

World

Das internationale Kundenmagazin der S&T-Gruppe • Ausgabe 02/2009

„Globale Harmonie“: Weltweite Prozessvereinheitlichung

Focus Trade™: Eine wirklich „leckere“ Lösung

Virtual Data Center? DAS topaktuelle Thema am Markt

A close-up photograph of a large pile of sharpened, colorful pencils in various colors (red, green, yellow, blue) scattered across the page. The pencils are the background for the bottom half of the cover.

Kein Kinderspiel

**Effizientes Outsourcing bringt Vorteile
auf allen Ebenen und hilft beim Kostensparen**

IMG | STRATEGY
PROCESSES
SYSTEMS
CONSULTING SERVICES OF S&T



Virtualisierung
Konsolidierung
Deduplizierung
Automatisierung
Schutz
Compliance

Florieren

Jetzt informieren und
eine PlayStation 3
gewinnen!



www.thedatacenterinbox.com/sandt

EMC²
where information livesSM



VMware Virtualisierung Skalierbarkeit und 99,999 % Ausfallsicherheit.

Virtualisierung setzt mehr voraus als nur eine Server-Konsolidierung. Erforderlich sind Speicherlösungen, die eine entsprechend hohe Verfügbarkeit und Flexibilität für eine virtualisierte Umgebung bieten.

Die S&T hat ein Angebot für ein Datacenter in a Box für Sie. Im Konzept sind EMC- und VMware-Lösungen enthalten. Diese einfachen und vereinheitlichten Speicherlösungen ermöglichen Ihnen, den gesamten Nutzen der Virtualisierung umsetzen zu können.

Die konsolidierten Speicherlösungen, die vollständig getestet wurden und sich in unzähligen VMware-Szenarien bewährt haben, bieten:

- iSCSI-, NAS-und/oder Glasfaser-Verbindungsoptionen Ihrer Wahl
- Die Skalierbarkeit, mit der Sie für das Unternehmen entscheidende Anwendungen in einer virtualisierten Umgebung nutzen können
- 99,999 % Ausfallsicherheit
- Hochentwickelte VMware-Funktionen wie VMotion, VMware HA und VMware DRS

Mehr Informationen finden Sie unter:
www.thedatacenterinbox.com/sandt

Besuchen Sie uns und gewinnen Sie eine Playstation 3!

Top S&T-News

SAP für Magma/CARBON-Implementierung für LUEG/
Starker VMware-Partner/54 SAP-Projekte in der
Slowakei/HS St. Gallen/Winner Automotive **04**

S&T-DACH-News

Spaeter-Gruppe: Einheitliches ERP/Mondi:
Reibungslose Infrastruktur/Windows 7 und Server 2008 **06**

Klar zur Wende

Was wir aus der Krise gelernt haben und welcher
Kurs für die Zukunft wichtig ist **07**

Success Story

Die Andritz-Gruppe setzt auf weltweite
Prozessvereinheitlichung **08**

Outsourcing in Slowenien

Zwei sehr innovative Projekte von S&T Slowenien **10**

Coverstory: Kein Kinderspiel

Effizientes Outsourcing bringt viele Vorteile. S&T-Leistungen
führen rasch zu wesentlichen Kostensenkungen **12**

Die (R)Evolution heisst „VDC“

Virtual Datacenter ist DAS topaktuelle Thema am Markt
und verspricht signifikante Kostenoptimierung **16**

Im Mittelpunkt: Der Kunde

Interview mit Alfonso Di Ianni, Oracle SVP EE & CIS **17**

Eine wirklich „leckere“ Lösung

Mit Focus Trade™ hat S&T ein „schmackhaftes“ Produkt
für Lebensmittel- und Getränkegroßhändler realisiert **18**

IT-Kosten im Mittelstand

Kosten senken mit Virtualisierung und Outsourcing **19**

Erfolgsmeldungen

S&T ist IT-Consulting-Nummer eins im CEE-Raum! **20**

Business Talk

Executive Dinner in Zürich, Medienecho **21**

Technologie schafft Vorsprung

In Rumänien ist S&T schon seit 15 Jahren präsent **22**

Editorial**IT-Outsourcing nach Maß!**

Viele Unternehmen begründen ihre Outsourcing-Entscheidungen allein mit den hohen Einsparpotenzialen.

Dabei wird häufig übersehen, dass die Auslagerung der IT-Infrastruktur oder der Anwendungsbetreuung vor allem strategische Vorteile bringt: IT-Abteilungen werden vom täglichen Troubleshooting entlastet und können sich verstärkt auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. IT-Manager erhalten den nötigen zeitlichen Spielraum für strategische Aufgaben. S&T ist ein kompetenter und seit vielen Jahren am Markt erfolgreicher Partner im Bereich IT-Outsourcing. Für nationale und internationale Kunden übernehmen wir das Server-, Storage-, Desktop-Anwendungs- und Netzwerkmanagement ebenso wie die Betreuung und Weiterentwicklung der SAP-Applikationen.

Vertraglich vereinbarte Service-Level-Agreements (SLAs) stellen sicher, dass die entsprechenden Dienstleistungen auf konstante und transparente Art und Weise erbracht werden. Sie als Kunde behalten dabei die volle Kontrolle.

Die Konzentration auf das Kerngeschäft lohnt sich, wenn Sie auf Partner vertrauen können, die Ihnen zuverlässig und zu fairen Konditionen den Rücken freihalten. Genau dafür steht S&T!

Georg Komornyik

Region General Manager S&T DACH

Impressum

(Offenlegung nach § 25 Mediengesetz): Herausgeber: S&T System Integration & Technology Distribution AG, Geiselbergstraße 17–19, 1110 Wien, Österreich • Medieneigentümer, Redaktionsadresse: PG The Corporate Publishing Group GmbH (CPG), 1060 Wien, Otto-Bauer-Gasse 6/2 • Redaktionsmanagement: Petra Götz-Frisch (S&T), Zlata Kovacevic (S&T), Gesa Weitzenböck (CPG), Tel.: +43/1/405 46 40-763 • Grafisches Konzept: Gerald Fröhlich (CPG) • Chefredakteur: Paul Christian Jezek • Lektorat: Caroline Klima • Fotos (falls nicht anders angegeben): Fotolia • Hinweis: Im Sinne leichter Lesbarkeit werden geschlechtsspezifische Bezeichnungen nur in ihrer männlichen Form angeführt.

SAP für Magma

Effizienz & Transparenz deutlich besser.

S&T hat für Kroatiens führendes Vertriebs- und Einzelhandelsunternehmen Magma d. d. in nur sieben Monaten ein umfassendes SAP-Projekt geplant und umgesetzt. Die S&T-Lösung für 100 Filialen und mehr als 1.400 Mitarbeiter umfasst Module für Finanz- und Cash-Management, Controlling, Reisemanagement, Personal, Lohn und Gehalt sowie den Einkauf. „Die Umsetzung der SAP-Lösung ist ein wichtiges Ereignis für Magma wegen der höheren Qualität und der fortschrittlichen Verwaltung der Buchhaltungsprozesse, der Planung und der Budgetierung. Sie wird unsere Effizienz und Transparenz deutlich steigern“, bestätigt Magma-Vorstandsdirektorin Višnja Lovrek, Leiterin der Geschäftsprozessentwicklung. Das System ist flexibel an neue organisatorische Anforderungen anpassbar und erlaubt die Implementierung neuer Subsysteme, ohne das Tagesgeschäft zu beeinträchtigen. »



S&T Kroatien

Ein starker VMware-Partner!

VMware konnte zahlreiche IT-Experten, Wirtschaftsvertreter und Partner zum „VMware vSphere Forum 2009“ in Zagreb begrüßen. Im Rahmen der Eastern European Road Show hatte VMware in Kroatien haltgemacht, um sein neues Softwarepaket vSphere4 zu präsentieren.

S&T als langjähriges Partnerunternehmen informierte das breite Publikum über die Vorteile der Virtualisierung von IT-Infrastruktur mithilfe von VMware. S&T ist der größte VMware-Partner in Kroatien und auch das erste Unternehmen, das VMware vSphere4 bereits bei einem Kunden erfolgreich implementiert hat. »

A Very New Deal(er)!

CARBON-Implementierung für LUEG.

Mit der LUEG AG setzt eine weitere Branchengröße des deutschen Fahrzeughandels auf CARBON, das Dealer Management System von IMG, den Consulting Services der S&T-Gruppe. Die SAP-Business All-in-One-Lösung geht Anfang 2010 in der LUEG-Zentrale und an allen 17 Standorten in Betrieb. CARBON startet mit Mercedes-Benz, Ferrari und Maserati, ab 2010 folgen smart und dann in einer dritten Stufe Opel. »



Endlich Euro!

S&T Slowakei realisiert 54 Projekte.

2008 und in der ersten Hälfte des Jahres 2009 konzentrierten sich die meisten SAP-Projekte in der Slowakei auf die Euroumstellung. Bis Ende Juni 2009 realisierte S&T Varias bei allen 54 seiner SAP-Kunden Euroumstellungsprojekte mit einem Gesamtvolumen von mehr als zwei Millionen Euro.

Eine kleine Auswahl der Unternehmen, die S&T Varias mit der vollständigen Umstellung auf die neue Währung betraut haben: Aquachemia, Avnet, BASF, Datalogic, Duropack, Duslo/Istrochem, Embraco, Grafobal, Heineken, vier Unternehmen der Hella-Gruppe, Knauf, Nexis, Orange, Palma, Panasonic, Sperian, Tubau, Volkswagen Slovakia, VVS Košice, Wertheim sowie neun slowakische Universitäten. »



Innovation im Fokus

S&T und HS St. Gallen starten durch.

Die Kooperation zwischen IMG, den Consulting Services der S&T-Gruppe, und dem Institut für Wirtschaftsinformatik (IWI) an der Hochschule St. Gallen verfolgt neue Zielsetzungen. Im Zentrum der Zusammenarbeit steht künftig das Thema „Business Innovation“. „Die Partnerschaft beinhaltet die Erarbeitung von Publikationen, gemeinsame Workshops und Studien für Kunden sowie Veranstaltungen für CIOs“, erklärt Georg Komornyik, COO BS S&T. Darüber hinaus werden S&T und die Hochschule St. Gallen gemeinsame Forschungs- und Beratungsprojekte durchführen. »

Auf der Überholspur

Winner Automotive verkauft nun schneller.

Als eines der führenden Autohäuser der Ukraine realisierte Winner Automotive gemeinsam mit S&T ein transparentes und benutzerfreundliches CRM-System zur Standardisierung und Optimierung von Verkaufs- und Marketingprozessen auf Basis von Microsoft Dynamics CRM.

S&T hat im Zusammenhang mit dem CRM-Projekt noch weitere IT-Services implementiert und auf den neuesten Stand gebracht. Dazu zählen ein unternehmensweit einheitliches Mailsystem, die Datenspeicherung, das zentralisierte Back-up- und Recovery-System für das CRM, das Update des Datenbankmanagements und eine sichere Lösung für den Fernzugriff. »



Spaeter-Gruppe

Einheitliches ERP-System.

Gezielte Zukäufe und Neugründungen sind Alltag für die Spaeter-Gruppe mit Hauptsitz in Basel. Von hier aus werden schweizweit zwölf Gesellschaften mit insgesamt 30 Standorten geführt. Eine Produktionsfirma zur Herstellung von Bauprodukten steht in Ungarn. Schnelles Wachstum und steigende Kundenwünsche führten zu einer heterogenen Systemlandschaft mit hohen Aufwendungen für die Integration. Ändern sollte diese Situation ein gruppenweit einheitliches ERP-System, das die Besonderheiten der Branche berücksichtigt, eine schnelle Integration von neuen und zugekauften Firmen gewährleistet und ein hohes Maß an Investitionssicherheit bietet. Als Implementierungspartner wählten die Stahlspezialisten das Beratungshaus IMG – Consulting Services of S&T aufgrund seiner SAP-Expertise und Branchenerfahrung.



© Spaeter Gruppe



Neue reibungslose Infrastruktur aufgebaut

Mondi AG

Reibungslose Infrastruktur.

Mondi AG beauftragte S&T mit der Auftrennung der historisch verflochtenen Infrastruktur der Mondi Neusiedler GmbH und der Mondi AG am Standort Ulmerfeld-Hausmehning bei Amstetten. Im Zuge des Projekts wurden wesentliche Komponenten der Infrastruktur (Storage, Backup und Server) im laufenden Betrieb mit möglichst geringer Störung der produktiven Umgebung herausgelöst. Ein wichtiger Entscheidungsgrund der Mondi AG, das Netzwerk als auch ProCurve mit S&T umzusetzen, war die bisherige gute Partnerschaft und das Know-how der S&T – mit HP-Produkten allgemein und speziell im ProCurve Bereich (Premium Partner).

Fit für den Einsatz?

Windows 7 und Server 2008.

Viele Unternehmen haben Vorbehalte, auf aktuelle Betriebssysteme, Softwarepakete und -lösungen umzusteigen. Doch „never change a running system“ birgt auch eine Reihe von Nachteilen: alte Benutzerschnittstellen, mangelhafte Kompatibilität zu modernen Betriebssystemen, unzureichende Unterstützung von Mehrbenutzerumgebungen etc. S&T zeigt Ihnen durch ein IT-Audit-Programm Potenziale von Windows 7 und Windows Server 2008.



© Microsoft

Klar zur Wende!

Was wir aus der Krise gelernt haben und welcher Kurs für die Zukunft wichtig ist. S&T empfiehlt dreistufigen Ansatz.

Wirtschaftsindikatoren zeigen, dass sich das Geschäftsklima verbessert. Unternehmerische Chancen für Manager werden damit wieder greifbar. Viele blicken nun auf ihren Weg in und durch die Krise zurück. Nach den meist reaktiven Kurzfristmaßnahmen in der Rezession versuchen sie nun, die langfristig richtigen unternehmerischen Entscheidungen zu treffen, um das Unternehmen nachhaltig erfolgreich zu positionieren.

Natürlich will keiner die Fehler aus der Zeit vor der Krise wiederholen. Mangelnde Transparenz und fehlende Frühindikatoren hatten verspätete Reaktionen zur Folge, als es nach unten ging. Ein unzureichender Kundenfokus und kaum vorhandenes Denken in Wertschöpfungsnetzwerken führten zu Marktdistanz und schnellen Umsatzeinbrüchen. Ineffizienzen, Innovationsstaus und Sorglosigkeit verstärkten die Abwärtsbewegung. Der Fokus auf drei Faktoren hilft den Unternehmen, sich die Geschäftschancen der Zukunft zu sichern:

- ▶ Der Kunde gehört zurück in den Mittelpunkt. Interaktion, Nähe, Wissen und Bindung sind die Erfolgskriterien.
- ▶ Nicht mehr Liquidität, sondern die richtige und vorausschauende Steuerung des Cashflow ist notwendig.

Weg aus der Krise

Um „Klar zur Wende“ zu sein, empfiehlt IMG – Consulting Services of S&T einen dreistufigen Ansatz:

- 1. Analyse:** Wie sieht die Marktsituation aus, welche konkreten Auswirkungen hatte die Krise auf die Positionierung, welche Projekte und Maßnahmen sind offen?
- 2. Bewertung:** Welche Wirkung haben die offenen Punkte auf das neue Zielsystem?
- 3. Planung:** Welche Maßnahmen sind in welcher Reihenfolge für die Umsetzung erforderlich, was sind die konkreten wirtschaftlichen Stopp-Kriterien?

Interessierten Unternehmen bietet die IMG dazu einen eintägigen Workshop mit Führungskräften an.

Kontakt: info@img.com



Unternehmerische Chancen werden wieder greifbar!

- ▶ Ökonomische und ökologische Nachhaltigkeit muss bei allen Entscheidungen eine hohe Priorität haben.

Um als Erster aus der Krise zu kommen, empfiehlt IMG – Consulting Services of S&T, Maßnahmen mit kurzfristigerer Wirkung sofort anzugehen:

- ▶ In der Krise erzielte Effizienzgewinne müssen gehalten werden: Skalierbare Elemente in den Geschäftssystemen sichern nachhaltige Process Excellence.
- ▶ Frühwarnsysteme und Business Visualisierung: Mit den richtigen Kennzahlen und Cockpits werden Manager bei der aktuellen Geschäftsentwicklung nie mit Überraschungen konfrontiert.
- ▶ Marktanteile sichern und ausbauen: Wettbewerber sind geschwächt oder aus dem Geschäft ausgestiegen, jetzt können mit Sales Excellence neue Kunden gewonnen werden.
- ▶ Investitionsstau gezielt auflösen: Viele Projekte wurden in der Rezession zurückgestellt, jetzt ist eine nachhaltige Strukturierung des Projektportfolios gefragt, um die aktuellen Herausforderungen zu bewältigen.

Auf Basis der PROMET®-Methodik unterstützt IMG – Consulting Services of S&T Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz auf ihrem Weg zur Pole Position nach der Krise. ▶▶

„Globale Harmonie“

Die Andritz-Gruppe setzt auf weltweite Prozessvereinheitlichung. Internationale Entwicklungs-, Produktions- und Liefernetzwerke erfordern harmonisierte und vernetzte IT-Systeme.

Nur auf dieser Basis können Arbeitsabläufe optimiert und zentral gesteuert werden. Die Andritz-Gruppe vereinheitlichte gemeinsam mit IMG, den Consulting Services der S&T-Gruppe, insgesamt 19 ERP-Systeme plus eine Vielzahl lokaler Lösungen. Eine Vorgehensweise, die auch bei zahlreichen weiteren S&T-Projekten erfolgreich eingesetzt wird. Wachstum ist essentiell für den Erfolg – und kann doch zahlreiche Probleme mit sich bringen, nicht zuletzt für die IT. So verhielt es sich im Fall der Andritz-Gruppe, einem weltweit führenden Lieferanten von maßgeschneiderten Anlagen, Systemen und Services für die Papier-, Zellstoff- und Stahlindustrie sowie weitere Branchen. Seit den 90er-Jahren des letzten Jahrhunderts erwarb die Gruppe mit Sitz in Graz eine ganze Reihe von Firmen, z. B. in China, den USA, Skandinavien, Frankreich, den Niederlanden und Deutschland. Damit entwickelte sich auch die IT-Landschaft zu einem regelrechten Dschungel – mit nicht weniger als insgesamt 19 verschiedenen ERP-Systemen und einer Vielzahl an lokalen Lösungen.

Teamarbeit mit ehrgeizigem Ziel

Die solcherart zersplitterte Systemlandschaft stellte ein ernsthaftes Problem dar, denn sie verlangsamte die Prozesse erheblich. Die Zeit war reif für eine komplett neue Lösung. Gefunden werden sollte sie im Team mit kompetenten Partnern, die das nötige Know-how für Konzept-, Vorbereitungs- und Implementierungsphase aufweisen. Die IT-Beauftragten der Andritz-

Gruppe entschieden sich für die Information Management Group IMG, die Consulting Services der S&T-Gruppe. Gemeinsam suchte man nach der geeigneten Lösung und fand sie in Form von mySAP ERP, das weltweit einheitlich in sämtlichen Tochterunternehmen und Niederlassungen eingeführt werden sollte. Ziel ist die vollständige Anbindung aller Standorte an den Grazer Hauptsitz bis zum Jahr 2013 – und damit global einheitliche Geschäftsprozesse.

Zwei-Phasen-Implementierung

Nach einer gründlichen Analyse der Leistungsfähigkeit der angestrebten Lösung mittels eines ERP-Prototypen sowie der Abdeckungsfähigkeit von SAP R/3 startete das globale SAP-Projekt. In der Business-Blueprint-Phase konzentrierte man sich dabei zunächst auf die Makroprozesse, beispielsweise die Projekt- und Auftragsabwicklung sowie den After-Sales- und Servicebereich.

Diese wurden dann mit den übrigen Prozessen wie z. B. Engineering, Logistik- und Produktionsabläufe sowie Finanzwesen verzahnt. Wichtigster Schritt im Rahmen dieser Phase war die Implementierung des globalen SAP-Templates. Nach intensivem Prototyping mit regelmäßigen Testzyklen und Reviews wurde das globale SAP-Rolloutprojekt, beginnend mit Finnland, einer größeren Landesgesellschaft, gestartet. Ziel ist es, dieses globale SAP-Template in allen Andritz-Tochtergesellschaften zu implementieren.

„Kunden erwarten, dass die Geschäftsprozesse der Lieferanten reibungslos funktionieren. Das Methodenset der IMG wurde mit Erfolg in vielen Projekten eingesetzt und unterstützt Unternehmen vom Design der optimalen Prozesse bis zum Betrieb der implementierten Lösung“, sind sich Wolfgang Hornung, Head of BS Consulting Services S&T DACH (li.), und Wolfgang Käferböck, Director BS Industry Manufacturing S&T-Gruppe, einig.





© Andritz (3)

Die Herausforderungen in der Fertigungsindustrie werden nicht kleiner: Globalisierung, zunehmende Konkurrenz aus Asien sowie ständig steigender Innovations- und Kostendruck verlangen nach einheitlichen und optimierten Systemen.

Angleichung der Stammdaten

Ein zweiter, nicht weniger wichtiger Punkt bestand in der Entwicklung eines effizienten Datenmanagements. Kernanliegen war die Vereinheitlichung der Stammdaten, so dass für jeden Materialstamm nur noch ein einziger global gültiger Stammsatz existiert. Eine eigens für diesen Zweck erarbeitete Methodik ermöglichte die Sicherung einheitlicher Materialtexte und sorgte für die Vermeidung von Dubletten. Künftig vereinfacht das SAP-gestützte Materialstammkonzept die Projektabwicklung erheblich. Bis dahin waren jedoch einige Schwierigkeiten zu überwinden, die aus den unterschiedlichen Geschäftsmodellen bzw. Datenhistorien der einzelnen Andritz-Tochterunternehmen resultierten. Bei der Planung und den Vorbereitungen zur Datenmigration mussten die Verantwortlichen daher auch Größe und Produktionsvolumen des jeweiligen Standorts beachten.

Resultat der umfassenden Prozessharmonisierung: Die Andritz-Gruppe kann heute nicht nur aufgrund der Nutzung von Synergiepotenzialen weltweit erheblich effektiver produzieren, sondern auch weiteren Akquisitionen deutlich entspannter ent-

»Zukunft gestalten.
Standards setzen.
Vorteile sichern.«

gegensehen. Zudem profitiert sie von einem optimierten Kundensupport und einer erhöhten Transparenz innerhalb des Konzerns. Der nicht zu unterschätzende Aufwand, der gemeinsam mit der IMG bewältigt wurde, zahlt sich also in vielerlei Hinsicht aus.

Outsourcing in Slowenien

S&T Slowenien unterstützte die Zveza Bank bei der Einführung des ersten eigenen Onlinebankingsystems.

Umfassendes Fachwissen und Know-how im Finanzsektor sowie weitreichende Erfahrungen machen S&T zu einem äußerst kompetenten Partner für Banken und andere Kreditinstitute. Im Rahmen des für die Zveza Bank realisierten Projekts lag das Hauptaugenmerk auf „Diba“, dem ersten vollständigen Onlinebankingsystem Sloweniens. „Durch die Wahl einer ausgegliederten Lösung halten wir uns zahlreiche Upgrade- und Wachstumsmöglichkeiten offen“, erklärt Ivo Pilic, IT-Manager bei der Zveza Bank. „Wir entschieden uns für Outsourcing, um einen permanenten und kostentransparenten Zugang zu aktuellem Fachwissen und den besten Methoden im Bereich der IT-Dienstleistungen zu gewährleisten.“

Größere Flexibilität für die Zveza Bank

Eine der größten Herausforderungen des Projekts lag darin, den Zeitplan einzuhalten, da einige der bestehenden Bankenanwendungen und Dienstleistungen ebenfalls in das neue, durch S&T betriebene Rechenzentrum transferiert wurden. S&T Slowenien lieferte der Zveza Bank modernste Technologien, die von hoch qualifiziertem Fachpersonal gewartet werden. Das Projekt wurde so konzipiert, dass die Migration zu keinerlei Unterbrechungen der Geschäftsprozesse führte. „Zusammenfassend

kann man sagen, dass wir sowohl die Skalierbarkeit verbessert als auch für alle Geschäftsebenen der Zveza Bank eine größere Flexibilität ermöglicht haben“, so Roman Blagisic, Leiter der Outsourcing-Abteilung bei S&T Slowenien.

Innovatives Onlinebankingmodell

Das innovative, von der Zveza Bank angebotene Produkt basiert auf einem für Slowenien gänzlich neuen Geschäftsmodell. Über die Onlineplattform www.diba.si erhält der Kunde rund um die Uhr vollen Zugang zu Bankdienstleistungen. Dadurch kann sich die Bank auf andere Onlinedienste in Slowenien konzentrieren und neue Märkte in der Region erschließen. Dank der Entscheidung zugunsten von S&Ts Outsourcing-Infrastruktur und der Upgrade-Dienste ist die Bank in der Lage, ihre potenziellen Kunden über alle geografischen Grenzen hinaus zu erreichen.

Die österreichische Zveza Bank agiert in slowenischer und deutscher Sprache und blickt auf 85 Jahre Tradition zurück. Die Bank verfügt über Filialen im österreichischen Kärnten sowie in Ljubljana, ihre Kunden kommen jedoch auch aus Kroatien, Italien oder Deutschland. Die Niederlassung in Ljubljana war die erste slowenische Bank mit einem vollständigen Onlinebankingmodell. **»**

Vom IT-Consulting zum Prozess-Consulting

Das umfassende Portfolio von S&T Slowenien beinhaltet Geschäftsinformationssysteme, Banken- und eBusiness-Lösungen, Dokumenten-Management und -Archivierung, Business Intelligence und Kundenbeziehungsmanagement, Sicherheits- und Netzwerklösungen sowie den Vertrieb von Hard- und Software. Kunden des Unternehmens sind hauptsächlich große und mittelständische slowenische Unternehmen aus den Bereichen Finanzdienstleistungen, Handel, Produktion, öffentliche Unternehmen und Rüstungsindustrie. Hierzu gehören z. B. Nova Ljubljanska banka, Banka Sparkasse, RTV Slovenija, Geoplin plinovodi, Perutnina Ptuj, Ljubljanske mlekarne, Mercator und Merkur.



Weniger Kosten – mehr Nutzen

Gemeinsam mit dem weltweit führenden Hersteller VMware hat S&T Kroatien die x86-Plattform der PBZ virtualisiert.

Kein Zweifel, hier handelt es sich um ein Kreditinstitut von hervorragendem Ruf: Die Privredna banka Zagreb wurde bereits mit einer ganzen Reihe angesehener internationaler Preise für ihre Dienstleistungsqualität ausgezeichnet. Mit mehr als 230 Filialen und rund 550 Geldautomaten ist die PBZ-Bank in ganz Kroatien flächendeckend vertreten.

Ehrensache also, dass die Virtualisierung der x86-Plattform für die PBZ-Bank ein besonders wichtiges Projekt war. „Die vielen Nutzer und ihre Forderungen nach optimalen Rahmenbedingungen haben hohe Kosten der Plattform verursacht“, berichtet der PBZ-Geschäftsführer für den Bereich Telekommunikation und Verbundsysteme, Saša Obajdin. Und genau an dieser Stelle kam VMware ins „Virtualisierungsspiel“.

„VMware hat sich bestens bewährt!“

Das High-Tech-Unternehmen VMware mit Stammsitz in Palo Alto (Kalifornien) hat die Virtualisierung zum globalen IT-Schlüsselfaktor geformt. Obajdin: „Es wurde unter den wichtigsten VMware-Partnern in Kroatien ein Tender in Bezug auf die zertifizierten Experten ausgeschrieben und S&T als langjähriger PBZ-Partner hat das eindeutig attraktivste Angebot vorgelegt!“ Das entsprechende VMware-System ist bereits seit mehreren Jahren auf dem Markt, hat sich bestens bewährt, ist stabil und sicher und wird von der Gartner Group als „einziges im Führungsquadranten“ gesehen.

Nach einer Inventur der x86-Server und einer Kostenschätzung der Systemressourcen hatte man sich bei der PBZ für die Konsolidierung eines virtuellen VMware-Systems entschlossen. Tenderdokumentationen für die Beschaffung und Wartung eines x86-Servers incl. Blade-Server und parallel dazu für die Beschaffung und Umsetzung eines VMware-Systems wurden erstellt. In der Pilotphase wurden alle Systemmöglichkeiten getestet, die notwendige Software ausgewählt und die Überwachungsgeräte, Discs und Backups konfiguriert.

Die „Produktionsphase“ umfasste schließlich den Umzug der bestehenden HW-Server in ein virtuelles Umfeld.

„Vom Zeitpunkt der Angebotsannahme und der Hardware-Lieferung bis zum Projektabschluss sind weniger als drei Monate



Die PBZ ist die zweitgrößte kroatische Bank.

vergangen“, lobt Obajdin. „Nach der hervorragenden Umsetzung und wirklich umfassender Zufriedenheit wurden wir von VMware eingeladen, das Vorzeigeprojekt weiteren Interessenten vorzustellen. Dieser Einladung sind wir gefolgt und haben auf der VMware-Konferenz Europa 2008 vor ‚ausverkaufter Halle‘ die Vorteile der Virtualisierung auf Basis des VMware-Systems erklärt und natürlich auch unsere positiven Erfahrungen mit unseren Partnern S&T Kroatien und HP hervor gehoben.“

VMware ist der weltweit anerkannte Partner für Virtualisierung, vom Desktop bis zum Rechenzentrum. Kunden aller Unternehmensgrößen, inklusive aller Fortune 100, schätzen VMware als ihre Plattform für Virtualisierung. Über 85 Prozent der Kunden nutzen VMware in einer Produktionsumgebung. Für weitere Informationen: www.vmware.com

Durch strategisch geplantes Outsourcing oder Application Management profitieren Unternehmen in vielen Bereichen: von transparenten, planbaren Kosten über einheitliche, standardisierte Endgeräte und die nun mögliche Konzentration auf das Kerngeschäft bis hin zu messbarer Qualität von IT-Prozessen.



Kein Kinderspiel

Effizientes Outsourcing bringt viele Vorteile. S&T kennt den Weg zu geringeren Kosten und optimierten Prozessen.

Die Definitionen sind vielfältig und differieren oft nicht nur von Unternehmen zu Unternehmen, sondern sogar firmenintern: Die einen schwören auf „Application Management“, die anderen auf „Outtasking“ und/oder „Managed Services“, wieder andere bleiben schlicht und einfach bei „Outsourcing“. Doch wie auch immer man den Vorgang definiert, „unterm Strich“ geht es um Kostenreduktion, Transparenz und zusätzliches Know-how.

„Neben dem klassischen Outsourcing, bei dem komplette Bereiche ausgelagert werden, setzen Unternehmen europaweit mehr und mehr auf flexible Alternativen“, erklärt S&T-CEO Christian Rosner. „Die Übergabe genau definierter Prozesse an externe Dienstleister wie S&T spart Prozess- und Investitionskosten bei vertraglich festgelegter Qualität der Leistungen und lässt sich durch eine enge Anbindung und kürzere Vertragslaufzeiten besser planen und schneller anpassen.“

Strategische Wachstumsfelder auf Kurs

Am intensivsten gefragt sind dabei Managed Desktop Services sowie die Betreuung von ERP-Anwendungen wie z. B. SAP. „Für S&T gehören Managed Services und Application Management zu den strategischen Wachstumsfeldern“, sagt Rosner. Derzeit erwirtschaftet S&T damit bereits mehr als die Hälfte seines Gesamtumsatzes, bis 2011 will man auf ca. 60 Prozent erhöhen. Die Ergebnisse im Geschäftsjahr 2008 bieten ein solides Fundament: Im Geschäftsfeld Managed Services erreichte das Unternehmen einen Umsatzanstieg von 21 Prozent auf 104,9 Mio. Euro (2007: 86,5 Mio. Euro) und S&T verfügt über eine lange Erfolgsgeschichte im Bereich IT-Dienstleistungen u. a. mit Server-, Speichersystem-, Desktop-Anwendungs- und Netzwerkmanagement. „Ein Kernelement der Managed IT Operations sind die Service-Level-Agreements (SLAs), mithilfe derer der Kunde die Verantwortung für die eigene IT-Landschaft an uns überträgt und auf deren Basis S&T auf konstante und transparente Art und Weise die entsprechenden Dienstleistungen erbringt“, erklärt Richard Neuwirth, Director Infrastructure Solutions,

dieses Geschäftsfeld. S&T Managed IT Operations konzentrieren sich auf Desktop- und Rechenzentrumsdienste sowie auf Services wie Expertenleasing, Outtasking- und Outsourcingprojekte. Mit 70 bis 80 Prozent machen laut Neuwirth dezentrale Systeme den Großteil des S&T-Geschäftsfelds aus, die verbleibenden 20 bis 30 Prozent entfallen zu etwa gleichen Teilen auf Data Center Services sowie auf Application Management Services (vor allem SAP).

»Kostenreduktion, neue Technologien, Transparenz, Flexibilität und mehr Qualität.«

Der weltweit erfolgreiche Chemiespezialist Brenntag hat die Hardware-Versorgung für einen großen Teil seiner Gruppe (mehr als 50 Standorte in 14 Ländern in Zentral- und Osteuropa) in die „zentrale Hand“ von S&T gelegt. Alle Brenntag-Niederlassungen in Westeuropa und in den CEE-Ländern bestellen die Hardware für ihre IT-Arbeitsplätze online per E-Shop bei S&T Austria. Die Lieferungen erfolgen, von S&T koordiniert, auf kürzestem Weg direkt von den Herstellern. Auch länderspezi-

Das bringt Outsourcing von IT

- ▶ Nutzern und IT-Beauftragten werden Tätigkeiten abgenommen, die nicht direkt mit ihrem Geschäftsfeld zusammenhängen.
- ▶ Für den Kunden führt IT-Outsourcing zu einer zuverlässigen und wirksamen Ausführung der IT-Funktionen und er profitiert außerdem von einem einfacheren und schnelleren Zugang zu hochmodernen Technologien. Das kann einen beachtlichen Wettbewerbsvorteil bedeuten!

fische Anforderungen können erfüllt werden. „Das gesamte Hardware-Procurement, Logistik, Servicierung und Wartung der Geräte, Installation und Asset-Management liegen zur Gänze bei uns“, erklärt Neuwirth. S&T betreut damit insgesamt 1.200 IT-Arbeitsplätze in Zentral- und Osteuropa, was auch ein hervorragendes Beispiel für die geografische Präsenz bzw. Dominanz von S&T im CEE-Raum darstellt, die anderen Anbietern fehlt. Darüber hinaus bezieht Brenntag CEE zusätzlich 4.000 Desktop-Endgeräte über S&T.

Für OMV Global Solutions, den IT-Provider der OMV AG, geht es darum, die IT-Kosten für Österreichs größte auf dem Industriesektor tätige Aktiengesellschaft zu senken und Ressourcen für das Kerngeschäft freizubekommen. Die Zusammenarbeit mit S&T in Form eines Desktop-Services-Vertrages erleichtert die Verwaltung, optimiert die Kostenstrukturen und stellt sicher, dass in der OMV die modernsten Kommunikationstechnologien eingesetzt werden. „Das Projekt umfasst Aktivitäten in 14 europäischen Ländern und zählt zu den wichtigsten Verträgen in unserer Firmengeschichte“, erläutert Neuwirth. Der Vertrag über vier Jahre beinhaltet u. a. Beratung für Roll-out-Aktivitäten, Vor-Ort-Dienstleistungen, Service-Desks, Umsetzung und Einhaltung internationaler Standards, Überwachung und Feinabstimmung von Sicherheitsmaßnahmen, zentralisiertes Asset- und Change-Management sowie Kosten- und Performancecontrolling. Die sichere Verfügbarkeit zentraler Daten garantiert S&T dank der drei Data Center in Zilina, Laibach und

Zagreb. Dazu zählen das Management von Backup-Systemen, Mailumgebungen, Security-Komponenten (Firewall, Virenschutzsysteme, Authentication), Office-Applikationen (wie Mail-, File-, Print- und Remote Access Services) sowie geschäftskritische Applikationen wie CRM oder ERP. „Im Rahmen des Data-Center-

»S&T-Outsourcing garantiert Flexibilität und optimale Kunden-Business-Unterstützung.«

Outsourcings kümmern wir uns selbstverständlich auch um die Sicherung sämtlicher Anwenderdaten, Viren- und Spamschutz, die physikalische Sicherheit der Serverräume sowie um BC/DR-Konzepte und -Lösungen“, erklärt Neuwirth die soeben realisierte umfassende Data-Center-Strategie von S&T.

AMS macht Ressourcen frei

In vielen Unternehmen fungiert das ERP-System als zentrale Schaltstelle, um die Geschäftsprozesse zwischen den unterschiedlichen Abteilungen zusammenzuführen. Doch der ständige Spagat zwischen Projektarbeit und kurzfristigem Troubleshooting führt viele IT-Abteilungen an ihre Grenzen. Fehlende Transparenz, hoher Kostendruck und enorme Arbeitsbelastung der Mitarbeiter sind Probleme, mit denen sich IT-Manager

Kosten senken, Wachstum schaffen: Die drei wichtigsten Tipps von MATTHIAS HORX

▶ Lagern Sie aus und behalten Sie dabei jederzeit die Kontrolle! Outtasking von IT-Teilbereichen führt rasch zu Kostensenkungen. Als Alternative zum klassischen Outsourcing werden dabei statt kompletter Bereiche einzelne, eng umrissene Aufgaben an externe Dienstleister übergeben. So verbleibt mehr Kontrolle und Flexibilität beim Auftraggeber.

▶ Verstehen Sie IT als Business-Enabler! IT hat über ihre klassischen Einsatzbereiche hinaus unmittelbaren Einfluss auf zentrale Geschäftsprozesse und sollte daher nicht als „operative Notwendigkeit“, sondern als Umsatztreiber behandelt werden. IT als Business-Enabler optimiert unternehmensinterne Abläufe, schafft schlanke Prozesse, beschleunigt die Vertriebskanäle und spart damit (kurzfristig!) Kosten. S&T steht seinen Kunden im Ver-

änderungsprozess als Business Innovation and Transformation Partner (BITP) sowie als Spezialist für Outsourcing und -tasking zur Seite.

▶ Bei der Abrechnung empfiehlt es sich oft, auf Leasingmodelle zurückzugreifen: Dabei können die Kosten für den extern eingekauften Service auf die Vertragslaufzeit aufgeteilt werden – somit keine aktuelle Budgetbelastung.

Der international renommierte Trend- und Zukunftsforscher sowie Schriftsteller Matthias Horx beschäftigt sich u. a. mit Fragen zur Zukunft der Arbeitswelt und beschreibt einen Wertewandel im Bildungs-, Konsum- und Freizeitverhalten. Er war Keynote-Speaker bei der österreichischen S&T-Eventreihe „Größen treffen Größen – Innovation of the Future“.



Effizientes Outsourcing führt meist zu einer Win-win-Situation.

immer wieder konfrontiert sehen. Hier setzt Application Management Services (AMS) an. Bei diesem Outtasking-Konzept lagert der Kunde die Betreuung der zentralen Unternehmensanwendung an S&T aus und entlastet die IT-Abteilung um die tägliche Problembeseitigung.

Die frei werdenden Ressourcen stehen wieder für andere wichtige Aufgaben zur Verfügung. „In manchen Fällen übernehmen wir auch die Mitarbeiter“, meint Neuwirth – eine echte Win-win-Situation, denn für diese bedeutet das oft ein attraktiveres Betätigungsfeld. Bedarfsgerechte On-Demand-Abrechnung sorgt für größtmögliche Effizienz und wirtschaftliche Flexibilität. So ist es z. B. möglich, eine feste monatliche Rate mit einem vereinbarten Zeit-Kontingent zu kombinieren. Der monatliche Festbetrag enthält die gesamte AMS-Infrastruktur inkl. Kundenservice, Service-Level-Garantie und monatlichem Reporting.

Das Zeit-Kontingent dagegen kann quartalsweise an die aktuellen Geschäftsbedürfnisse angepasst werden, wobei nicht genutztes Support-Volumen in einem gewissen Rahmen später

aufgebraucht werden kann. Der Kunde erhält dabei die volle Transparenz durch die detaillierte Dokumentation aller Tätigkeiten in einem monatlichen Reporting. Auf diese Weise können Kosteneinsparungen von bis zu 30 Prozent realisiert werden!

Für global tätige Unternehmen ist AMS außerdem der einzige Weg, auch für neue internationale Standorte mit kleiner Personalbesetzung und verhältnismäßig geringem Support-Bedarf eine effektive SAP-Betreuung zu gewährleisten. So unterhält die deutsche TRUMPF-Gruppe als führender Hersteller von Blechbearbeitungsmaschinen, Lasertechnik und medizinischen Geräten ein eigenes Spezialisten-Team in den USA. Für die Standorte in China und Taiwan hätte sich das jedoch keineswegs gelohnt und deshalb entschied sich TRUMPF für das externe AMS-Team von IMG, den Consulting Services der S&T-Gruppe, in Shanghai. „Die Berater unterstützen die TRUMPF-Mitarbeiter in Fragen der Systemnutzung und beim Endusersupport“, erläutert S&T-CEO Rosner. „Damit wurden Sprach- und Ressourcenprobleme zur Zufriedenheit der Anwender gelöst.“ ■

Die (R)Evolution heisst „VDC“

Virtual Datacenter ist DAS topaktuelle Thema am Markt und verspricht signifikante Kostenoptimierung.



Hinter dem Begriff „VDC“ verbirgt sich die Zusammenführung der klassischen Datacenter-Infrastruktur mit dem Storage Network, der Serverlandschaft und den Applikationen zu einer Architektur, die vollkommen virtualisiert wird und dadurch wesentliche Einsparungspotenziale mit sich bringt. Unternehmen wie VMware implementieren Virtualisierungs-Technologien und erzielen damit eine Reihe von Vorteilen: geringere Hardwarekosten, weniger Anforderungen an die Kühlung, reduzierter Stromverbrauch und flexiblere Verwendung freier Kapazitäten. Virtualisierung stellt auch neue Herausforderungen an das IT-Management beim komplexen Zusammenwirken von virtuellen und physikalischen Systemen. Mit dem virtuellen Datacenter beschreiten Hersteller und in der Folge natürlich Endkunden neue Wege. Die Konzepte für VDC-Lösungen liegen bereits seit einiger Zeit vor, jedoch sind ausgereifte Systeme für den breiten Markt noch rar. „Wenn alle Systeme in einem zentralen Datenzentrum gebündelt werden, wird Kostenkontrolle effizienter, es kann mit weniger Aufwand verwaltet werden und IT-Outsourcing ist innerhalb kurzer Zeit möglich“, erklärt Michael Clemens Fritz, Director Networking & Security bei S&T. Um alle erhofften Optimierungen auch erreichen zu können, ist rechtzeitige und genaue Planung unabdingbar.

Ein wesentlicher Punkt im Zusammenhang mit VDC ist die Berücksichtigung aller involvierten Technologiebereiche, da sämtliche Systeme miteinander verbunden sind und daher auch gemeinsam konzeptioniert werden müssen. Hier braucht man Top-Spezialisten aus allen Disziplinen, weswegen S&T eine Taskforce gebildet hat, die an den neuesten VDC-Entwicklungen arbeitet.

Überzeugende Argumente

„Virtual Datacenter sparen Zeit und ermöglichen es dem Kunden, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren“, fasst Fritz zusammen. „Er kann sein Business entwickeln und vorantreiben, ohne sich um die zugrundeliegende Technologie kümmern zu müssen. Wir von S&T sind überzeugt, mit der Evolution von Virtual Datacenter einen entscheidenden Schritt in die richtige Richtung gemacht zu haben, und bieten entsprechend umfassende Analyse und Beratung an.“

In Mittel- und Osteuropa liefert S&T als Vorreiter im Bereich Systemintegration und damit im Sektor Virtual Datacenter dank seiner hohen Kompetenz in Beratung, Entwicklung, Implementierung und Betrieb von maßgeschneiderten IT-Prozessen und -Systemen die bestmöglichen Lösungen. **II**

Im Mittelpunkt: Der Kunde

Alfonso Di Ianni, Vizepräsident EE und CIS Region des weltweit größten Software-Unternehmens, verrät die aktuellsten Oracle-Strategien.

Was hat Oracle speziell in CEE vor?

Alfonso Di Ianni (AI) Zwei Strategien. Erstens werden wir unsere Produkte Organisationen aller Größenordnungen zur Verfügung stellen. Obwohl in der Region EE-CIS viele KMU tätig sind, konnten wir hier im Lauf der letzten Jahre ein Wachstum von größeren und weltweit operierenden Unternehmen beobachten. Zweitens: Partnerschaften! Wir sind davon überzeugt, dass Partner vor Ort über die besten Markt- und Fachkenntnisse verfügen. Sie sind am besten in der Lage, den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden. Aus diesem Grund nehmen spezialisierte Partner in der Region EE-CIS höchste Priorität ein. Spezialisierung fördert das Know-how – ein wichtiges Erfolgskriterium, wenn es darum geht, Schlüsselkunden zu gewinnen!

Was kann und wird S&T dazu beitragen?

AI Wir führen seit vielen Jahren eine Partnerschaft mit S&T und konnten miterleben, wie sich S&T in Mittel- und Südeuropa zu einer ausgesprochen wichtigen IT-Größe entwickelt hat. Oracle unterstützt S&T dabei, alle Oracle-Produkte und -Lösungen durch umfassende Partner-Network-Ressourcen zu maximieren. Hierzu zählen u. a. hochwertige Produkte, Schulungen, Wartung, Marketing und Vertriebsunterstützung. Gemeinsam können wir die Stärken der beiden Unternehmen noch vertiefen!

Wo sehen Sie noch Verbesserungs- bzw. Expansionsmöglichkeiten für Oracle?

AI Ein Bereich, der zurzeit großes Interesse weckt, ist der Bereich „Software-as-a-service“ (SaaS) oder Cloud Computing. In der Region EE-CIS haben wir zahlreiche mittelständische und Kleinunternehmen, von denen viele nicht in der Lage sind, in eine großangelegte IT-Implementierung zu investieren. Wir von Oracle finden jedoch, dass auch solche Firmen von den neuesten Lösungen profitieren sollten. Wir verfolgen den Ansatz, diese Lösungen „on demand“, also auf Abruf zu liefern, und dieses Modell kann ohne irgendwelche Hardwarekosten eine sehr schnelle Kapitalrendite (ROI) liefern. Man kann z. B. mit kleinen Projekten beginnen, die in wenigen Wochen betriebsbereit sind, und diese – so wie das Unterneh-

men wächst – nach und nach erweitern. Mit „Oracle On Demand“ verzeichnen Kunden in der Regel eine Reduzierung ihrer Gesamtbetriebskosten von 30 bis 80 %. Dieses Modell eignet sich nicht „nur“ für KMU, auch zahlreiche größere Firmen erkennen SaaS mittlerweile als geniale Möglichkeit, mit der sie die benötigten IT-Dienste kostenwirksam beziehen können. Schon heute bieten wir unsere CRM-Produkte „on demand“ an und es werden weitere Anwendungen hinzukommen!

Und Ihr Erfolgsrezept?

AI Sich auf die eigenen Marktziele und Strategien konzentrieren und am Ball bleiben. Schlüsselentscheidungen so früh wie möglich treffen und sich nicht von Zweifeln vom Erfolgskurs abbringen lassen. **»**



Im Blickpunkt

Alfonso Di Ianni, Vizepräsident Oracle EE und CIS

Alfonso Di Ianni ist für die Geschäftsbereiche Oracle Lizenzen und Oracle Consulting in der erweiterten EU und der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) zuständig. Er kam 1997 zu Oracle, nachdem er bei Digital Equipment in den Bereichen Consulting und Produktentwicklung in unterschiedlichen Führungspositionen in Europa tätig war.

Eine wirklich „leckere“ Lösung

Mit Focus Trade™ hat S&T ein topaktuelles, höchst „schmackhaftes“ Produkt speziell für Lebensmittel- und Getränkegroßhändler realisiert.

Schon seit Jahren betreut S&T höchst erfolgreich mittelständische Lebensmittelgroßhändler wie z. B. Dukat, Karolina, Atlantic grupa und Vivera (alle Kroatien), Co-op Hungary, POLOMarket (Polen), AMRest und BOHEMIA Sekt (Tschechische Republik), Bon Appetit Group, Campari Deutschland, Coca Cola Hellenic Bottling, FRISTO oder Zott (alle in Deutschland), Droga Kolinska und Ljubljanske Mlekarne in Slowenien, die Compass Group in der gesamten DACH-Region und in Österreich die Pfeiffer Handels GmbH.

„Hauchdünne Handelsspannen, steigende Bewirtschaftungs- und Logistikkosten sowie intensiver Wettbewerb machen es erforderlich, dass Großhändler eine bessere Transparenz und Kontrolle der Prozesse sowie technische Überlegenheit anstreben“, weiß Roland Schmid, bei S&T „Industrieverantwortlicher“ für TRADE. „Um diese Herausforderungen zu meistern und Renditen zu maximieren, haben wir einen neuen Branchenstandard als vorkonfigurierte Software-Lösung entwickelt, die wirklich exakt auf spezifische Kundenanforderungen abgestimmt ist und schnell und kostengünstig implementiert werden kann.“

Das ist wirklich die Lösung

Das beste Beispiel dafür ist die aktuelle Focus Trade™ Food & Beverage Wholesale Solution, die vollständig in SAP integriert ist und ohne Aufwand auch in andere IT-Umgebungen eingebettet werden kann. Das Produkt basiert auf SAP-Best-Practices-Industrielösungen und bietet vollständige Transparenz über alle

(Kern-)Geschäftsprozesse, verfügt über vorkonfigurierte Einsatzmöglichkeiten und gewährleistet die nahtlose Integration in eine aktuelle State-of-the-Art-Umgebung. Focus Trade™ Food & Beverage Wholesale Solution ist auf die speziellen Anforderungen und Bedürfnisse der Großhändler ausgerichtet – von der Lieferanten- über die Kunden- und Händler- bis zur Finanzverwaltung erhöht die Lösung Kontrolleffizienz und Margen:

- ▶ Einkommens- und Profitabilitätssteigerung
- ▶ signifikante Kostenreduktionen und Effizienzsteigerung
- ▶ erhöhte Transparenz des Gesamtgeschäfts
- ▶ nachhaltige Steigerung der Kundendienstleistungsqualität

Was Focus Trade™ alles zu bieten hat

„Großhandel ist ein großvolumiges Geschäft mit niedrigen Margen“, sagt Schmid. „Hier sind Transparenz in den Geschäftsprozessen, Disziplin in der Umsetzung und Kontrolle die wichtigsten Grundlagen für nachhaltigen Erfolg!“

Focus Trade™ Food & Beverage Wholesale Solution ermöglicht die verbesserte Planbarkeit von Nachfrage und Angebot, genaue Aufzeichnung der Bestandsentwicklung, zeitgerechtes Verhandeln von Rabatten, effizientere Kundendienstleistungen, schnellere Reaktion auf Kundenanfragen, nahtlose Integration der Finanzmodule und Compliance, Lager- und Leergutverwaltung, Optimierung von Verkaufs- und Lieferabläufen, Angebots- und Auftragsverwaltung für potenzielle Kunden und viele weitere Aspekte zur Geschäftsoptimierung. **||**



Wir konzentrieren uns auf Ihr Unternehmen und Ihre Herausforderungen!



IT-Kosten optimieren

Virtualisierung, Outsourcing von Rechenzentren und Managed Services – Optimierungsansätze für den gehobenen Mittelstand.

Durch gezielte Investitionen in Standardisierung, Virtualisierung und Storage-Konsolidierung bis hin zu Restore- und Back-up-Konzepten auch für mobile User werden Geschäftsprozesse gestrafft. S&T bietet dem gehobenen Mittelstand im Bereich virtualisierte Server-, Storage- und Desktop-Applikationen das komplette Lösungs-Portfolio an – im Rahmen eines IT-Audits vor Projektstart erarbeiten S&T-Spezialisten mit dem Kunden vor Ort die optimale Lösung und planen die professionelle Integration in dessen Unternehmens-IT.

Kunden zahlen nur, was tatsächlich genutzt wird

Mit den S&T Managed Solutions nach dem Prinzip „pay what you need“ zahlen die Kunden nur, was tatsächlich genutzt wird. Das Konzept trägt dabei wesentlich zur Reduktion von Lizenz- und Infrastrukturkosten bei.

Beispielsweise werden „Managed Desktops“ zum Preis des Basisgerätes inklusive der S&T Dienstleistungen zu weniger als 1,- Euro pro Tag angeboten. Das heißt, dass ein Desktop-PC, konfiguriert nach den Anforderungen des Kunden, von S&T in-



© S&T/stockphoto

Investitionskosten minimieren!

stalliert und über einen langen Zeitraum hinweg betreut wird. Dabei gestaltet sich die Nutzung von IT als „pay per use“ und nicht gekauft zu einem Fixpreis. Nach diesem Prinzip bietet die S&T Lösungen in den Bereichen Managed Printing, Managed Desktops, komplette Infrastruktur, Storage & Back-up, Document-Management und vieles mehr an.

Kundenlösungen werden durch S&T-Top-Spezialisten in kürzester Zeit optimal umgesetzt. S&T-Kunden profitieren von attraktiven Finanzierungsmodellen und nutzen dabei IT optimal, ohne dass diese als Besitztum in den Büchern geführt wird. Jedes S&T-Angebot kann gekauft, geleast oder oft auch mit einer „Benützungsg Gebühr“ einfach verwendet werden. S&T unterstützt ihre Kunden beim Kauf von Hard- oder Software. Als einer der größten Partner der namhaftesten Hersteller wie HP, EMC², IBM, Lenovo und VMware offeriert sie dabei spezielle Projektkonditionen und Lizenzierungsmodelle.

Der Kostendruck ist in der angespannten Wirtschaftslage enorm. S&T, der IT-One-Stop-Shop für den gehobenen Mittelstand, bietet erprobte IT-Komplettlösungen zu einem hervorragendem Preis-/Leistungsverhältnis an. S&T-Kunden haben mit diesen Angeboten die Möglichkeit, ihre IT-Kosten signifikant zu reduzieren und dabei die Investitionskosten auf einem Minimum zu halten.

S&T für den Mittelstand

S&T besitzt eines der größten Service-Technik-Netzwerke mit sieben Standorten allein in Österreich und ist daher immer in der Nähe ihrer Kunden.

S&T steht für die Erfüllung von Hardware-Wartungsverträgen, Help-Desk-Dienstleistungen und IT-Consulting aus einer Hand.

S&T bietet erprobte Gesamtlösungskonzepte, vom Outsourcing von Rechenzentren bis zu Managed Desktop Services.

S&T konzipiert herstellerunabhängig Drucker-Gesamtlösungen unter Einbindung aller im Unternehmen des Kunden befindlichen Druckerkomponenten und hilft dadurch enorme Kosten zu sparen.

Consulting-Nr. 1 im CEE-Raum!

Spitzenreiter vor Deloitte, IBM, Ernst & Young sowie Accenture.



Ein Erfolg für das S&T-Managementteam.

Erfreuliche News von objektiver Stelle: Die aktuelle Studie „Dataquest Insight: Top 10 Consulting Providers’ Market Share, Worldwide and Regional, 2008“ der Gartner Group listet S&T mit klarem Abstand als Nummer 1 in „Eastern Europe“.

Demnach rangiert S&T im Vorjahr mit fast zehn Prozent Marktanteil und 150 Millionen US-Dollar Umsatz deutlich vor Deloitte (7,9 %, 128), IBM (5,7 %, 82) sowie Ernst & Young (4,6 %, 75 Millionen Dollar). Die weiteren Plätze belegen Accenture, Alcatel-

Top 10 Consulting Service Companies			
Rank	Vendor	2008	Market Share (%) 2008
1	S&T	150	9,2
2	Deloitte	128	7,9
3	IBM	93	5,7
4	Ernst&Young	75	4,6
5	Accenture	74	4,5
6	Alcatel-Lucent	66	4,1
7	PricewaterhouseCoopers	61	3,7
8	SAP	50	3,1
9	KPMG	41	2,5
10	Oracle	39	2,4
	Other Service Vendors	39	52,3
Total Market		1,630	100,0

Source: Gartner Group (June 2009). Revenue 2007–2008 in millions of dollars

Lucent, PricewaterhouseCoopers, SAP, KPMG und Oracle. Somit ist S&T nicht nur in vielen technologischen Bereichen Marktführer in Zentral- und Osteuropa, sondern auch in der IT-Beratung. **||**

Sonnige Aussichten in China

S&T implementiert SAP-Lösung für Solarenergiefirma.

Das auf Design, Produktion und Installation dünner Folien-Solarmodule spezialisierte Hightech-Unternehmen Baoding Tianwei SolarFilms in Nordchina will bis 2015 eine Produktionskapazität von 500 MW erreichen. Für die völlig neue Produktionsstätte gab es keinerlei definierte Geschäftsabläufe und -prozesse. IMG-Consulting Services of S&T hat diese über die gesamte Herstellungskette sowie Einkauf, Finanzen etc. geplant. Die Implementierung von SAP ECC 6.0 mit SAP NetWeaver 7.0 als Plattform wurde im extrem kurzen Zeitraum von Februar bis Ende August 2009 abgewickelt. Eine große Herausforderung an die IMG-Berater war auch die Realisierung eines Interface mit dem Manufacturing Execution System (MES) der Produktion. IMG konnte sich bei Baoding Tianwei SolarFilms dank der Kompetenz und langjährigen Erfahrung bei der Realisierung von SAP-Projekten gegen (inter-)nationalen Wettbewerb durchsetzen. Folgeprojekte befinden sich in Planung. **||**



IMG unterstützt Baoding Tianwei.



DER Top-Event

„Business Innovation“ in Zürich.

Innovation ist für Unternehmen lebensnotwendig, wenn sie nachhaltig erfolgreich sein wollen. Doch ist in wirtschaftlich schwierigen Zeiten Innovation überhaupt „erlaubt“? Und wenn ja, in welchen Unternehmensbereichen und Themenfeldern? Welche Rolle kommt dem CIO hierbei zu? Wie funktioniert Innovation und was machen erfolgreiche innovative Unternehmen richtiger als andere?

„Business Innovation“ war das Schwerpunktthema des Executive Dinner, das die IMG - Consulting Services of S&T am 25. 8. im Dolder Grand Hotel Zürich veranstaltete. Nach dem Apéro begrüßte Georg Komornyik, COO BS S&T, die zahlreich erschienenen Gäste. Zwischen den kulinarischen Genüssen beleuchteten u. a. die Referenten Prof. Dr. Walter Brenner, Universität St. Gallen und Martin C. Wyss, ABB Turbo Systems, das Thema aus unterschiedlichen Perspektiven. Unter den Anwesenden gesehen wurden u. a. Sylvia Steinmann, COO Information Technology, Johnny Gschwend, CIO Implenia Management AG, Benno Baschung, CIO TECAN AG, Daniel Tschudi, Executive Vice President der Wicor Holding AG, Bernard Frossard, CEO Connectis AG, Daniel Woesch, CIO Huber + Suhner AG, Roland Bossy, ABB Turbo Systems AG. **»**



Medienecho

„Mit den Bossen in den Osten“,
Format mit Christian Rosner in Kiew.

„Das Vertrauen in das lokale Know-how geht über alles. Wien greift nur in beratender und führender Funktion ein. Damit sind wir gut gefahren und keiner kennt die Märkte besser als die lokalen Manager“, sagt CEO Christian Rosner zum dezentralen Management-Stil der S&T-Gruppe.

FORMAT, ÖSTERREICH

S&T-Gruppe erreicht 2008 den Umsatz
von 513 Mio. Euro.

„Wir haben unsere Kompetenzen im Integrations- und SAP-Servicebereich erweitert, unseren Umsatz erhöht und einen zufriedenstellenden Gewinn erzielt. Wir expandieren laufend unser Angebot für die Energiewirtschaft. Derzeit haben wir ein verstärktes Kundeninteresse an Outsourcing- und Outtasking-Projekten, was unsere Expertise und starke Position in diesem Bereich bestätigt“, sagt Magdalena Taczanowska, Country Manager von S&T Polen, über die polnische Niederlassung der S&T-Gruppe.

COMPUTERWORLD, POLEN

Wussten Sie, dass ...

- ... **175** Mio. Menschen ihre Freundschaften im Internet bei Facebook verwalten? Quelle: brand eins
- ... die S&T-Gruppe über **1.000** SAP-Consultants beschäftigt und in **12** Ländern unter den **Top 3** SAP-Partnern ist?
- ... die Analphabetenrate in Tschechien weltweit mit **0,01** Prozent am niedrigsten ist? Im Vergleich dazu: USA **1,0** Prozent.
Quelle: welt-in-zahlen.de
- ... PROMET, die PROjekt METHode der S&T-Gruppe, sich seit über **15** Jahren in **1.000** Projekten bestens bewährt hat?

Technologie schafft Vorsprung

In Rumänien ist S&T schon seit 15 Jahren am Markt präsent und beschäftigt rund 200 Mitarbeiter.

Schon 1994 wurde S&T Rumänien als eine der ersten Niederlassungen der Gruppe gegründet und feiert heuer bereits das 15-jährige Jubiläum! „Wir haben uns schon damals nicht als purer Hardware-Lieferant verstanden und waren bestens vorbereitet, als der lokale Markt den nächsten Schritt in Richtung effiziente IT-Business-Lösungen und -Services machte“, blickt Country Manager Bogdan Cocora zurück und kann sich auf starke Partnerschaften mit regionalen und weltweiten IT-Anbietern verlassen. S&T Rumänien hat sich zu einem führenden Unternehmen im Markt der IT-Systemintegration und speziell der ERP-Lösungen (siehe Kasten unten) entwickelt und liefert hochleistungsfähige IT-Business-Lösungen und -Dienstleistungen für Firmen aus dem Verwaltungs-, Telekommunikations-, Produktions-, Finanzdienstleistungs- und Versorgungssektor sowie aus dem Gesundheitswesen.

Eines der größten Projekte ist das von der Weltbank finanzierte „Emergency Management Information System“ (Notfallmanagement-Informationssystem) mit einem Auftragswert von etwa 7,5 Millionen Euro. EMIS ist das integrierte nationale Informationssystem für Notfallsituationen, das alle einschlägigen Einrichtungen und Institutionen miteinander verbindet. Das System wird in allen Phasen des Notfallmanagements wie Prävention, Planung, Reaktion und Rückkehr zum normalen Zustand eingesetzt.

Das Marktumfeld in Rumänien

Laut dem rumänischen Ministerium für Kommunikation ist der regionale IT-Markt von 2004 bis 2008 konstant von etwas mehr als 900 Millionen auf deutlich mehr als zwei Milliarden Euro



Französische Architektur prägt das Stadtbild von Bukarest.

gewachsen. Nach diesem nachhaltigen fünfjährigen Wachstum mit einer kumulierten jährlichen Wachstumsrate von ca. 20 Prozent steht dem Markt 2009 allerdings ein deutlicher Rückgang bevor, der jedoch hauptsächlich die Hardwaresparte betreffen soll. Software und IT-Dienstleistungen sind weniger betroffen und sollen heuer „nur“ um etwa fünf Prozent zurückgehen.

S&T betreibt in Rumänien das HP OpenView Kompetenzzentrum sowie ein Customer Concept Center. „Alle Entscheidungen werden von unserer Zielsetzung geleitet, mithilfe von professionellen IT-Dienstleistungen und Best-of-Breed-Lösungen beständigen Mehrwert für das Geschäft unserer Kunden zu generieren“, verspricht Cocora. ■

Nummer 1 bei ERP-Services

S&T ist Anbieter Nummer 1 für Dienstleistungen und integrierte ERP-Systeme in Rumänien, bestätigt die Studie von Pierre Audoin Consultants (PAC) „ERP Romania 08“. Die Studie erstellte eine Rangliste von Unternehmen, die ERP-Anwendungen vertreiben, und Dienstleistungsunternehmen, die im Zusammenhang mit dieser Art von Lösungen stehen. Gemäß der Untersuchung steht S&T im rumänischen Markt auch als Gesamtanbieter für ERP-Produkte und -Dienstleistungen auf Platz 3 und damit lediglich hinter den Softwareproduktanbietern SAP und Oracle.

Cisco's new unified data center

If the Internet is the circulatory system of the global economy, the data center is its beating heart.

The explosion of web applications, social media, video sharing, and software as a service has propelled the data center out of the back office and dropped it in the middle of the boardroom table. In short, the data center matters to every enterprise, economy and society keen to participate in the information revolution.

The data center has to change to deal with the relentless flow of data. On March 16th 2009 Cisco unveiled a Unified Computing System (UCS) with an architecture designed for today's world.

It's broke. Let's fix it.

In a world where every vendor has its own data center roadmap, just about everybody agrees on one point: today's data center is not up for the challenges of the next year, never mind beyond:

- ▶ It's inefficient - taking up far too much power, cooling, space and attention.
- ▶ It's expensive - demanding significant over-provisioning of servers, storage and network bandwidth.
- ▶ It's inflexible - constraining innovation and inhibiting the agility that the real-time economy demands.

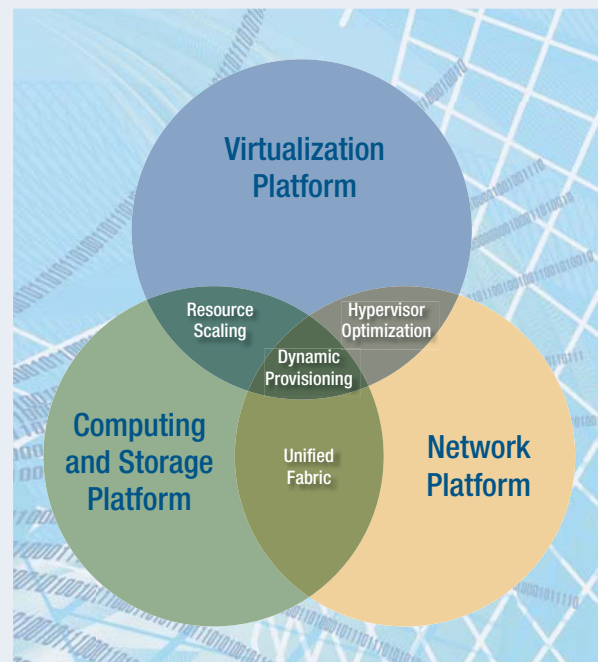
Clearly, it's time to re-think and re-design the data center to better match the demands, expectations and constraints of tomorrow. And the essential piece of the puzzle is right in front of us: virtualization.

Introducing unity.

The Unified Computing System is the next-generation data center platform that unites computing, networking, storage and virtualization into a cohesive system that does three things:

- ▶ Drives down data center costs
- ▶ Dramatically improves energy efficiency
- ▶ Increases any enterprise's ability to change and innovate

Unlike the 'virtualized silos' seen in any data center today, UCS orchestrates all of the resources necessary to deliver any application. UCS is the crucial enabler of the cloud computing infrastructures and it delivers dynamic provisioning to bring new ideas and applications to the user. It's a pre-integrated



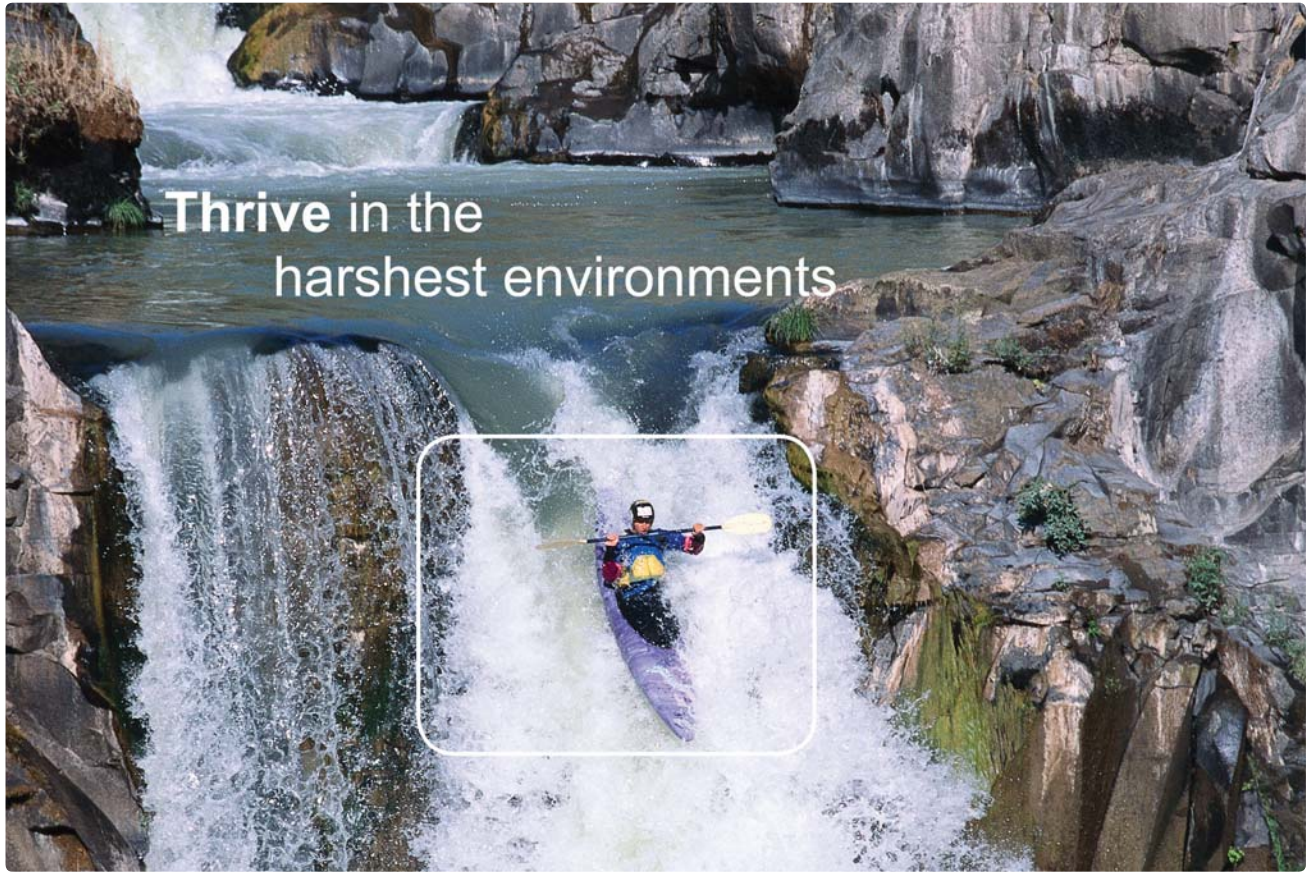
infrastructure that replaces the system jumble that forces data center managers to be full-time integrators.

Who but Cisco?

It makes sense for the vision to come from the network. It's always been at the heart of the data center's ability to provide information anytime, anywhere, to anybody. It is, however, a shared vision

UCS brings together a formidable partner portfolio to create the reality. Microsoft, EMC, BMC, VMware, Intel and Accenture, amongst others, have thrown their weight behind the UCS vision. The result: a simpler, greener, more agile data center that unites computing, storage, networking and virtualization into a single management plane - with optimization dividends that pay the bills. As a top blogger given an early peek of UCS puts it, "This is where virtualization was taking us all along. We just didn't see it until now."

For more information please visit: www.cisco.com/go/ucs ▶▶



Need to boost productivity, cut costs, and adapt to new demands?

With S&T and EMC, the numbers are in your favor:

- Realize a 25% reduction in storage TCO in less than a year
- Reduce backup data and time by 90%
- Reduce data center space, power, and cooling costs by 70-80%
- Reduce e-mail operational costs by 50%
- Lower cost of compliance by 30-70%
- Decrease security spending by 150%
- Manage 3-4 times more servers, storage, and network devices without adding headcount

S&T and EMC are uniquely qualified to help you take a holistic approach that enables you to address IT challenges one at a time or across your entire information infrastructure. Our unmatched expertise and experience combined with the broadest range of industry-leading solutions will enable your business to thrive and to emerge from today's economy stronger than ever.

Visit us at www.emc.com

