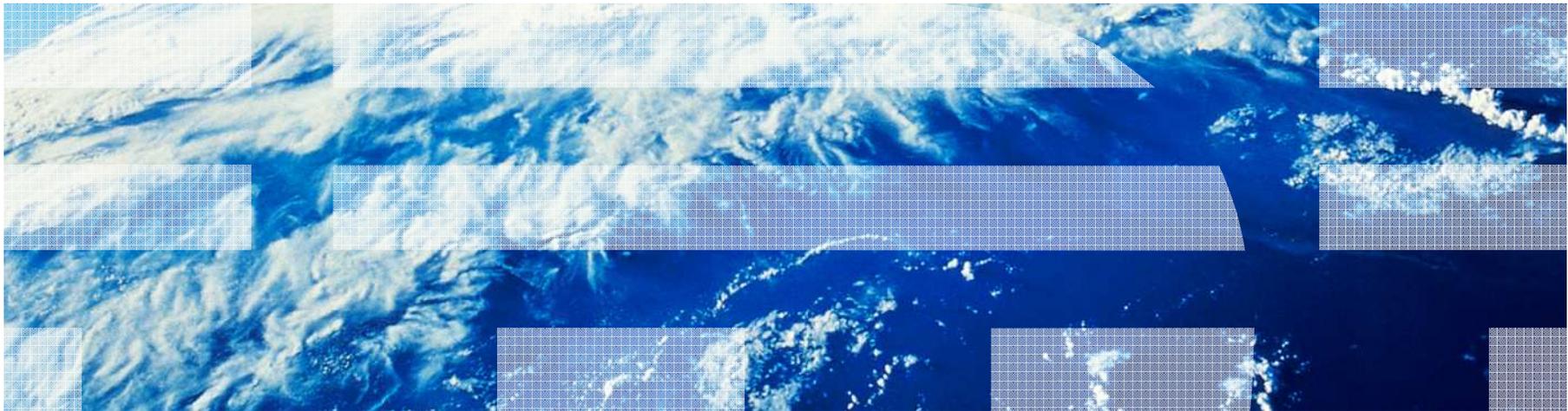
Den Geschäftsbetrieb von Microsoft-Infrastrukturen sicherstellen mit
Tivoli Monitoring Solutions for Microsoft Applications



*Operative Effektivität und
Effizienz vorantreiben*

Legacy Systeme einfach abschalten

Zugriff auf Daten stillgelegter Anwendungen ermöglichen



Aufgabenstellungen unserer Kunden

■ Risiken mindern

- Effektives und sicheres Verwalten archivierter Daten
- Sicherstellen von Vertraulichkeit der Daten
- Korrekte und prompte Antworten auf „Audit“-Anfragen

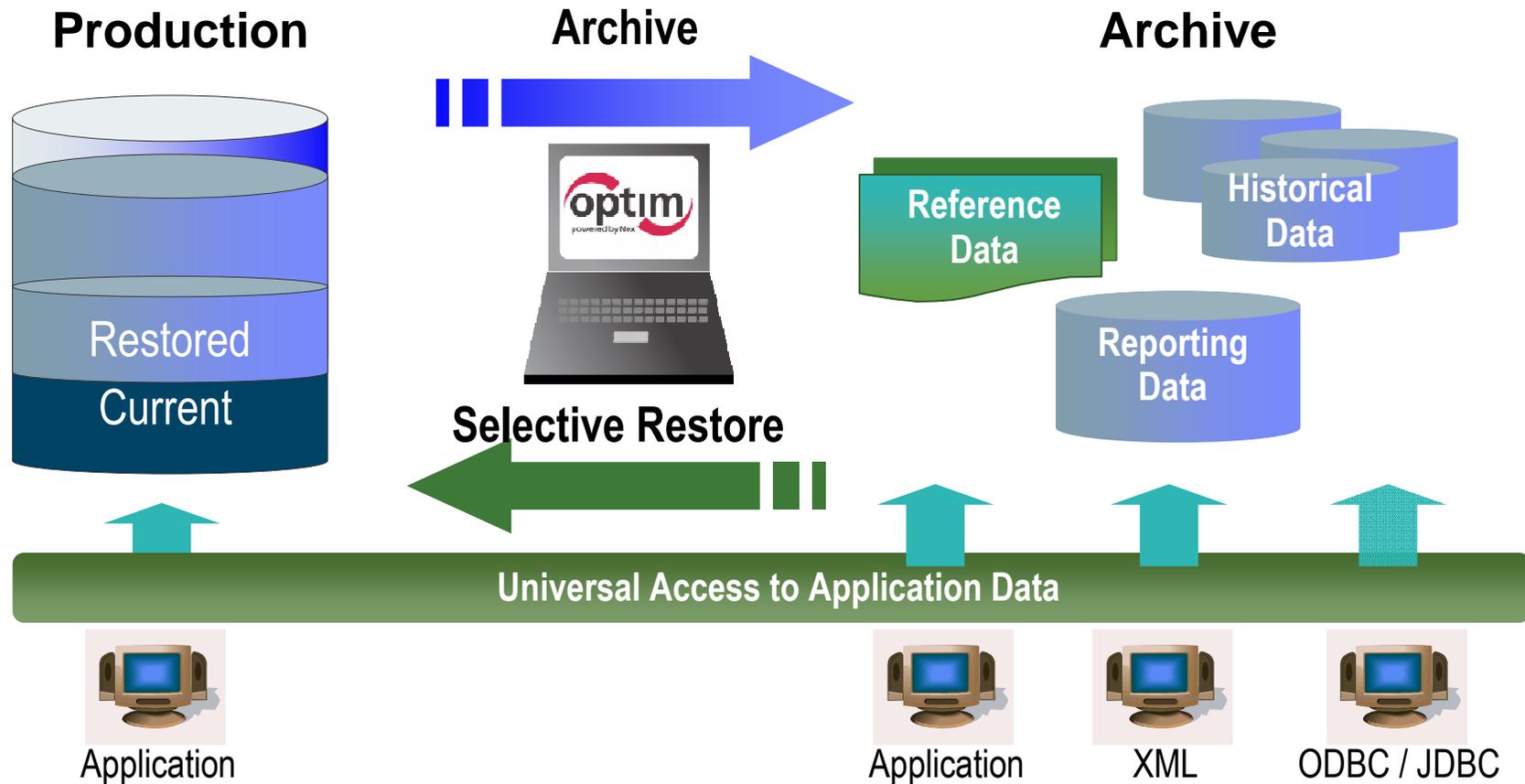
■ Performance erhalten trotz Datenwachstum

- Verbessern der Applikations-Performance durch das Verschieben historischer Transaktions-Daten in ein sicheres Archiv.
- Einhalten von Service Level Agreements (SLAs)

■ Kostenkontrolle

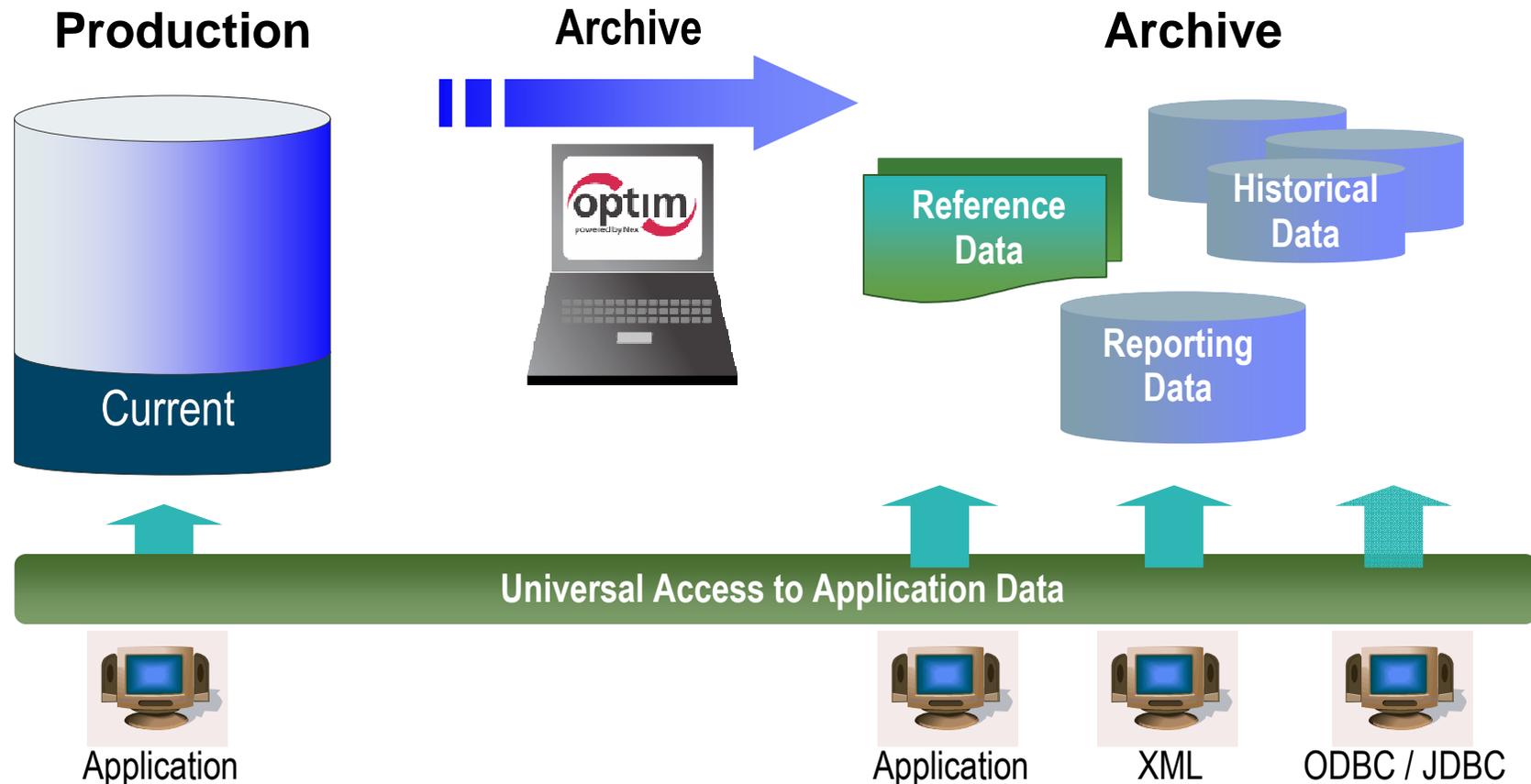
- Reduzierung von Infrastrukturkosten; Nutzung von kosteneffektiven „tiered“ Speicherhierarchien
- Minimierung von Kosten und Zeit für Realisierung von „Compliance“
- Produktivitätsverbesserung des/der Entwicklungsteams

Optim Data Growth Solution: Archivierung



- „Complete Business Object“ realisiert einen historischen Schnappschuss von Daten/Aktivitäten
- Unabhängigkeit von „Storage devices“ ermöglicht ILM (Information Lifecycle Management)
- Unveränderliches Datei-Format ermöglicht „data retention compliance“

Optim Solution for Application Retirement



- Kompletter „Abzug“ einer Produktionsdatenbank wird erstellt
- Auf diese(s) Archiv(e) kann über ODM via JDBC oder ODBC zugegriffen werden
- Das ursprüngliche DBMS und die Applikation stehen nicht mehr zur Verfügung bzw. werden nicht mehr benötigt.
- z.B. Reporting Tools oder Lotus “Mashups” können für den Zugriff verwendet werden

Legacy-Systeme einfach abschalten Zugriff auf Daten stillgelegter Anwendungen ermöglichen

Situation

- Laufende Anwendungen durch neue ersetzt
 - Neue Funktionen, neue Technologien, Wartung nicht mehr möglich
- Alt-Anwendungen müssen dennoch weiter betrieben werden
 - Zugriff auf Altdaten in aktuellen Prozessen
 - Archivierungspflicht
- Aufrechterhaltung der Infrastruktur für die Anwendung ist kostspielig

Betroffene Unternehmenswerte

- Kosten reduzieren
- Dokumentationspflicht (Compliance)

Typisches Unternehmen

- Unternehmen aller Art, die umfangreiche, abgelöste Anwendungen nicht abschalten können

Legacy-Systeme einfach abschalten Zugriff auf Daten stillgelegter Anwendungen ermöglichen

IBM Lösung



- Aufbewahrung der Daten unabhängig von der ursprünglichen Anwendung
- Zugriff zu Auskunfts- und Auswertungs-Zwecken
- Einhaltung gesetzlicher Vorschriften für die Datenaufbewahrung
- Löschvorschriften können umgesetzt werden
- Benötigt für die funktionale Abfrage der Daten nicht die Wiederherstellung der ursprünglichen IT-Landschaft
- Archivierung von Daten über Anwendungs-Datenbank- und Systemgrenzen hinweg

Eingesetzte IBM Produkte



- IBM Optim Data Growth Solution

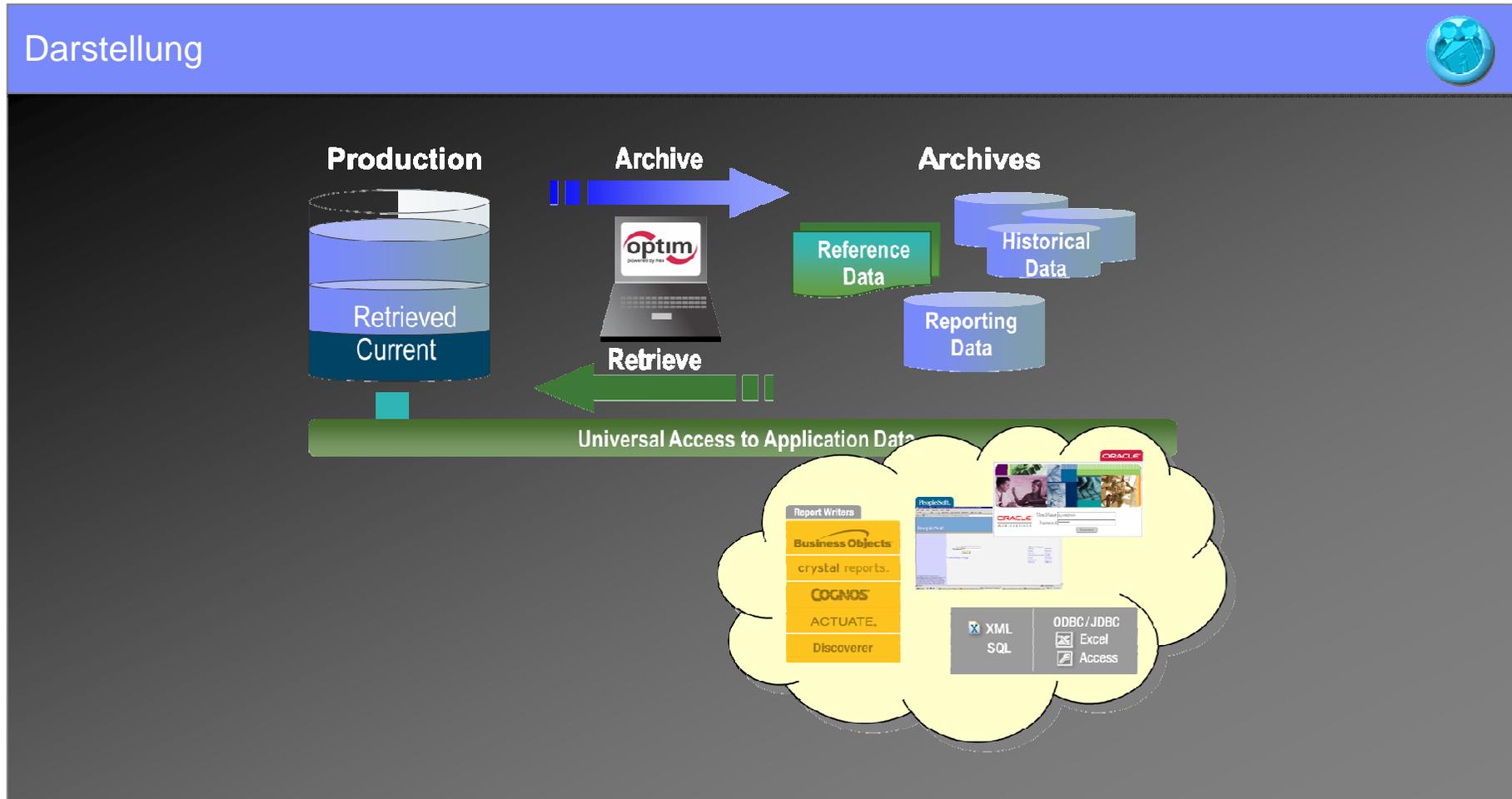
Weiterführende Informationen



- [Prepare for Application Retirement and Compliance \(US\)](#)

Legacy-Systeme einfach abschalten

Zugriff auf Daten stillgelegter Anwendungen ermöglichen



Legacy-Systeme einfach abschalten

Zugriff auf Daten stillgelegter Anwendungen ermöglichen

Erweiterung der Lösung 

- N/A

Alternative IBM Lösungen 

- Klassische Archivierung der Ausgabe-Dokumente mittels Contentmanagement

Integrierte Microsoft Produkte 

- Anwendungen z. B. basierend auf Microsoft SQL-Server

Legacy-Systeme einfach abschalten

Zugriff auf Daten stillgelegter Anwendungen ermöglichen

Ansprechpartner im Unternehmen

- Fachabteilungen
- Verantwortliche für Rechenzentrum
- CFO

Konkurrierendes Microsoft Produkt

- Kein entsprechendes Produkt von Microsoft bekannt

Aufwände

	einfach	umfangreich
▪ Einarbeitung	1	4
▪ Integration	2	3
▪ Konfiguration	2	3
▪ Entwicklung	1	2

Vorteile der IBM-Lösung

- Ähnliche Funktionalität kann nur durch Individualprogrammierung z. B. auf einen Applikations-Server erreicht werden.

Legacy-Systeme einfach abschalten

Zugriff auf Daten stillgelegter Anwendungen ermöglichen

IBM Vertriebs SME 

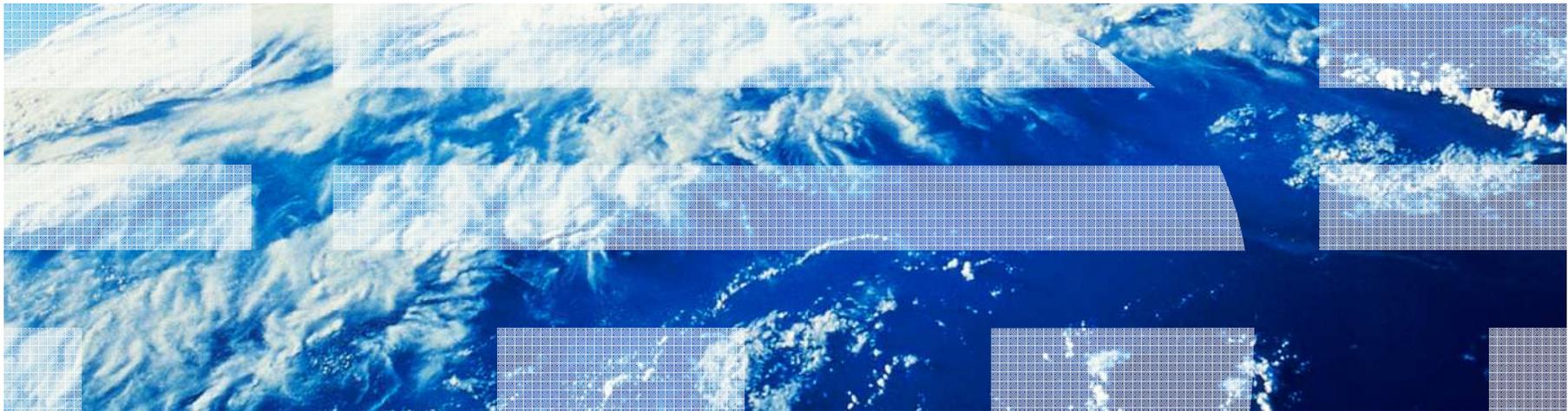
- Heiko Lenzing
0175-2656532
lenzing@de.ibm.com

IBM TechSales Kontakte 

- Günter Weber
0173-3071719
weberg@de.ibm.com

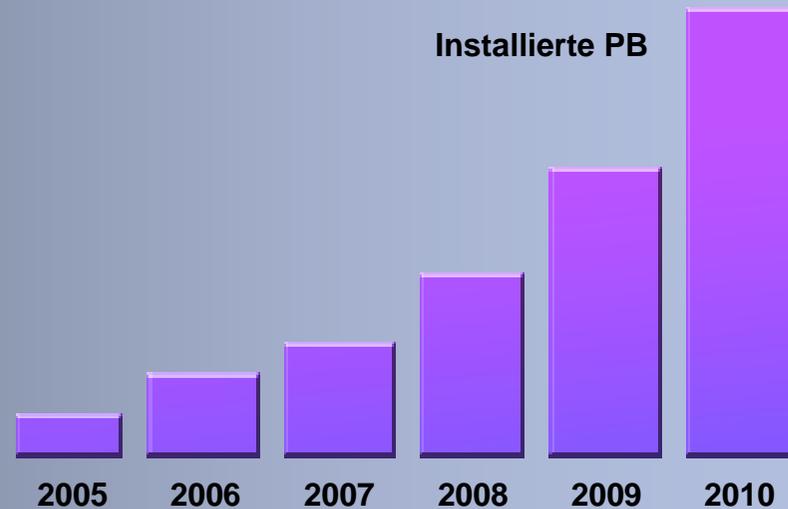
Informationen auf der sicheren Seite

Datensicherung für Microsoft Server



Traditionelle Backup-Lösungen kämpfen mit riesigem Datenwachstum

Die für das Jahr 2010 erwartete Datenwachstumsrate ist 57%.



Zum Vergleich...

Gesamte Datenmenge weltweit pro Person

Quelle: diverse Analystenberichte

0.8 GB/ Person

2003



“Kein Problem”

24 GB/ Person

2006



“Ich denke, das ist machbar”

128 GB/ Person

2010

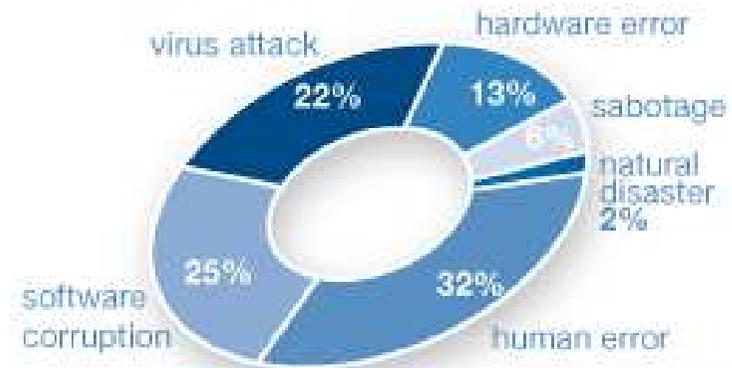


“Wir haben ein Problem”

Herausforderungen an die Infrastruktur von Storedaten

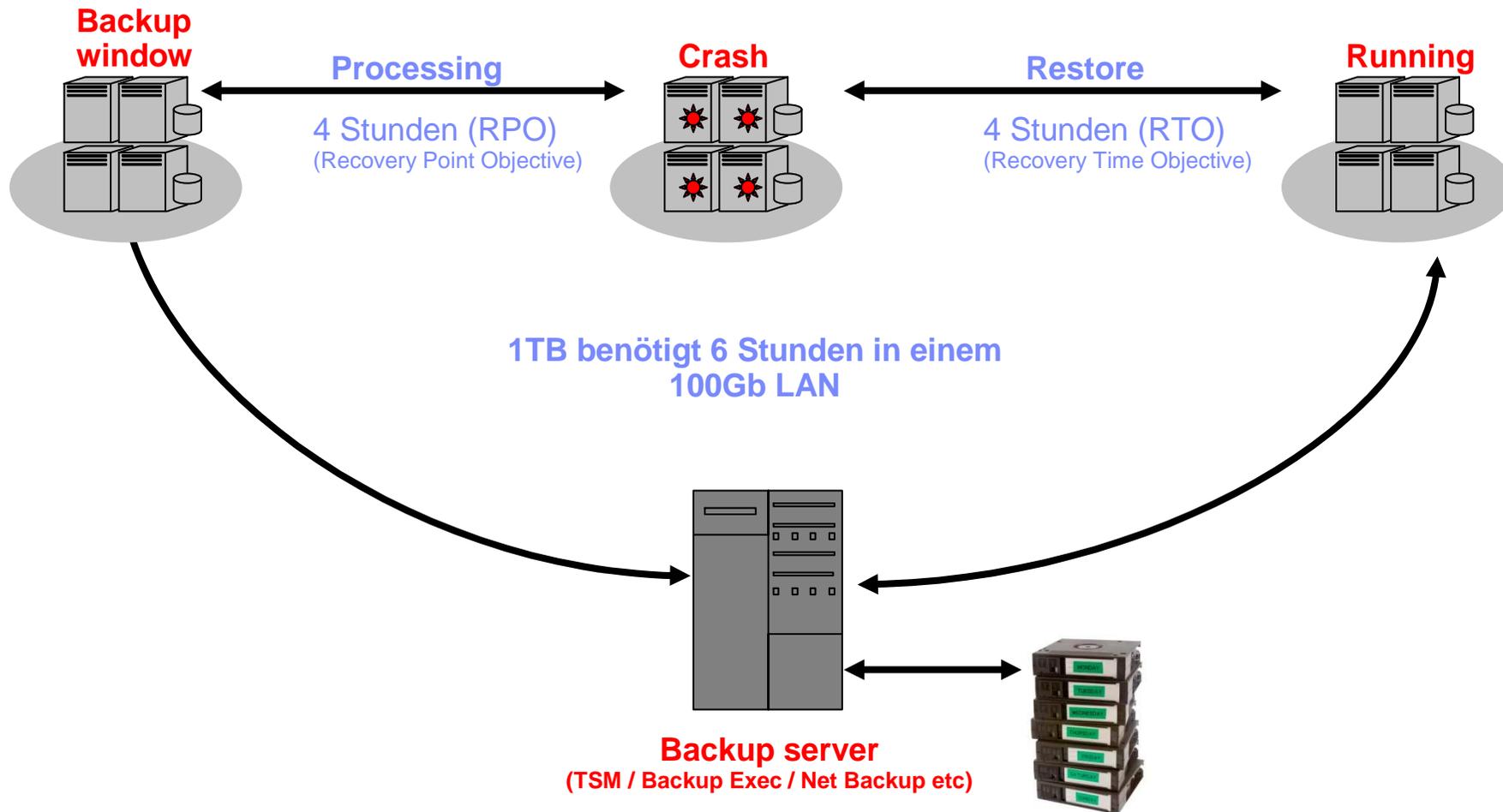
- **Weniger „Backup-Fenster“ und manuelle Prozesse für Sicherung/Wiederherstellung**
 - Weniger Bedarf an Bandsicherung in Außen-/Zweigstellen
- **Sofortige Wiederherstellung nach jeder Art von Datenverlust**
 - Benutzerfehler (gelöschte Dateien, Ordner)
 - Softwarefehler und Virenattacken (beschädigte Datenbanken)
 - Hardwarefehler (Datenträger- oder Systemabsturz)
 - Stör- und Katastrophenfälle (Verlust von örtlichen oder regionalen Anlagen)
- **Sichere Datenübertragung zwischen Hauptstandorten und Disaster-Recovery-Standorten**

Ursachen von Datenverlust

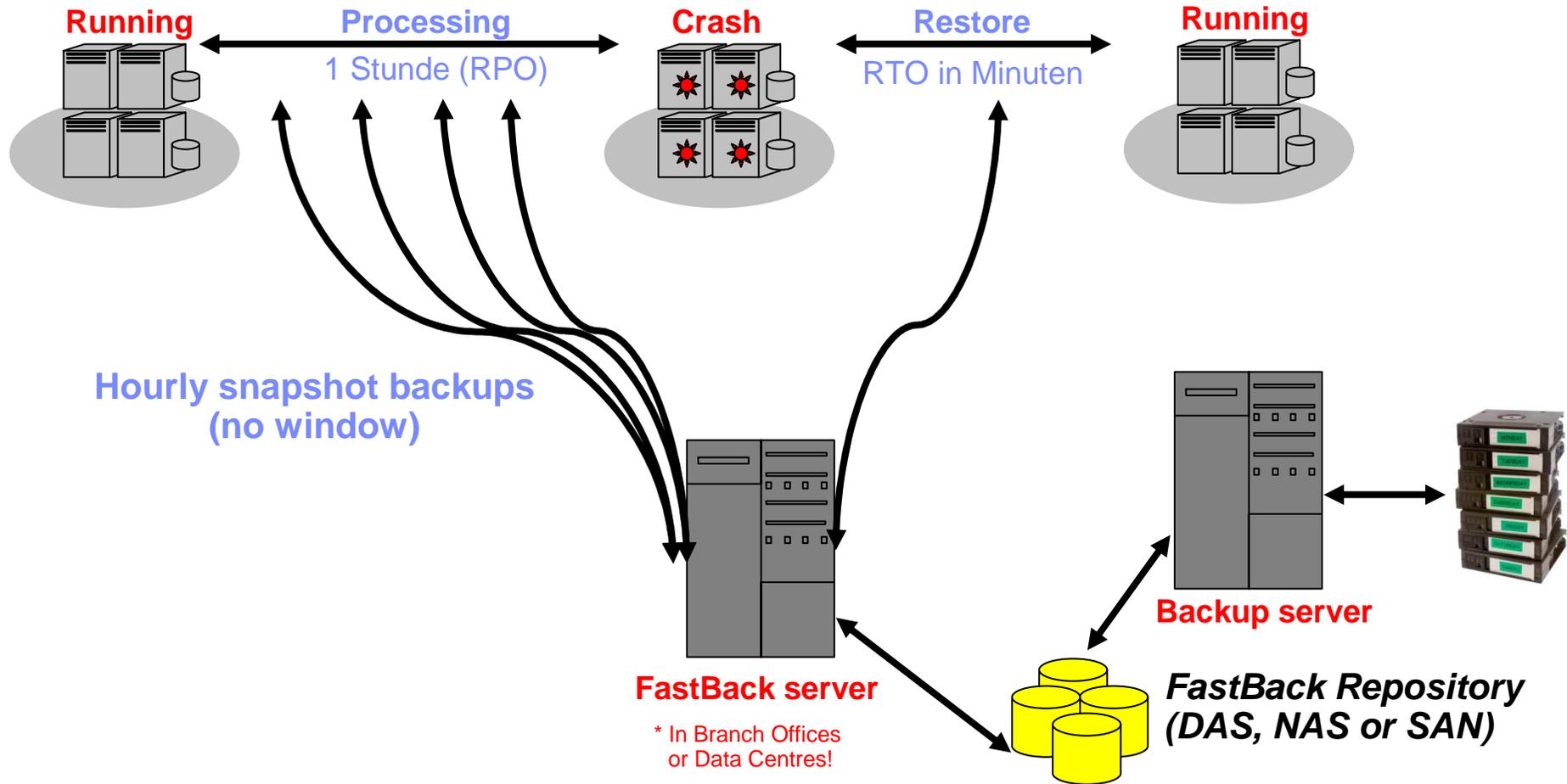


Source of data: The Cost of Data Loss by David M Smith

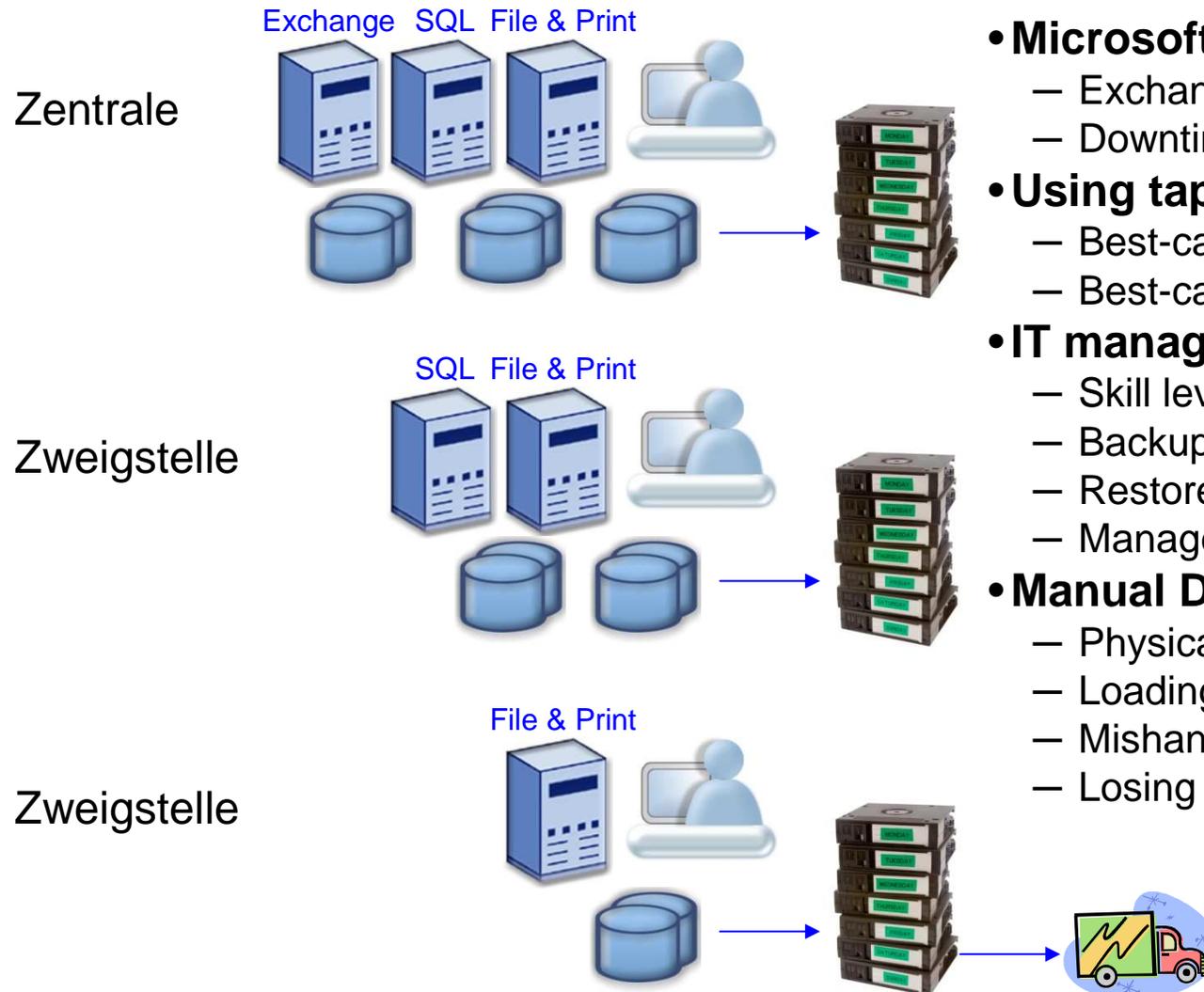
Traditional Backup auf Bänder – ein Beispiel



Backup mit Fastback – ein Beispiel



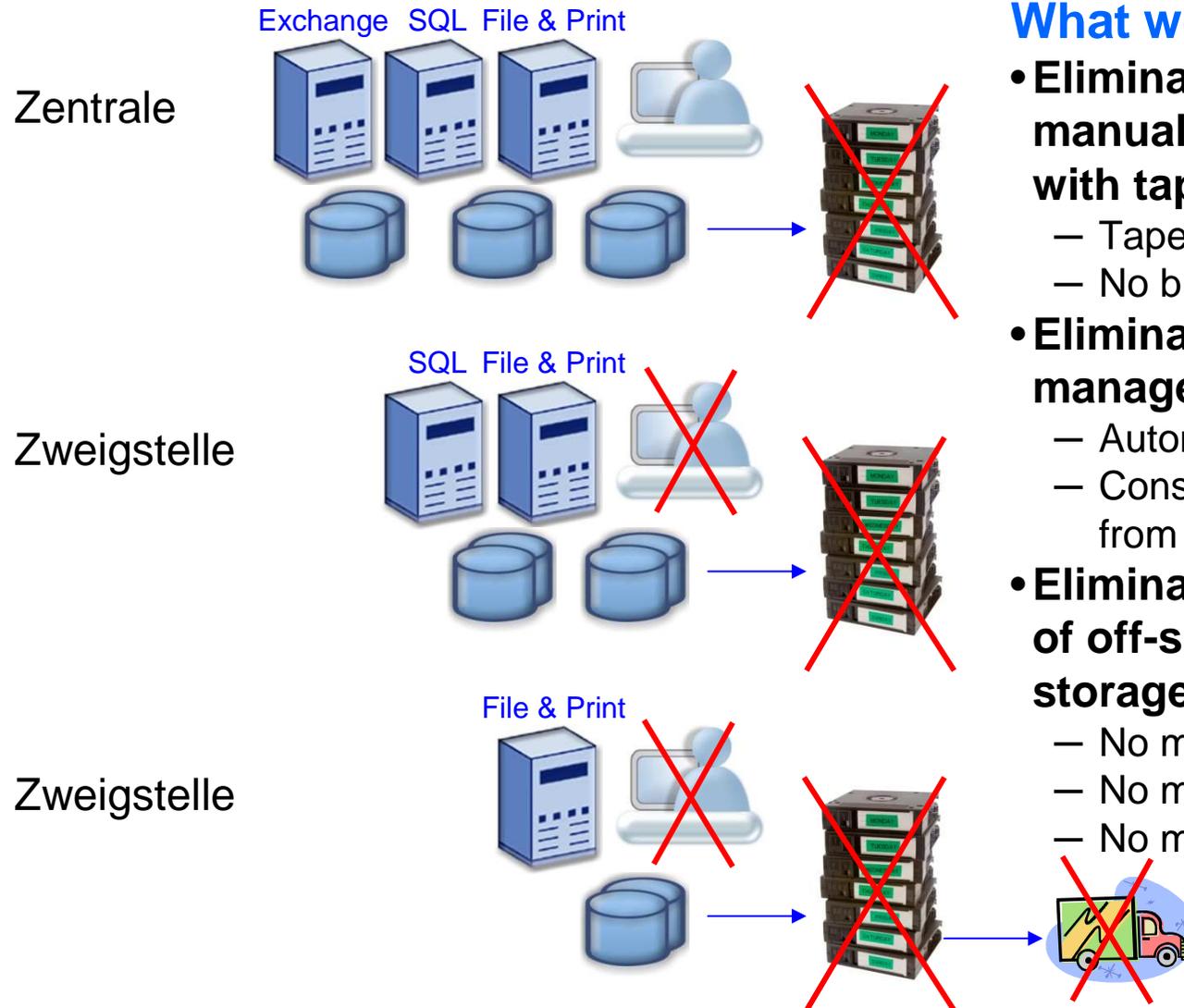
Zielgruppe



We're looking for:

- **Microsoft Windows servers**
 - Exchange, SQL, Oracle, SAP
 - Downtime costs \$\$\$
- **Using tape in each location**
 - Best-case RPO = last night
 - Best-case RTO = hours
- **IT managed locally in each office**
 - Skill level: questionable
 - Backups < 100% success rate
 - Restore requires outside help
 - Management is time consuming
- **Manual DR processes**
 - Physical movement of tapes
 - Loading & unloading of drives
 - Mishandling; storing at home
 - Losing tapes off the truck

Zielgruppe



What we'll do:

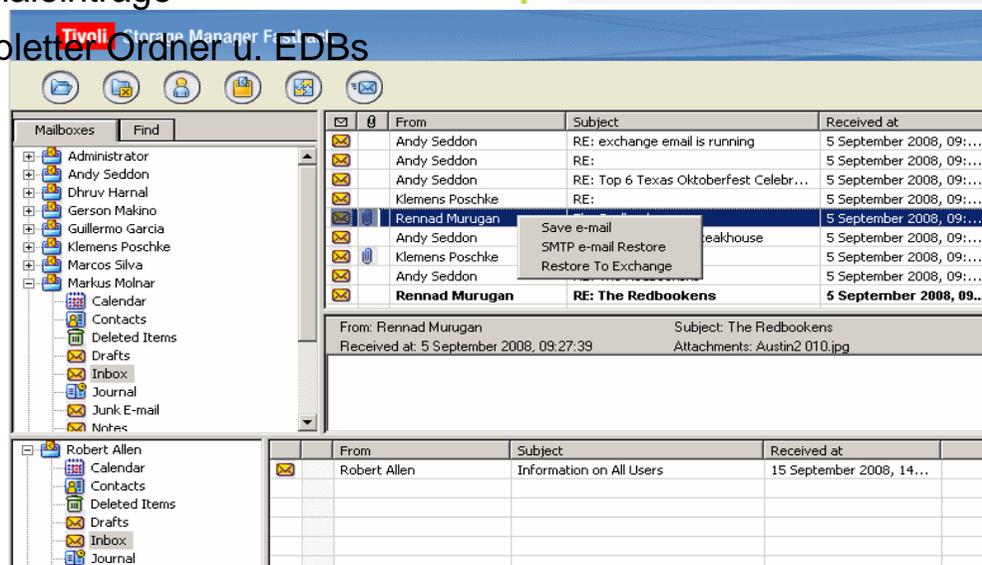
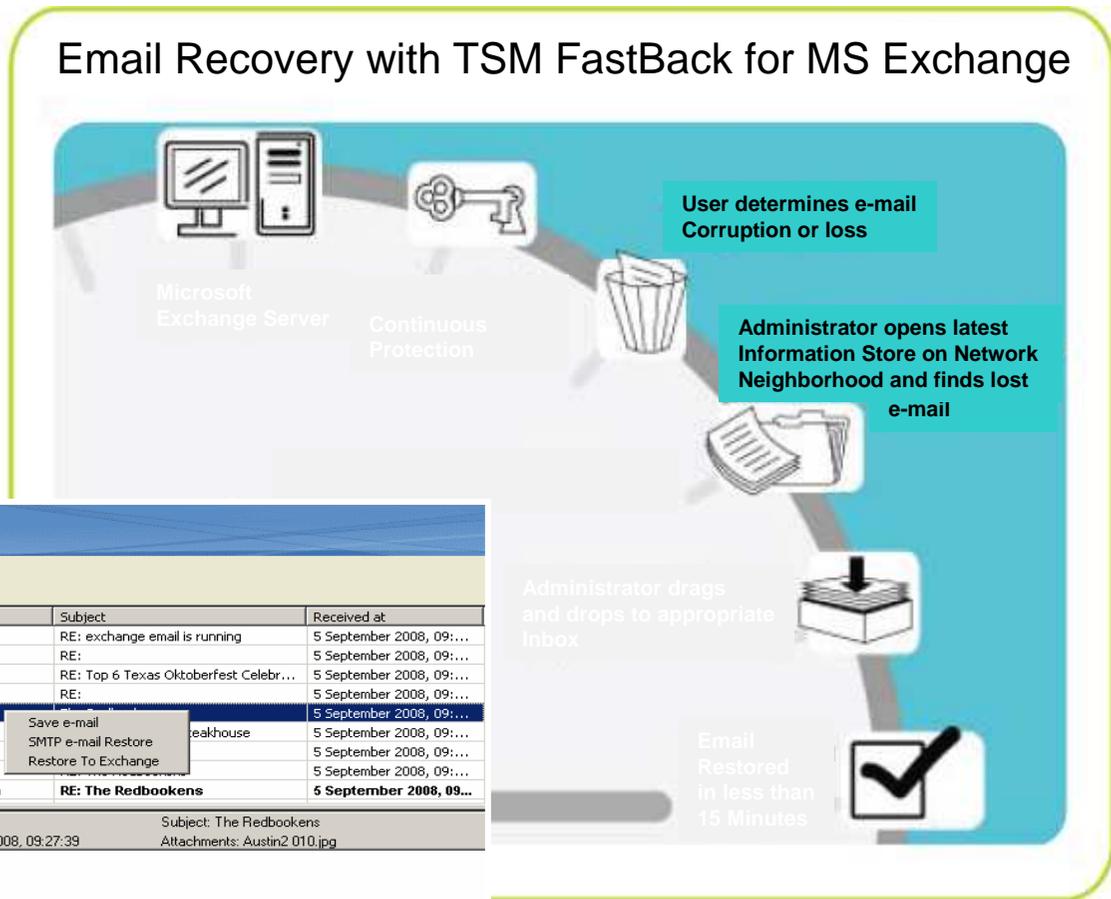
- **Eliminate the costs and manual processes associated with tape**
 - Tape drives, media, maintenance
 - No branch IT support necessary
- **Eliminate manual backup management**
 - Automate backup in all offices
 - Consolidate the management from a central site
- **Eliminate the costs and risks of off-site tape transport and storage**
 - No more cycling tapes
 - No more trucks
 - No more lost tapes

TSM FastBack for Microsoft Exchange

- **Wiederherstellung von einzelnen MS Exchange-Objekte möglich:**

- E-mail Dokumente, Anhänge (Single Mail Restore)
- Kontakte
- Kalendereinträge
- Tasks
- Journaleinträge
- Kompletter Ordner u. EDBs

Email Recovery with TSM FastBack for MS Exchange



Informationen auf der sicheren Seite Datensicherung für Microsoft Server

Situation



- Unternehmenswichtige Daten verbleiben sehr häufig auf (dezentralen) Servern und/oder auf Workstations, die **keinem unternehmensweiten Sicherungskonzept** unterliegen.
- Einzelne Server werden über **unterschiedliche dezentrale Systeme** gesichert.
- **Qualität und Häufigkeit** der Datensicherung ist häufig **abhängig von Einzelpersonen** vor Ort und wenig bis gar nicht automatisiert.
- **Unternehmensweite Richtlinien** für Wiederherstellung und Datenschutz können **nicht umgesetzt** werden.
- Eine **konsolidierte Sicht** auf unternehmenskritische Daten ist häufig **nicht darstellbar** (hohe Verteilung der Daten, Aktualität, etc.)

Betroffene Unternehmenswerte



- Aufrechterhaltung des Betriebs gefährdet
- Fragliche Wiederherstellbarkeit im Fehlerfalle
- Compliance Vorgaben nicht einhaltbar / nicht überprüfbar
- Kein 'Test des Ernstfalls' möglich
- Datenqualität fraglich; Datenverlust wahrscheinlich
- Geringe Wertschöpfung aus vorhandenen Daten

Typisches Unternehmen



- Unternehmen aller Größen
- Niederlassungen mit eigener IT Infrastruktur vor Ort

Informationen auf der sicheren Seite Datensicherung für Microsoft Server

IBM Lösung



- **Zentral gesteuerte Lösung** für alle Datensicherungs-Aufgaben gemäß unternehmensweiter Richtlinien
- **Zentrale und/oder dezentrale Sicherung.** Optimale Nutzung zentraler und dezentraler Ressourcen sowie integriertes Zusammenspiel aller Produkte (TSM, TSM Fastback, TSM for Workstations)
- **Wiederherstellungsdauer und Granularität** (Microsoft Exchange-Daten, einzelne Emails, einzelnes Dokument, Datei, Folder, Partition etc.) gemäß den Unternehmensrichtlinien **umsetzbar.**
- Anwendungen und Benutzer nach einem Datenverlust in nur **wenigen Minuten wieder einsatzbereit**, während eine vollständige Wiederherstellung im Hintergrund ausgeführt wird
- **Wiederherstellung kompletter Systeme** (Bare Machine Recovery) nach einem Katastrophenfall oder Serverausfall, sogar auf unterschiedlicher Hardware oder virtuellen Maschinen

Eingesetzte IBM Produkte



- IBM Tivoli Storage Manager FastBack
- IBM Tivoli Storage Manager FastBack for Microsoft Exchange
- Tivoli Storage Manager for SharePoint
- IBM Tivoli Storage Manager FastBack for Bare Machine
- Integration mit TSM und TSM for Workstations (CDP)

Weiterführende Informationen



- [IBM Storage Management Software](#)

Informationen auf der sicheren Seite Datensicherung für Microsoft Server

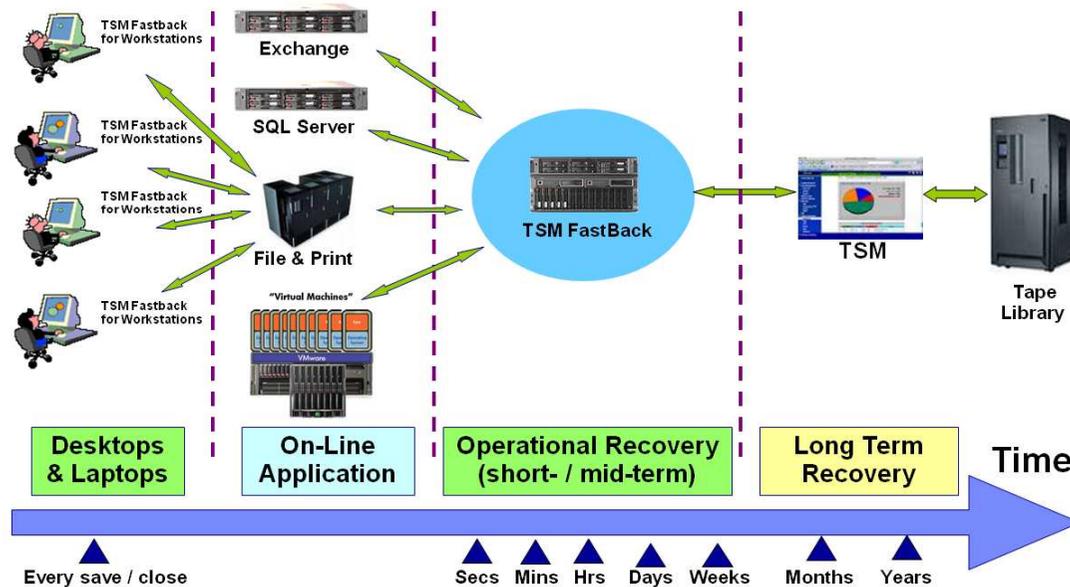
Darstellung



TSM FastBack V6.1



Data Protection Life Cycle Management



Informationen auf der sicheren Seite Datensicherung für Microsoft Server

Erweiterung der Lösung

- Integration in weitere Bereiche wie Enterprise Content Management (ECM), Data Warehouse, Business Intelligence and Analytics, Controlling, Forecasting etc.
- Bereitstellen der richtigen Daten zum richtigen Zeitpunkt an der richtigen Stelle für bessere Entscheidungsgrundlagen
- Geringerer Aufwand für Compliance Checks
- Datenbasis für Optimierungen
- Datenbasis für Trend-Analysen
- Datenbasis für Marketing Aktionen

Alternative IBM Lösungen

- n/a

Unterstützte Produkte

- Microsoft Exchange
- Microsoft SharePoint Server
- Microsoft SQL Server
- (Oracle, IBM DB2, SAP)
- Windows-Plattformen

Informationen auf der sicheren Seite Datensicherung für Microsoft Server

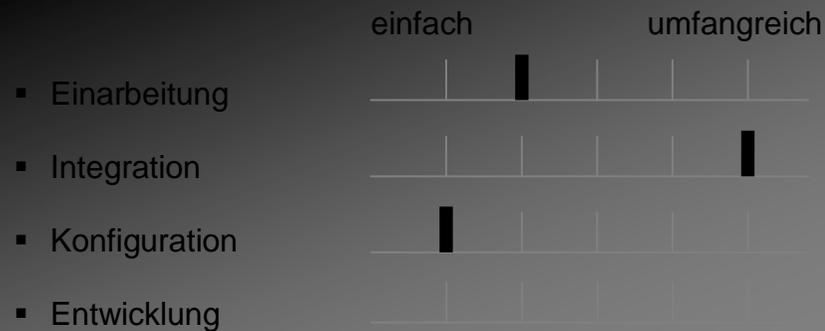
Ansprechpartner im Unternehmen

- CEO / Geschäftsführung
- CIO / IT-Leiter
- CSO (Chief Security Officer)

Konkurrierendes Microsoft Produkt

- Microsoft System Center Data Protection Manager
- Windows Server 2008 Data Center Funktionen

Aufwände



Vorteile der IBM-Lösung

- Unterstützt alle marktgängigen Plattformen und Formate
- Datensicherung im laufenden Betrieb
- Extrem hohe Skalierbarkeit
- Modernste Technik bzgl. Datenkomprimierung und Datenschutz
- Wiederherstellung von SharePoint bis auf Item-Ebene

Informationen auf der sicheren Seite Datensicherung für Microsoft Server

IBM Vertriebs SME

- Andreas Kindlbacher
Tivoli Software Sales Leader Storage
A.Kindlbacher@de.ibm.com
- Ralph Mühlbach
Channel Brand Specialist (CBS) – Tivoli
Ralph.Muehlbach@de.ibm.com

IBM TechSales Kontakte

- Berndt Hahn
Channel Technical Sales, Tivoli
hahnbe@de.ibm.com

Kontakt Daten:

Susanne Kurz IT Architect IBM Software Group	
Mobile 0171 9706362 Email kurz@de.ibm.com	

Michael Sigmund IT Architect IBM Software Group	
Mobile 0172-7325604 Email msigmund@de.ibm.com	

