

Anschauungsbeispiele und munteres Kaffeesatzlesen

Das Thema Business Collaboration stand im Mittelpunkt der diesjährigen Experience in Basel. Vier exemplarische Fallbeispiele wurden präsentiert, und am Schluss orakelte ein Hersteller-Podium über die IT-Zukunft ohne Schnittstellen. *Thomas Brenzikofer*

Warum sind wir eigentlich noch nicht weiter? Diese Frage stellte sich nicht nur Professor Hubert Österle in seiner Keynote an der diesjährigen Experience, organisiert vom Competence Center E-Business Basel der Fachhochschule Nordwestschweiz. Das Problem der unternehmensübergreifenden Prozessintegration und wie sie heute immer noch mehr schlecht als recht – lies: über teure Punkt-zu-Punkt-Schnittstellen – umgesetzt wird, war auch das Fokusthema der Veranstaltung. Knapp 200 Leute pilgerten nach Basel, um in insgesamt vier Sessions zu erfahren, wie andere Unternehmen ihre Business Collaboration bewerkstelligen.

In der ersten Session stellte Renato Stalder, CEO von Soreco, zwei Extremvarianten einander gegenüber: Zentralisierung versus Dezentralisierung. Während bei Candulor Bestellungen als Excel-Dateien automatisiert ins Sage-Simultan-ERP-System eingelesen werden, geschieht der Zugriff bei Pavatex übers zentrale MS-Dynamics-AX-System. Die zweite Session brachte zwei Fallstudien aus der Konsumgüterindustrie: Musik Hug versucht, über seine zentrale Opacc-Lösung den verschiedenen Firmen im Verbund den richtigen Mix aus zentralen und individuellen Daten bereitzustellen. Intersport präsentierte das Zusammenspiel zwischen mySAP Retail in der Zentrale und einer vorkonfigurierten KMU-Lösung Business One beim Franchisenehmer.

Zu viele Wege nach Rom

Session drei zeigte dann zwei innovative Ansätze zur Lösung des Problems. So bietet Abacus ihren Kunden mit Abanet eine Kollaborationsplattform, während Swisscanto Immobilien Management die gesamte Schnittstellenproblematik letztlich einfach an einen spezialisierten Service Provider auslagerte. Komplexitätsreduktion war dann auch Thema der vierten und letzten Session. So bildet die von Ramco entwickelte Plattform für die Forstwirtschaft die Primär- und Unterstützungsprozesse einer ganzen Branche ab. Auch bei



Wo stehen wir in drei Jahren? (v.l.) Moderator Eckhard Baschek, Handelszeitung; Beat Bussmann, CEO Opacc; Lars Frutig, CMO Ramco Schweiz; Meinrad Egger, Geschäftsleitungsmitglied Abacus und Andreas Stuker, COO SAP Schweiz.

der Fallstudie Polycom geht es darum, über ein SAP-Enterprise-Portal die Stamm- und Zustandsdaten sämtlicher Komponenten der verschiedenen kantonalen Sicherheitsnetze zentral bereitzustellen.

So ausgetüfelt die Business Collaboration in den präsentierten Fallbeispielen im Einzelnen auch gelöst sein mögen, ein Defizit wurde augenscheinlich: Nach wie vor führen (zu) viele Wege nach Rom. Die Frage, warum man denn noch immer nicht weiter ist, stellte Handelszeitung-Redaktor Eckhard Baschek in der abschliessenden Diskussionsrunde den Vertretern der ERP-Anbieter. Diese schätzten die gegenwärtige Lage alles andere als einheitlich ein. Lars Frutig, CMO Ramco Systems, meinte, man stehe mittendrin. Dem pflichtete auch Andreas Stuker, COO von SAP (Schweiz) bei. Seine Einschätzung: Man befindet sich etwa bei 40 Prozent.

Abacus-Geschäftsleitungsmitglied Meinrad Egger gab sich etwas vorsichtiger, meinte aber festzustellen, dass Business Collaboration je nach Branche über den Druck einzelner Grossabnehmer auf deren KMU-Lieferanten überschwappe und so allmählich Bewegung in die Landschaft komme. Innerschweizerisch kritisch gab sich hingegen Beat Bussmann, CEO von Opacc: Persönlich würde er von 20 Prozent ausgehen, abzüglich des brancheneigenen Enthusiasmus liege man dann wohl bei 5 Prozent.

Lohnt es sich nicht?

Skeptisch blieb Bussmann auch, was die nähere Zukunft anbelangt: Die Komplexität würde nur noch zuneh-

men, und damit die Entwicklung weiterhin schleppend vorankommen. Stuker konstatiert immerhin bei rund einem Viertel der SAP-Kunden die Bereitschaft, eine Führungsrolle übernehmen zu wollen. Diese würden zwar Lehrgeld bezahlen, aber dafür auch einen Wettbewerbsvorteil erzielen. Dem pflichteten auch Frutig und Egger bei: Innovation um der Innovationswillen gebe es praktisch nicht, letzten Endes müsse sich die Übung auch lohnen.

Ganz offensichtlich kein Business Case ist die Business Collaboration für die Software-Anbieter selbst. Dies insinuierte zumindest Moderator Baschek mit Hinweis auf die unzähligen Integrationsstunden, die eben aufgrund von fehlenden globalen Standards in Rechnung gestellt werden. Fakt sei, so Baschek, dass man in anderen Branchen sehr viel weiter gekommen ist, etwa der GSM-Standard in der Telekommunikation oder MP3 in der digitalen Musikwelt.

Wie kommt man also auch in der Business Collaboration zu einem Standard? Darauf folgten durchaus ein paar interessante Antworten. Bussmann konnte sich etwa eine Art Google vorstellen, die sich als globale Integrationsdrehscheibe anbietet. Eine weitere Idee äusserte Frutig: Vielleicht komme der Standard aus China. Das leuchtet ein, geht es bei der Business Collaboration ja vielfach auch darum, einen Produzenten aus einem Billiglohnland anzubinden und da könnte der chinesische Staat durchaus ein Interesse daran haben, mit einem Standard aufzuwarten.

Impressum

netzwoche

Unabhängige Schweizer Wochenzeitung für ICT und E-Business

ISSN 1424-2397

Offizielles Publikationsorgan der simsa (Swiss Interactive Media and Software Association)

© 2007 Netzmedien AG

Die Wiedergabe von Artikeln, Bildern und Inseraten, auch auszugsweise oder in Ausschnitten, ist nur mit Genehmigung des Verlags erlaubt.

Pressemittellungen ausschliesslich an: desk@netzwoche.ch

Verlag und Redaktion

Netzmedien AG, Zwingenstrasse 12
Postfach, 4002 Basel
Tel. 061 366 63 63
E-Mail: info@netzwoche.ch
Internet: www.netzwoche.ch
Tägliche News: www.netzwocheticker.ch
Sie erreichen alle Mitarbeiter telefonisch unter 061 366 63 + jeweilige Endziffer.

Herausgeber

heinrich.meyer@netzmedien.ch (+31)

Chefredaktor

thomas.brenzikofer@netzmedien.ch (+32)

Stv. Chefredaktor

alessandro.monachesi@netzmedien.ch (+67)

Redaktion

nathalie.baumann@netzmedien.ch (+70)
michel.decurtins@netzmedien.ch (+61)
felicita.graf@netzmedien.ch (+62)
jonas.grossniklaus@netzmedien.ch (+64)
christian.walter@netzmedien.ch (+65)

Chef vom Dienst/Korrektorat

susanne.loebe@netzmedien.ch (+66)

Produktion/Grafik/Layout/Web

christian.schaffner@netzmedien.ch (+21)
rolf.schlumpf@netzmedien.ch (+21)

Gestaltung/Publishing Internet

Netzwoche

Gestaltung/Produktion Print

Netzwoche

Druck

Reinhardt Druck Basel

Verlagsmarketing/Web

patrick.brazzale@netzmedien.ch (+29)

Anzeigenmarketing

Netzmedien AG, Zwingenstrasse 12
Postfach, 4002 Basel
Tel. 061 366 63 80
E-Mail: insetrate@netzwoche.ch
Key Account und Sales:
Peter Hugelshofer

Administration/Buchhaltung

yvonne.meier@netzmedien.ch (+11)

Backoffice

Monica Frischknecht

Abonnementspreise

Jahresabonnement CHF 139.–
Studentenabonnement CHF 84.–
Juniorabonnement CHF 20.–
Weitere Informationen:
www.netzwoche.ch
Erscheinungstag Mittwoch
46 Ausgaben pro Jahr

Aboservice

E-Mail: abo@netzwoche.ch

Tel. 061 264 64 50

Fax 061 264 64 86