

# Mit Salesforce.com dank Cloud-Integration voll durchstarten

*Von Chandar Pattabhiram  
18. Januar 2010*



## Inhalt

|   |    |
|---|----|
| Einleitung  | 2  |
| Integration: Die letzte Hürde auf dem Weg zum Cloud-Computing                     | 3  |
| Traditionelle Lösungen für die Cloud-Integration                                  | 4  |
| Plattformen der nächsten Generation für die Cloud-Integration: Die Komplettlösung | 6  |
| WebSphere Cast Iron Cloud-Integration: Im Einklang mit Salesforce.com             | 8  |
| Anwendungsfälle aus der Praxis  | 9  |
| Schlussfolgerung  | 11 |

## Einleitung

Aufgrund des stark vom Wettbewerb geprägten Geschäftsumfelds sind IT-Manager dazu gezwungen, schnelle, innovative und kostengünstige Lösungen bereitzustellen. Unternehmen setzen Cloud-basierte Anwendungen ein, um diese Herausforderungen zu meistern. Bei diesem neuen IT-Konzept werden Anwendungen, Daten und IT-Ressourcen als Services über das Netzwerk bereitgestellt. In diesem Fall wird eine als Service bereitgestellte Anwendung auch als Software as a Service (SaaS) bezeichnet.

Die Cloud-Lösungen von Salesforce.com, u. a. Sales Cloud, Service Cloud, Collaboration Cloud und Custom Cloud, sind eine interessante Alternative zu den komplexen traditionellen Lösungen, die lokal bereitgestellt werden, da Unternehmen mit ihnen sehr schnell auf sich ändernde Geschäftsanforderungen reagieren können. IT-Manager profitieren dabei von Ressourceneffizienz, Einfachheit und minimaler Einrichtungszeit. Außerdem erfolgt die Bezahlung für die Nutzung der Services pro Monat, sodass der Einführung einer neuen Anwendung keine budgetären Probleme im Weg stehen. Es überrascht daher nicht, dass die Lösungen von Salesforce.com in der heutigen Geschäftswelt schnell Verbreitung finden.

Die Implementierung von Cloud-basierten Anwendungen birgt jedoch gewisse Herausforderungen. IT-Manager müssen während des Implementierungsprozesses auf kritische Geschäftsinformationen zugreifen können. In vielen mittelständischen und großen Unternehmen befinden sich diese Informationen in spezifisch angepassten, standortgebundenen Back-End-Systemen wie ERP- (Enterprise-Resource-Planning) und Finanzanwendungen. Um das Potenzial der Cloud-Lösungen von Salesforce.com voll ausschöpfen zu können, ist es unbedingt erforderlich, den Zugriff darauf zu ermöglichen. Laut kürzlich von Forrester Research und Gartner durchgeführten Studien sind die Anwendungsintegration und die Sicherheit die Hauptgründe dafür, dass sich Entscheidungsträger im IT-Bereich Cloud-basierten Anwendungen widersetzen. In diesem White Paper wird erläutert, wie die Anwendungsintegration Unternehmen in die Lage versetzt, mit Cloud-Lösungen, insbesondere denen von Salesforce.com, voll durchzustarten. Ferner werden drei Integrationsansätze zum Meistern dieser Herausforderungen untersucht, u. a. eine neue Kategorie von Plattformen der nächsten Generation für die Cloud-Integration.

## Salesforce.com und die zunehmende Verbreitung des Cloud-Computing

Durch den Wechsel zu Cloud-basierten Anwendungen können die Schwierigkeiten, die erworbene und in Eigenregie betriebene Anwendungen mit sich bringen, minimiert werden. Wie komplex die Implementierung solcher standortgebundenen Lösungen ist, wie viel Zeit und Geld sie in Anspruch nimmt, ist nur allzu bekannt. Die meisten Unternehmen würden eine einfachere, schnellere und kostengünstigere Lösung für die Verwaltung von Kundeninteraktionen bevorzugen und lenken ihr Augenmerk auf Salesforce.com und die Vorteile, die die Lösungen des Unternehmens für IT-Abteilungen und Geschäftsbenutzer bieten:

- **Schnelle Implementierungen.** Da für Salesforce.com keine Software physisch implementiert werden muss, werden weniger IT-Ressourcen beansprucht, d. h., Implementierungen können schneller ausgeführt werden. Um der Anwendung Benutzer hinzuzufügen, müssen für jeden Benutzer lediglich eine Benutzer-ID und ein Kennwort zugeordnet werden.
- **Benutzerfreundlichkeit.** Da umfassende Funktionen in einer einfachen, vertrauten browserbasierten Benutzeroberfläche bereitgestellt werden, erschließen sich die Lösungen von Salesforce.com intuitiv und der Einarbeitungsaufwand ist minimal.
- **Geringe Auswirkungen auf die IT-Umgebung.** Die Lösungen von Salesforce.com verursachen im IT-Bereich wenig Aufwand, haben aber einen großen Einfluss auf die Geschäftsabläufe. Für die Inbetriebnahme einer Lösung muss keine neue IT-Infrastruktur eingerichtet werden und für die laufende Verwaltung und Wartung sind weniger IT-Ressourcen erforderlich als für traditionelle erworbene und in Eigenregie betriebene Anwendungen.
- **Abonnementgebühren.** Die Vorlaufinvestitionen für die Lösungen von Salesforce.com sind sehr viel geringer, da die Unternehmen den Service abonnieren und eine monatliche Nutzungsgebühr entsprechend der Anzahl der Benutzer entrichten. Auf diese Weise werden sofort Ergebnisse erzielt, jedoch ist eine Integration mit anderen geschäftskritischen Systemen von großer Bedeutung, damit das volle Potenzial ausgeschöpft und die Benutzerakzeptanz erhöht werden können.

## Integration: Die letzte Hürde auf dem Weg zum Cloud-Computing

Für Unternehmen, die die Lösungen von Salesforce.com nutzen, ist die Anwendungsintegration der kritische Aspekt bei der Harmonisierung von Geschäftsprozessen in ihrer hybriden Anwendungslandschaft. Dank der Integration können Geschäftsbenutzer einer Cloud-Anwendung ihre Produktivität maximieren, da sie Zugriff auf kritische Informationen erhalten, die in anderen Systemen freigegeben und in Echtzeit verfügbar gemacht werden. Und durch die Steigerung der Benutzerproduktivität kann ein Unternehmen den betriebswirtschaftlichen Wert seiner Investition deutlich steigern. Hier einige Szenarios für die Cloud-Integration bei Kunden von Salesforce.com:

- Datenmigration von Altsystemen auf Sales Cloud, Service Cloud, Collaboration Cloud und neue Custom Cloud-Anwendungen
- 360-Grad-Ansicht von Kundeninformationen zwischen Sales Cloud und standortgebundenen ERP-Anwendungen
- Auftrags-, Rechnungs- und Zahlungstransparenz zwischen ERP und Sales Cloud

- Integration von Leads und Geschäftschancen zwischen Sales Cloud und anderen Marketingunterstützungssystemen
- Synchronisation von Supportanfragen und Problemverfolgungsdaten zwischen Service Cloud und anderen traditionellen Anwendungen
- Synchronisation von Informationen zur RMA-Verfolgung und zur Gewährleistung zwischen Service Cloud und anderen traditionellen Anwendungen
- Ereignisfeeds in Echtzeit aus Hunderten von traditionellen Anwendungen in Chatter
- Verbindung von Custom Cloud-Anwendungen mit unternehmenseigenen Anwendungen und Lösungen von Geschäftspartnern

Cloud-Anwendungen bieten für alle Kunden dieselben Vorteile, d. h., ein Mitbewerber hat keinen größeren Nutzen aus einer solchen Anwendung als ein anderer. Cloud-Anwendungen sind für sich selbst betrachtet wenig differenziert, solange sie nicht mit den spezifisch angepassten Back-End-Anwendungen integriert werden, um Kerngeschäftsprozesse zu optimieren. Die Aufgabe, diese Differenzierung zu schaffen und die enorme Menge an Unternehmensdaten für die neueren, kosteneffizienteren Cloud-Systeme verfügbar zu machen, lässt das Problem der Anwendungsintegration in den Vordergrund treten. Für Anbieter von Cloud-Lösungen ist die Anwendungsintegration der Dreh- und Angelpunkt, denn je größer die Integration mit den übrigen Unternehmensanwendungen ihrer Kunden ist, desto wertvoller sind die Lösungen für ihre Kunden.

Obwohl sie so wichtig ist, bleibt die Anwendungsintegration weiterhin eine große Hürde auf dem Weg zur Akzeptanz der Cloud. Warum ist die Integration von Cloud-Anwendungen eine so große Herausforderung? Das liegt daran, dass traditionelle Lösungen nicht umfassend genug waren.

### Traditionelle Lösungen für die Cloud-Integration

Traditionell hatten Unternehmen folgende Möglichkeiten, um Herausforderungen bei der Cloud-Integration zu meistern:

- **On Demand Integrationstools verwenden.** On Demand Integrationstools weisen die Funktionen auf, die für einfache Cloud-zu-Cloud-Integrationsszenarios erforderlich sind. Aber ihnen fehlt die ausgereifte Funktionalität, die für die Integration mit komplexen, standortgebundenen Anwendungen, die in großem Umfang angepasst wurden, und für die Harmonisierung von Integrationsprozessen in dieser hybriden Anwendungslandschaft erforderlich ist. Das bedeutet, dass sie hauptsächlich von kleinen Unternehmen genutzt werden, die auf kostengünstige Integrationsmöglichkeiten angewiesen sind.



Abbildung 1: Verbindung zwischen Salesforce.com und Unternehmensanwendungen

- **Standortgebundene Softwareplattformen implementieren (traditionelle Middlewarelösungen).**

Die standortgebundenen Middlewareplattformen wurden entwickelt, um die Integrationsanforderungen in Großunternehmen zu erfüllen. Sie bieten ausgereifte Funktionen, um Probleme in den Bereichen Business Process Management (BPM), ETL (extrahieren, transformieren und laden) sowie Enterprise Application Integration (EAI) zu lösen. Aufgrund dieser zahlreichen Funktionen sind diese Plattformen ideal geeignet für komplexe standortgebundene Integrations- und SOA-Projekte (serviceorientierte Architektur). Jedoch sind Unternehmen auf der Suche nach Lösungen, die von Grund auf für Projekte für die Cloud-Integration ausgelegt sind und die Geschwindigkeit und Einfachheit bieten, die von Cloud-Implementierungen erwartet werden.

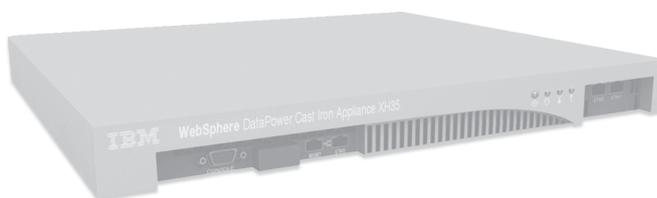
- **Angepassten Code schreiben.** Da die anderen Möglichkeiten weniger gut geeignet waren, haben sich viele Unternehmen dafür entschieden, angepassten Code für die Integration zu entwickeln. Aber auch wenn ein Problem mit angepasstem Code zu vermeintlich geringeren Kosten umgehend behoben werden kann, stellen Unternehmen schnell fest, dass die Verwaltung von angepasstem Code arbeits- und zeitintensiv ist und die „versteckten Kosten“ über die Kosten für die ursprüngliche Codierung weit hinausgehen. Angepasster Code erfordert zudem spezielles Know-how, über das die meisten IT-Abteilungen nicht verfügen bzw. das nur schwer eingekauft werden kann. Und schließlich müssen für angepassten Code im Vorfeld Zeit und Ressourcen investiert werden, sodass die Vorteile der Verwendung von Cloud-Anwendungen nicht sofort zur Geltung kommen. Wenn Integration mithilfe dieser traditionellen Ansätze ermöglicht wird, wird der Nutzen von Cloud-Anwendungen erheblich untergraben und Benutzer, die auf schnelle Ergebnisse hoffen, sind enttäuscht. Aufgrund der Diskrepanz zwischen den traditionellen Integrationsansätzen und den Anforderungen des Cloud-Computing ist ein ganz neuer Typ von Integrationsplattform gefragt.



Integration as a Service (IaaS)



Physische Einheit für die Integration



Virtuelle Einheit für die Integration

## Plattformen der nächsten Generation für die Cloud-Integration: Die Komplettlösung

Mittlerweile ist eine neue Klasse von Plattformen der nächsten Generation für die Cloud-Integration verfügbar, die alle Funktionen enthalten, die kleine, mittelständische und große Unternehmen für eine erfolgreiche Integration der hybriden Anwendungslandschaft aus öffentlichen Clouds, privaten Clouds und standortgebundenen Anwendungen (Abbildung 1) benötigen. Statt temporärer Überbrückungslösungen können Unternehmen eine einzelne stabile Plattform verwenden, die von Grund auf für die Bereitstellung aller Funktionen konzipiert ist, die für die Integration von Cloud- und standortgebundenen Anwendungen jeglicher Komplexität ausgelegt sind.

Anders als traditionelle Lösungen zeichnen sich diese Plattformen der nächsten Generation durch folgende Alleinstellungsmerkmale aus:

- Vollständige Flexibilität bei der Implementierung
- Umfassende Szenarios der Cloud-Integration
- Vollständige Konnektivität
- Vollständige Wiederverwendbarkeit

Alle diese Merkmale werden in den folgenden Abschnitten erläutert.

### Vollständige Flexibilität bei der Implementierung

Bei der Plattform für die Cloud-Integration handelt es sich um ein Produkt, das für die Implementierung die folgenden Vorteile bietet:

- Cloud-basierter Multi-Tenant-Integrationsservice
- Physische Einheit, die in einem lokalen Rechenzentrum installiert und verwaltet werden kann
- Virtuelle Einheit, die mithilfe von Virtualisierungstechnologie auf den vorhandenen Servern eines Kunden installiert werden kann

Alle drei Implementierungsoptionen (Abbildung 2) bieten dem Benutzer dieselbe Funktionalität für das Entwickeln und Verwalten der Integration und die einzigartige Flexibilität eines reibungslosen Wechsels zwischen diesen Optionen. Kunden von Cloud-Anbietern haben den Vorteil, dass sie eine Lösung entsprechend ihren Anforderungen auswählen können und nicht auf Universallösungen angewiesen sind.

### **Umfassende Funktionalität für die Cloud-Integration**

Die WebSphere Cast Iron Cloud-Integration bietet die folgenden drei Funktionen in einer Lösung:

- **Datenmigration auf die Cloud.** Dank der Datenverarbeitungsfunktionalität der Plattform im Hinblick auf Datenbereinigung und -migration können Unternehmen die Cloud-Lösungen von Salesforce.com in kürzester Zeit einführen. Diese Art der Datenintegration ermöglicht Unternehmen, Daten aus vorhandenen Anwendungen in Echtzeit zu bereinigen, aufzubereiten und auf die Cloud-Lösungen von Salesforce.com zu migrieren.
- **Datensynchronisation in der Cloud.** Die Plattform stellt Features für Konnektivität, Workflow und Umsetzung bereit, mit denen Unternehmen die Integrationsprozesse für mehrere Anwendungen in Echtzeit koordinieren können. Benutzer der Lösungen von Salesforce.com können nun sofort Daten anzeigen, die in anderen Anwendungen versteckt sind, die Anzahl doppelter Einträge minimieren, ihre Entscheidungsfindung verbessern und ihre Produktivität steigern.
- **Mashups in der Benutzeroberfläche über die Cloud.** Oftmals müssen Informationen aus verschiedenen Quellen zusammengebracht und in der Benutzeroberfläche einer einzelnen Anwendung angezeigt werden. So können beispielsweise Daten aus mehreren Cloud-Anwendungen in Salesforce CRM in einem Mashup „vereint“ werden, um sie in einer Gesamtansicht darzustellen, ohne die Daten von einer Anwendung in eine andere verschieben zu müssen.

### **Vollständige Konnektivität**

Die WebSphere Cast Iron Cloud-Integration beinhaltet die Konnektivität mit allen Cloud-Lösungen von Salesforce.com, u. a. mit Chatter. Ferner besteht Konnektivität mit Hunderten von Cloud-Anwendungen, mit Standardsoftware sowie proprietären standortgebundenen Anwendungen, u. a. mit ERP, CRM (Customer-Relationship-Management), Datenbanken, Web-Services und Flachdateien. Die Plattform ist komplett eigenständig und enthält alle Funktionen für die Integration in einer Gesamtlösung. Bei diesem progressiven Integrationsansatz wird nicht zwischen lokalen und fernen Anwendungen unterschieden, da die Verbindung mit den Endpunkten mithilfe systemeigener Anwendungsprotokolle hergestellt wird. Der Vorteil hierbei besteht darin, dass keine zusätzlichen Adapter erforderlich sind und an den Endpunkten keine Installationen oder Änderungen vorgenommen werden müssen.

### **Vollständige Wiederverwendbarkeit**

Die WebSphere Cast Iron Cloud-Integration umfasst Hunderte von wiederverwendbaren TIPs (Template Integration Processes) (Abbildung 3), in denen durch Klicken in einer Onlinebibliothek gesucht werden kann. Diese Onlinebibliothek enthält Vorlagen für alle gängigen Szenarios der Cloud-Integration. In den Vorlagen führt ein auf Fragen und Antworten basierender Assistent die Benutzer durch ein gängiges Integrationsszenario. So kann in einem TIP beispielsweise nach allen Informationen gefragt werden, die zum Umwandeln einer Verkaufschance in einem CRM-System in einen Auftrag in einem ERP-System benötigt werden. Kunden und Partner können mit einem Point-and-click TIP Development Kit eigene über einen Assistenten gesteuerte Vorlagen erstellen und diese umgehend für die gesamte Benutzergemeinschaft verfügbar machen.

## WebSphere Cast Iron Cloud-Integration: Im Einklang mit Salesforce.com

Die WebSphere Cast Iron Cloud-Integration und Salesforce.com sind unschlagbar was Einfachheit angeht. In beiden Fällen muss kein Code geschrieben werden, es muss keine Software installiert oder implementiert werden und es müssen keine Konfigurationsfunktionen zur Verfügung gestellt werden. Die Vorteile dieser Lösung erfüllen die Erwartungen, die Unternehmen an eine Cloud-basierte Anwendung stellen:

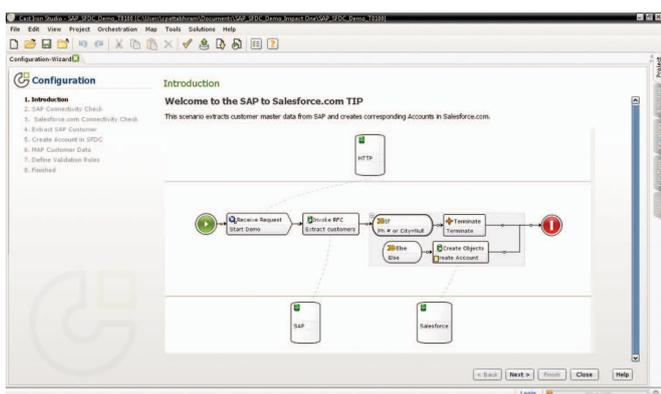


Abbildung 3: Beispiel-TIP

- **Integration innerhalb von Tagen.** Mit der TIP-Bibliothek von Cast Iron können Unternehmen die Integration statt innerhalb von Wochen oder gar Monaten innerhalb weniger Tage ausführen. Dies entspricht dem On Demand Konzept von Salesforce.com, denn so können Benutzer schnell auf kritische Geschäftsinformationen zugreifen.
- **Einsparungen, die in die Tausende gehen.** Der Grundsatz „Konfiguration, keine Codierung“ hat einer Reihe von Unternehmen dabei geholfen, die Integrationskosten im Vergleich zu traditionellen Ansätzen drastisch zu senken. Zudem konnten Unternehmen die ERP-Lizenzkosten senken, da Benutzer von Salesforce.com sich nicht mehr bei Back-Office-Anwendungen anmelden müssen. Und dank der laufzeitabhängigen Preisoptionen für die Lizenzierung konnten Unternehmen ihre Vorlaufinvestitionen drastisch senken.
- **Geringe Auswirkungen auf die IT-Umgebung.** Die WebSphere Cast Iron Cloud-Integration stellt komplett eigenständige Services über eine standortgebundene Einheit oder über die Cloud bereit. Es müssen keine Komponenten hinzugefügt oder erworben werden. Beide Ansätze erfordern für die Implementierung keine komplexe Koordination oder spezielles IT-Know-how. Die laufende Verwaltung und Wartung einer Einheit oder eines Cloud-basierten Service stellt nur minimale oder gar keine Anforderungen an die IT-Abteilung.
- **Einfach zu ändern.** Die WebSphere Cast Iron Cloud-Integration ermöglicht der IT-Abteilung, in einer grafisch orientierten Benutzeroberfläche mithilfe von Point-and-click-Funktionen die Konnektivität zu ändern, Umsetzungen zu überarbeiten und Workflows zu modifizieren. Dank einfach auszuführender Änderungen können Integrationen besser an die zukünftigen Anforderungen des Unternehmens angepasst werden.

## Anwendungsfälle aus der Praxis

In diesem Abschnitt werden zwei Beispiele von Kunden beschrieben, die Plattformen der nächsten Generation für die Cloud-Integration verwenden.

### Beispiel 1: Amerisource Bergen Specialty Group – Fortune-500-Distributor von pharmazeutischen Produkten

Amerisource Bergen Specialty Group, ein großer Distributor von pharmazeutischen Produkten, hat kürzlich für seine Servicemitarbeiter verschiedene traditionelle Systeme durch Salesforce.com als CRM-Anwendung ersetzt.

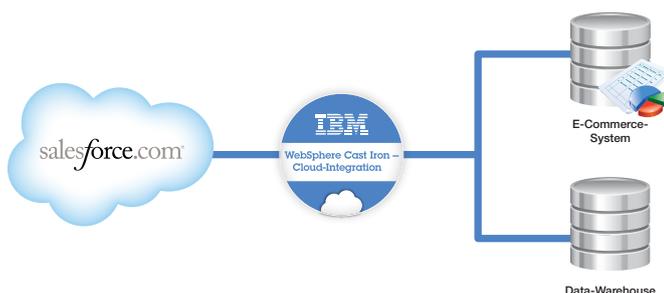


Abbildung 4: Integration von Salesforce.com mit standortgebundenen Data-Warehouse- und E-Commerce-Systemen

Die Herausforderung bestand darin, alle Servicemitarbeiter in Salesforce.com mit Informationen in Echtzeit zu versorgen, um sie in die Lage zu versetzen, erstklassigen Kundenservice zu bieten. Zu diesem Zweck war eine Lösung erforderlich, über die den Servicemitarbeitern Informationen zu Kreditoren und Debitoren, Rechnungen, Bonitätsprüfungen, Auftragszusatzinformation und andere Daten bereitgestellt werden. Diese Informationen befanden sich in mehreren Back-Office-Anwendungen, die über ein Data-Warehouse konsolidiert worden waren. Früher waren die Servicemitarbeiter viele Stunden damit beschäftigt, die Informationen zu sammeln, indem sie auf mehrere Anwendungen zugriffen. Dabei ging im Vertrieb viel Produktivität verloren.

Die größte Herausforderung für das IT-Team bestand darin, die Anzahl kostenintensiver Mitarbeiter für Integrationsprojekte zu reduzieren und die freigewordenen Kompetenzen für innovative Initiativen bzw. solche mit größerer strategischer Bedeutung einzusetzen. Traditionell verwendete das Unternehmen angepassten Code, um Probleme bei der Punkt-zu-Punkt-Integration zu lösen, musste jedoch feststellen, dass dabei keine Skalierung möglich war, als die Anforderungen zunahm. Das IT-Team führte eine ausführliche Bewertung durch und entschied sich aufgrund der komplexen Codierung gegen proprietäre standortgebundene ETL-Tools.

Das IT-Team implementierte die WebSphere Cast Iron Cloud-Integration, um das SQL-basierte unternehmenseigene Data-Warehouse in Echtzeit mit Salesforce zu verbinden (Abbildung 4). Mit dieser Lösung wird eine 360-Grad-Echtzeitanzeige von Kundendaten geschaffen. Account-, Bonitäts- und Vertriebsinformationen werden nun vom Data-Warehouse an Salesforce.com gesendet und im E-Commerce-System erstellte Aufträge und Angebote werden in Echtzeit an das Data-Warehouse gesendet.

Die gesamte Lösung wurde in nur 10 Tagen bereitgestellt. Das Unternehmen konnte seine Entwicklungsressourcen reduzieren, was zu jährlichen Kosteneinsparungen von 80 Prozent oder 250.000 USD führte. Zudem betreuen qualifizierte Mitarbeiter nun anstelle von Integrationsprojekten innovationsorientierte Projekte. Durch die Bereitstellung dieser Gesamtansicht der Kundendaten in Salesforce.com konnte das Unternehmen zudem die Produktivität seiner Servicemitarbeiter deutlich steigern.

### Beispiel 2: Inverness Medical – Großer Hersteller von Medizinprodukten

Als Hersteller von Medizinprodukten erzielt Inverness Medical einen Umsatz von 2 Milliarden USD. Das Unternehmen verwendet zahlreiche Cloud- und standortgebundene Anwendungen, u. a. Lösungen von SAP und JD Edwards.

Das Unternehmen hat sich für Salesforce.com als CRM-Plattform entschieden, um einen erstklassigen Kundenservice bieten zu können.

Durch die verschiedenen Systeme waren Informationsinseln entstanden, wodurch das Vertriebsteam und die Servicebeauftragten auf der Suche nach Reklamationsdaten auf mehrere Systeme zugreifen mussten. Salesforce.com sollte als einzige Anwendung verwendet werden, um eine nahtlose 360-Grad-Ansicht der Kundendaten bereitzustellen und die Produktivität von Vertriebsteam und Servicebeauftragten zu maximieren.

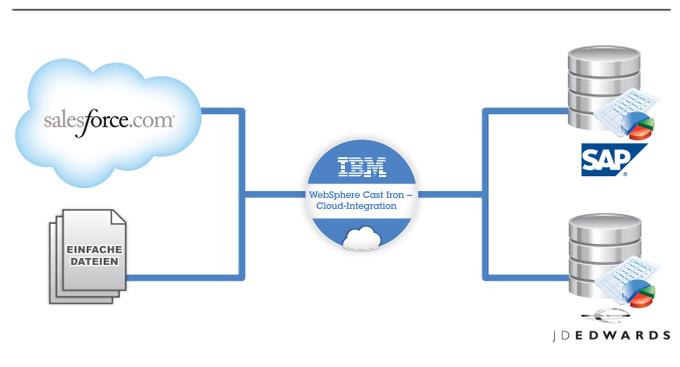


Abbildung 5: Integration von Salesforce.com mit standortgebundenen Anwendungen von SAP und JD Edwards

Statt für traditionelle Integrationsansätze entschied sich das Unternehmen für die WebSphere Cast Iron Cloud-Integration (Abbildung 5) und den Grundsatz „Konfiguration, keine Codierung“, um eine bidirektionale Integration in Echtzeit zu erzielen. Mithilfe der Plattform wurden Salesforce.com und standortgebundene Systeme, darunter SAP, JD Edwards und Flachdateien, integriert. Nun müssen sich die Servicebeauftragten nicht mehr anmelden und manuell auf die Informationen in den Back-Office-ERP-Systemen zugreifen.

Das erste Projekt zur Integration zwischen SAP und Salesforce.com wurde in nur 10 Tagen abgeschlossen und führte zu zahlreichen Kosteneinsparungen und Produktivitätssteigerungen. Inverness Medical konnte jährlich 100.000 USD durch nicht mehr notwendige ERP-Lizenzen und weitere 30.000 USD jährlich an Kosten für Integrationsimplementierungen einsparen. Durch die Bereitstellung von Daten zu Kundenfällen in Echtzeit erzielte Inverness Medical weitere 95.000 USD jährlich an Einsparungen durch Produktivitätssteigerungen.

### Schlussfolgerung

Anders als traditionelle standortgebundene Anwendungen bieten die Cloud-Lösungen von Salesforce.com erhebliche Vorteile, u. a. schnelle Implementierung, Benutzerfreundlichkeit, geringe Anforderungen an die IT, Abonnementgebühren, Flexibilität und Skalierbarkeit. Mit der zunehmenden Nutzung von Cloud-basierten Anwendungen und der Integration zwischen den Cloud-Lösungen von Salesforce.com und den Back-End-Anwendungen können Unternehmen ihre Lösungen optimal nutzen.

Back-End-Systeme, in die Unternehmen im Laufe der Zeit erhebliche Investitionen getätigt haben, sind ein wichtiger Differenzierungsfaktor. Es ist praktisch nicht möglich, noch einmal genauso viel Zeit und Geld in eine neue Anwendung zu investieren. Viel einfacher ist es, Cloud-Lösungen von Salesforce.com den Zugriff auf die Informationen in vorhandenen Back-End-Systemen zu ermöglichen und so weiter von den in diese Systeme getätigten Investitionen zu profitieren.

Es ist offensichtlich, dass IT-Umgebungen zukünftig eine Kombination aus Cloud-basierten und standortgebundenen Anwendungen aufweisen werden. Unternehmen werden sich für verschiedene Kombinationen dieser Systeme entscheiden, um eine eindeutige Differenzierung zu bewahren und bei den Geschäftsanforderungen reaktionsfähig zu sein.

Um die Vorteile von Cloud-basierten Anwendungen voll nutzen zu können, muss die Integration erheblich vereinfacht werden. Unternehmen benötigen eine Lösung, die überall ausgeführt werden kann, die Anwendungen an beliebigen Standorten verbindet, die von überall aus verwaltet werden kann und für die kein spezielles Know-how in Bezug auf Integrationen und keine spezielle IT-Infrastruktur erforderlich ist. Diese Lösungen müssen problemlos konfiguriert werden können und sie müssen flexibel und skalierbar sein, d. h. ohne Codierung auskommen. Ferner müssen mit der Integrationslösung Projekte innerhalb von Tagen, nicht innerhalb von Wochen oder Monaten implementiert werden können.

Glücklicherweise sind all diese Vorteile heute bereits mit der WebSphere Cast Iron Cloud-Integration verfügbar. Indem Unternehmen die Einfachheit und die umfassenden Funktionen von Cast Iron nutzen, können sie innerhalb weniger Tage das Potenzial von Salesforce.com voll ausschöpfen. Weitere Informationen zu diesen Plattformen der nächsten Generation für die Cloud-Integration finden Sie unter: <http://www.ibm.com/software/integration/cast-iron-cloud-integration/>.



---

**IBM Deutschland GmbH**

IBM-Allee 1  
71139 Ehningen  
Germany  
**ibm.com/de**

IBM Österreich  
Obere Donaustrasse 95  
1020 Wien  
**ibm.com/at**

IBM Schweiz  
Vulkanstrasse 106  
8010 Zürich  
**ibm.com/ch**

Die IBM Homepage finden Sie unter: **ibm.com**

IBM, das IBM Logo, [ibm.com](http://ibm.com) und WebSphere sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Sind diese und weitere Markennamen von IBM bei ihrem ersten Vorkommen in diesen Informationen mit einem Markensymbol (® oder ™) gekennzeichnet, bedeutet dies, dass IBM zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Informationen Inhaber der eingetragenen Marken oder der Common-Law-Marken (common law trademarks) in den USA war. Diese Marken können auch eingetragene Marken oder Common-Law-Marken in anderen Ländern sein.

Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter [ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml)

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicenamen können Marken anderer Hersteller sein.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern.

Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.

Diese Veröffentlichung dient nur der allgemeinen Information.

Die in dieser Veröffentlichung enthaltenen Informationen können jederzeit ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Aktuelle Informationen zu IBM Produkten und Services erhalten Sie bei der zuständigen IBM Verkaufsstelle oder dem zuständigen Reseller.

IBM leistet keine rechtliche Beratung oder Beratung bei Fragen der Buchführung und Rechnungsprüfung. IBM gewährleistet und garantiert nicht, dass seine Produkte oder sonstigen Leistungen die Einhaltung bestimmter Rechtsvorschriften sicherstellen. Der Kunde ist für die Einhaltung anwendbarer Sicherheitsvorschriften und sonstiger Vorschriften des nationalen und internationalen Rechts verantwortlich.

Bei abgebildeten Geräten kann es sich um Entwicklungsmodelle handeln.

© Copyright IBM Corporation 2010  
Alle Rechte vorbehalten.



Bitte der Wiederverwertung zuführen