

«Alles ist mit allem verbunden»

Interview mit ABC-Guru Gary Cokins

Performance Management

Gezielter Einsatz von Ressourcen im
Offshore-Business von ConocoPhillips

SAS®9 überzeugt Skeptiker

Datenverarbeitung im Handumdrehen
bei AMB Generali

Martin Frutiger,
SR Technics

Kostenreduktion durch Frühwarnsysteme



Liebe Leserin, lieber Leser



In den zahlreichen Kundengesprächen, die ich in den vergangenen Monaten führen durfte, war es nicht zu überhören: Die Wirtschaft ist auf dem besten Weg, die konjunkturelle Talsohle zu überwinden und rüstet für bessere Zeiten. Allerdings nicht, ohne die Erfahrungen der vergangenen Jahre ausser Acht zu lassen: Entscheidungs-

träger richten ihren Fokus derzeit verstärkt auf Business Intelligence (BI) – vor allem um eine effizientere Unternehmenssteuerung sicherzustellen.

SAS setzt deshalb einen weiteren Meilenstein in Sachen Unternehmenssteuerung und bringt basierend auf SAS®9 eine neue Corporate Performance Management (CPM)-Lösung auf den Markt, die Themenstellungen wie Activity-Based Management, IT Value Management oder Planung und Budgetierung adressiert. Das Ziel von SAS ist, der bedeutendste Anbieter für Performance Management zu werden. Wie nahe wir diesem Ziel bereits sind, bestätigt die Butler Group, die SAS als «outperforming the market» bezeichnet.

Mit Performance Management von SAS erhalten Unternehmen endlich die ganzheitliche Darstellung dessen, was jeder einzelne Unternehmensteil zur Gesamtleistung beiträgt.

Und nun viel Spass bei der Lektüre!

Peter Landolt
Managing Director, SAS Schweiz

SAS erhöht ETL-Marktanteile

SAS steigert auch weiterhin seinen Anteil auf dem unablässig wachsenden Markt für Softwareprodukte, mit denen Kunden Daten von jeder beliebigen Datenquelle abrufen können. So rangiert SAS nach einem kürzlich von Forrester Research veröffentlichten Report für Software, mit der das Extrahieren, Transformieren und Laden von Daten (ETL) durchgeführt werden kann, auf dem zweiten Platz. In diesem Report wird für den ETL-Markt ein Wachstum von über einer Milliarde US-Dollar in 2005 prognostiziert, ein bedeutender Meilenstein, «denn es zeigt, dass ETL-Tools eine wichtige Kategorie in der IT-Produktpalette darstellen, die sich mittlerweile voll entfaltet und als ein eigenständiger Markt stabilisiert hat».

Im Verlaufe der vergangenen drei Jahre gelang es SAS, der Konkurrenz Marktanteile abzunehmen. Mit der SAS ETL Solution steht Unternehmen eine Integrationsplattform zur Verfügung, die es ermöglicht, Daten von allen Standorten – von unternehmensspezifischen Anwendungen, relationalen Systemen oder Altsystemen – zusammenzuführen und zu bereinigen. Darüber hinaus bestätigt Forrester, dass SAS ein «viel grösseres Wachstum als irgendein anderer Anbieter im ETL-Markt erzielen konnte».

«Der Report streicht unsere Möglichkeiten, im ETL-Bereich eine führende Position zu übernehmen, klar und deutlich heraus», freut sich Bill Prentice, Manager of Technology Strategy bei SAS. «Führungskräfte wissen, wie wichtig der Zugang zu verlässlichen Daten für sachgerechte und fundierte Entscheidungsfindungen ist.» Nur SAS bietet eine nahtlose Integration von ETL-Prozessen und einer qualitativ hochstehenden Datenverarbeitung mit Speicher-, Reporting- und Analysefunktionen zum leichteren und schnelleren Zugriff auf Informationen, was die treibende Kraft für den Erfolg eines Unternehmens bedeuten kann.

Auf der SAS®9 Intelligence Platform, Grundlage für die aus Technologien und Lösungen bestehenden SAS®9 Produktfamilie, ist das ETL-Angebot ein wesentlicher Bestandteil. SAS bietet mit der gesamten Palette von Datenmanagement-Tools über geschäftsspezifische Reporting-Schnittstellen bis zu beispiellosen Analysefunktionen verlässliche und benutzerfreundliche Technologien. ■

SAS®9

Die Business-Intelligence-Revolution geht weiter

Lizenzierung und Migration der neuen Intelligence-Plattform SAS®9 sind international erfolgreich angelaufen. SAS®9 ist weltweit bei Unternehmen aus allen Branchen im Einsatz.

Der Business-Intelligence-Marktführer SAS ist mit seiner neuen Intelligence Plattform SAS®9 auf Erfolgskurs: Wenige Monate nach der Markteinführung haben bereits zahlreiche Unternehmen weltweit SAS®9 lizenziert oder sind auf SAS®9 migriert; etwa 1'000 Unternehmen haben SAS®9 bereits im Einsatz.

Die neue Intelligence-Plattform unterstützt Unternehmen dabei, die Profitabilität und die Zuverlässigkeit ihrer Geschäfte weiter auszubauen. Zu den ersten Unternehmen, die SAS®9 bereits heute einsetzen, gehört beispielsweise die AMB Generali (lesen Sie dazu mehr auf Seite 14 dieser Ausgabe).

Unternehmen aus allen Branchen – vom Handel über Finanzdienstleistungen bis hin zu Telekommunikationsunternehmen, dem produzierenden Gewerbe und dem öffentlichen Bereich – haben SAS®9 seit Auslieferungsbeginn im März 2004 lizenziert oder sind auf die neue Intelligence-Plattform migriert. Dazu gehören beispielsweise Amazon.com Holdings Inc. (USA), American Express International, BBVA (Spanien), Bell Canada, Celebrity Cruises (USA), Kraft Foods Global (USA), Marriott International (USA), Orange (Frankreich), Pacifica (Frankreich), Statistisk sentralbyrå (Norwegen), Telenor Direkte (Norwegen) und das United States Department of Homeland Security.

«Unsere Kunden kommen aus allen Branchen und aus allen Teilen der Welt – und sie haben eines gemeinsam», sagt Dr. Jim Goodnight, CEO von SAS. «Sie müssen ihr Umsatzwachstum und ihre Profitabilität zuverlässig und aktiv vorantreiben.» SAS®9 unterstützt diese Anforderungen, indem es weit über rückblickende Abfragen und Auswertungen hinausgeht – wo das Angebot der meisten anderen BI-Anbieter endet.

«SAS®9 ist das am meisten integrierte Business-Intelligence-Angebot überhaupt», erklärt Art Cooke, Präsident von SAS International. «Für Manager, die mit hartem Wettbewerb und strikten gesetzlichen Regularien konfrontiert sind, ist SAS®9 mit seinen vielfältigen Lösungen genau die richtige Business-Intelligence-Plattform, um ihre Unternehmen voranzubringen.» ■



Die Intelligence Plattform SAS®9

SAS®9 – seit 30. März 2004 auf dem Markt – markiert einen regelrechten Durchbruch und zwar sowohl für Business Intelligence als auch für Corporate Performance Management. SAS®9 ist schneller, effizienter und leichter zu bedienen als seine Vorgänger, notwendige Anpassungen in Aufbau und Organisation lassen sich ohne Produktivitätsverlust vornehmen. Die neue Plattform verknüpft unterschiedliche SAS Applikationen, sodass diese transparent zusammenarbeiten können, und sie kommuniziert darüber hinaus auch mit anderen Datenquellen und Programmen. Die SAS®9 Intelligence Plattform bietet ein breites Spektrum von integrierten Technologien für Datenintegration, Business Reporting und Analyse. Zudem kann die Plattform mit neuen Analysefunktionalitäten zum Beispiel für Vorhersagen aufwarten. Damit erhalten Unternehmen Antworten auf komplexe Fragen, mit denen traditionelle Business-Intelligence-Lösungen überfordert sind.

Bilder: Jim Goodnight, oben; Art Cooke, unten

Interview

«Alles ist mit allem verbunden»

Gary Cokins, international anerkannter Experte für Cost Management und Performance-Management-Systeme und Autor zahlreicher Bücher, ist federführend in der Entwicklung von Performance-Management-Lösungen bei SAS. In seinem jüngsten Buch «Performance Management – Finding the missing pieces (to close the intelligence gap)» präsentiert er einen umfassenden, ganzheitlichen Performance-Management-Ansatz, der über den von anderen Unternehmen hinausgeht. Anlässlich seines Europa-Besuches bat «SAS Special» Gary Cokins zum Gespräch.



SAS Special: Können Sie die wesentlichen Elemente und die Begründung für Ihren umfassenderen Performance-Management-Ansatz kurz beschreiben?

► Gary Cokins: Ich glaube daran, dass alles mit allem verbunden ist. Die wirkliche Herausforderung in diesem Jahrhundert und für die Zukunft ist, die Kundenzufrieden-

heit mit den Erwartungen der Aktionäre, beziehungsweise den Aufsichtsbehörden im öffentlichen Sektor, zu verknüpfen. Somit umfasst Performance Management einen weiten Bereich, der auch die für alle Organisationen kritischen Fragen zu Innovation und Wachstum beantworten soll.

Es reicht daher nicht, Performance Measurement mit Scorecards, gute finanzielle Kennzahlensysteme (wie Activity-Based Costing) und Finanzplanungs- und Reporting-Software zu haben. Man muss das Performance-Management-System erweitern, um auch Antworten auf Fragen zu der Beziehung mit Lieferanten und – noch wichtiger – Kunden geben zu können.

SAS: Welchen Beitrag leistet SAS zu einem solchen Konzept?

► G. C.: Jedes Programm zur Verbesserung des Unternehmens benötigt eine Mischung von logischem Denken, Prozessen und Technologie, um Ergebnisse messen und vorhersagen zu können. Der

erste Teil, der die «weichen» Komponenten der strategischen Planung umfasst, wird abgedeckt mittels guter Führung durch das oberste Management und dessen Fähigkeit, die Zukunft vorauszusehen und entsprechende Strategien zu formulieren. Der zweite Teil, die Technologie, die benötigt wird, um die Strategien umzusetzen, wird durch die leistungsfähige, analytische Software von SAS abgedeckt. Zusätzlich wird aber auch die Strategieentwicklung durch die Fähigkeit von SAS unterstützt, die Komplexität eines Geschäfts und die Quellen für Profite zu analysieren und auf der Basis z.B. eines Activity-Based Management (ABM)-Modells die finanziellen Auswirkungen von strategischen Veränderungsideen zu überprüfen. Zusammengefasst unterstützt SAS sowohl die Definition als auch die Umsetzung der Strategie.

SAS: Kennen Sie Unternehmen, die bereits mit einem umfassenden Performance-Management Ansatz arbeiten?

► G. C.: Es gibt auf dem ganzen Planeten kein Unternehmen, welches die ganzheitliche Performance-Management-Vision umgesetzt hätte. Allerdings sind viele Unternehmen, wie etwa Coca-Cola, weit fortgeschritten auf dem Weg dahin. Sie haben die meisten Komponenten eines umfassenden Performance-Management-Systems eingeführt oder in Planung. In der Zukunft werden sie die

einzelnen – nach meinem Verständnis nicht unabhängigen – Komponenten miteinander verknüpfen müssen.

SAS: Lassen Sie uns einen Bereich eines integrierten Performance-Management-Systems herausgreifen: Activity-Based Management (ABM). Sie gelten als eine der Koryphäen auf diesem Gebiet und haben verschiedene Bücher zum Thema publiziert. Wie hat sich die Durchdringung der Unternehmen mit ABM Ihrer Meinung nach entwickelt?

► G. C.: Die Durchdringung der Unternehmen mit ABM hat mit zweistelligen jährlichen Zuwachsraten zugenommen. Der Grund dafür ist, dass Activity-Based Costing (ABC) ewige Fragen des Managements beantworten kann: Wo verdienen wir Geld, wo verlieren wir Geld und was kosten die Dinge? Nur ABM kann die richtigen Antworten auf diese Fragen geben.

Trotzdem bin ich überrascht, dass ABC nicht schneller abgehoben hat und in internationalen Unternehmen nicht in noch grösserem Rahmen eingesetzt wird. Ich habe mich gefragt, was die Adaptionrate geschmälert hat. Zuerst dachte ich, dass es an fehlenden verlässlichen Daten oder der Unfähigkeit kommerzieller Software liegen würde, die ABM-Prinzipien zu unterstützen. Aber diese Hindernisse wurden in den 90er Jahren mittels effektiver ABM-Software überwunden.

Meine nächste Vermutung war, dass das Problem mit der Mentalität der Finanzbuchhalter und -controller zusammenhängen würde. Diese haben eine Vorliebe für Präzision und Details, aber ihre Wahrnehmung war, dass ABM ein riesiges und kompliziertes System sei, also waren sie sehr zurückhaltend darin, ABM-Implementierungen in Angriff zu nehmen. Aber seither hat die ABM Community dieses Missverständnis mittels «Rapid Prototyping» Ansätzen gelöst und die Wahrnehmung verbreitet, dass ABM-Modelle die Kostenbasis für die Unterstützung von Management-Entscheidungen liefern – und nicht für einen externen Jahresabschluss verwendet werden.

SAS: Was ist Ihr Fazit aus diesen Überlegungen? Und welchen Stellen-

wert wird ABM mittelfristig in den Unternehmen einnehmen?

► G. C.: Ich bin in letzter Zeit zur Überzeugung gelangt, dass die für meine Begriffe zu langsame Ausbreitung von ABM mehr mit dem Verständnis der oberen Führungsteams zu tun hat. Ich bin der Meinung, dass eine Verbesserungsinitiative wie ABM nur von den Managern und Mitarbeiter-Teams getragen wird, wenn die oberste Führungsebene deren Prinzipien versteht. Daher wird die Ausbreitung von ABM schneller zunehmen, wenn das Verständnis für den Beitrag von ABM an die Genauigkeit, Sichtbarkeit und Transparenz der Kosten vom Top Management besser verstanden wird. Ich glaube fest daran, dass ABM in ungefähr zehn Jahren genauso weit verbreitet ist wie die Standardkostenrechnung heute. ■

Buchbesprechung

Performance Management:

Finding the missing pieces to close the intelligence gap

Der Autor. Als international anerkannter Experte für Cost Management und Performance Management-Systeme, blickt Gary Cokins auf mehr als 30 Jahre Erfahrung in strategischer Planung, Controlling und Consulting zurück. Cokins arbeitete mit namhaften internationalen Unternehmen, unter anderen mit FMC Corporations, Deloitte & Touche, KPMG Peat Marwick, EDS und ABC Technologies. Er studierte Activity-Based Costing (ABC) bei Robert S. Kaplan und Robert Cooper, beide Professoren an der Harvard Business School. Gary Cokins ist heute federführend in der Entwicklung von Performance-Management-Lösungen bei SAS. Er ist Autor zahlreicher Bücher zu den Themen Activity-Based Costing und Performance Management.

Das Buch. Gary Cokins' jüngstes Buch beschreibt die Methodologien, Metrics, Prozesse, Software-Tools und Systeme, welche die Performance einer Organisation managen. Und es zeigt auf, wie Unternehmensstrategie zur Sache aller Mitarbeiter wird, wenn Manager und Mitarbeiter Tools und Methoden mit konkreten Daten integrieren können. Denn oft genug klafft zwischen der strategischen Vision des Vorstandes und dem tatsächlichen Handeln der Mitarbeiter eine scheinbar unüberwindbare Kluft. Cokins positioniert Performance Management als jenen Weg, mit dem diese Kluft überwunden wird.

ConocoPhillips

Beständig in stürmischen Wassern

Der Einsatz von Strategic Performance Management ermöglicht es ConocoPhillips Norway, Ressourcen gezielt einzusetzen und seine Geschäfte effektiver zu führen.

An den unwirtschaftlichen Offshore-Standorten der Nordsee oder in gefährlichen Umgebungen wie Gasverarbeitungsanlagen, können sich Arbeitsbedingungen in Sekundenbruchteilen ändern: Die Risiken für Menschen und Maschinen vervielfachen sich. Zudem sind solche Unternehmungen kostspielig und angesichts schwankender Energiepreise wird die Kostenkontrolle, ohne dabei Kompromisse in Sachen Gesundheit und Sicherheit einzugehen, zur Herausforderung. ConocoPhillips Norway stellt sich dieser Situation täglich. Um Ressourcen gezielt einzusetzen und die Geschäfte effektiver zu führen, setzt der Energiegigant deshalb auf SAS Strategic Performance Management.

Sicherheit garantieren, Kosten kontrollieren

«SAS hat uns sehr beim Management unserer Wartungsperformance geholfen», so Pål Navestad, Senior Advisor Maintenance/IT. «Wartungsarbeiten verursachen die meisten unserer Kosten. Uns geht es aber nicht nur darum, Ressourcen einzusetzen. Wir wollen das Richtige tun.» 1997 begann der weltweit tätige Energiekonzern, SAP R/3 weltweit zu implementieren und zwei Jahre später ersetzte SAP die Finanz-, Einkaufs- und Materialmanage-

mentsysteme der norwegischen Tochtergesellschaft. «ERP-Systeme haben viele Stärken, aber eben auch Schwächen. Vor allem in der detaillierten Analyse der Geschäftsprozesse, die Zusammenstellung von Managementübersichten und die Beantwortung spezifischer Fragen«, erklärt Navestad. «SAP ist ein Datenschlingel. Mit SAS dagegen konnten wir sehen, ob wir Wartungsarbeiten schaffen und wie sie durchgeführt werden. Wir konnten Fehler in Arbeitsabläufen erkennen, Problembereiche schnell identifizieren und den Aufsichtsbehörden zeigen, was wir tun.» Alle Benutzer arbeiteten mit den selben Daten, der Informationsfluss beschleunigte sich und das Management wurde zielgerichteter.

Unternehmen wie ConocoPhillips versuchen ständig, ihre Betriebsabläufe zu verbessern. Aus diesem Grund führte das Team um Navestad von SAS unterstützte Scorecards ein, Teil eines traditionelleren Ansatzes zum Strategic Performance Management (SPM). «2002 begannen wir, die erforderlichen Metriken aufzustellen und beleuchteten unsere Strategie und diverse Fragen in Bezug auf Planung und Performance», erklärt Navestad. Doch das Geschäftsumfeld sollte bald wesentlich komplizierter werden.

Fusionen und Management

«Die ConocoPhillips-Fusion fand auf hoher Ebene statt und wir arbeiteten daran, die Dinge auch auf Betriebsebene zusammenzubringen», erklärt Navestad. In dieser herausfordernden Zeit bewies SAS SPM erneut seinen Wert. «SAS ist sehr vielseitig. Man kann eine Menge eingeben und erhält aussagekräftige Resultate. Zudem erhält man die Informationen sehr rasch, auch in Bezug auf Entwicklung und Prototypenerstellung.»

Die ConocoPhillips-Scorecard der obersten Ebene befasst sich mit den vier Bereichen Kosten, Gesundheit und Sicherheit, Produktion und alternative Ressourcen. Es sind jedoch bereits mehrere betriebliche Scorecards vorhanden, die mit Hilfe von SAS SAP-Daten aus anderen Bereichen nutzen. Eines dieser Systeme befasst sich mit Sicherheitsbarrieren und wird von Navestad als «extrem betriebsorientiert» bezeichnet. «Es liefert uns Schnappschüsse der momentanen Verhältnisse. Wir können abschätzen, ob wir vorbeugende Massnahmen rechtzeitig ergriffen haben und sicherstellen, dass alle entzündlichen oder unter Druck stehenden Anlagen nicht lecken, dass niemand verletzt wird und dass gleichzeitig auch unsere Vermögenswerte geschützt sind.» Und wenn es doch zu einem Leck käme, wie würde man es entdecken? «Wenn ein Feuer ausbräche, wie würde man es entdecken, wie würde man es löschen



und wie würde man alle Anwesenden evakuieren?» Das System fasst Daten verschiedener Ereignisse (so genannte Trigger) sowie die daraus resultierenden tagtäglichen Massnahmen im Rahmen festgelegter Verfahren zusammen. «Indem wir jede beliebige Regel auf die Daten anwenden können, haben wir grössere Kontrolle über den aus fünf Schritten bestehenden Sicherheitsbarrierenprozess und erhalten Kenntnisse, die wir vorbeugend einsetzen können. Mit SAS können wir sehen, was unter Kontrolle ist und was nicht.»

Gesamtzusammenhänge erkennen

Ein weiteres grosses Projekt bestand darin, alle Daten über die Planned Maintenance zusammenzufassen, so dass man sie als Ganzes analysieren kann, anstatt sich auf spezifische Fragen oder Funktionen zu konzentrieren. Analytic Business Intelligence ermöglicht es ConocoPhillips, all diese Daten zu durchschauen. Navestad: «Wir besitzen nun erstmals eine Reporting-Struktur, die unser gesamtes Planned Maintenance Programm im Voraus aufzeigt.» Immerhin werden jeden Monat zwischen 5'000 und 6'000 Arbeitsaufträge erstellt. «Da kann man nicht zu weit im Voraus planen, weil sich sonst zu viele Aufträge im System befinden», weiss Navestad. ConocoPhillips kann also jetzt den «Gesamtzusammenhang» erkennen und somit Aktivitäten und Zielressour-

cen effektiver planen. «Ich kenne kein anderes norwegisches Unternehmen mit einer derartigen Fähigkeit, was die Verwendung geplanter und nicht erstellter Daten betrifft. Wir konnten Fehler bereinigen, die sich über viele Jahre hinweg in den Prozess eingeschlichen hatten. Ausserdem hilft uns das System, unsere Kosten zu reduzieren, indem doppelte Arbeiten verhindert und die Anzahl der erstellten Arbeitsaufträge gesenkt werden.»

Auch das Abfackeln – wenn Öl oder Gas abgebrannt werden – ist abgedeckt. «Hier fiel es leicht festzulegen, welche Mengen abgefackelt werden dürfen, um die gesetzlichen Auflagen nicht zu überschreiten», so Navestad. «Das System ist sehr erfolgreich. Wenn man Informationen braucht, findet man sie in genau der benötigten Form und exakt sind sie oben drein.» Auch die Abfallentsorgung kann als Beispiel dienen, wie ein SAS basiertes System dazu beiträgt, die Ziele hinsichtlich Verschrottung und Recycling zu erreichen.

Das mittlere Management des Energiekonzerns nutzt die verschiedenen Systeme täglich und die Herausforderung besteht nun darin, sicherzustellen, dass die zusammengefassten, für das effektive Management der jeweiligen Verantwortungsbereiche erforderlichen Informationen für die leitenden Angestellten problemlos zugänglich sind. Navestad: «Wir beschäftigen uns intensiv mit dem gesamten Bereich des Performance Reporting, in dem der Kosten-Budget-Abgleich oft die einzige Konstante in verschiedenen Geschäftsbereichen ist. Kosten sind für Geschäftsleiter natürlich besonders interessant.» Was das Performance Management angeht, will Navestad vor allem messen, wie gut spezifische Prozesse auf Betriebsebene funktionieren, um Aktivitäten besser managen und Kosten in kleinen Schritten senken zu können, indem Probleme an der Wurzel bereinigt werden. Sein Résumé: «Wir bewegen uns nach vorn und SAS wird uns dabei in jeder Hinsicht unterstützen, sowohl bei der Analyse als auch bei Performance Reporting und Performance Management.» ■

ConocoPhillips – mit Vermögenswerten in Höhe von 67 Milliarden Euro (CHF 104 Milliarden) – wurde 2002 durch die Fusion von Conoco Inc. und Phillips Petroleum Company gegründet. Das Unternehmen ist der achtgrösste staatseigene Energiekonzern der Welt und in über 40 Ländern ansässig. Die norwegische Tochtergesellschaft produziert Öl und Gas in grossem Stil; so betrug die Nettoproduktion in 2003 pro Tag 215'000 Barrel Rohöl und 7,42 Millionen Kubikmeter Erdgas. Das Hauptproduktionsgebiet Ekofisk liegt gut 320 Kilometer offshore und ist für über zehn Prozent der Gesamtproduktion Norwegens verantwortlich.

SR Technics Switzerland setzt auf SAS

Wirtschaftlichkeit und Sicherheit – Erfolgskriterien eines internationalen Wartungsbetriebes

SR Technics Switzerland (SR Technics) ist der weltweit führende Lösungsanbieter für technische Dienstleistungen im Bereich Flugzeug-, Komponenten- und Triebwerkswartung. Über 270 Kunden rund um den Globus beziehen Gesamtlösungen für über 350 Flugzeuge, mehr als 360 Triebwerke und 78'000 Komponenten jährlich.

Die Abteilung «Aircraft Data Systems» ist ein interner Dienstleister, direkt dem Bereich Engineering angesiedelt und für Generierung und Visualisierung von Flugdaten zuständig. Daten, die für einen wirtschaftlichen und sicheren Flug notwendig sind und gleichzeitig der Online-Überwachung der Triebwerke und Steuerungsinstrumente dienen. Zur Erzeugung sporadischer, problemorientierter Live-Daten wurde von SR Technics das ADAS/ACARS System (Airborne Communications Addressing and Reporting System) auf Basis von SAS entwickelt. Damit werden wertvolle Informationen in den Bereichen Trend Monitoring, Trouble Shooting und Alert Messaging generiert. Aufgezeichnet werden die Flugdaten durch breit gestreute Sensoren im Flugzeug, die Übermittlung erfolgt per Bordkommunikation via Satellit (SATCOM) oder VHF Bodenstation (Very High

Frequency). Entschlüsselung, Verarbeitung und Visualisierung der empfangenen Flugdaten erfolgen mittels SAS Technologie.

«SAS Special» bat Herr Martin Frutiger, Senior Project Engineer der Abteilung Aircraft Data Systems, zum Gespräch und befragte ihn zu seiner verantwortungsvollen Aufgabe.

SAS: Welches ist die grösste Herausforderung Ihrer Abteilung?

► Martin Frutiger: Das Triebwerk ist Herzstück eines Flugzeuges und steht deshalb im Mittelpunkt unserer Tätigkeit. Dabei geht es neben Alert Messaging respektive akuter Problembehebung vor allem auch um Trend Monitoring, sogenannte Frühwarnsysteme. Die Flugzeuge oder Triebwerke werden meist mit einem «Total care-Vertrag» in unsere Obhut gegeben. Deshalb ist es unser ureigenes Interesse, allfällige Probleme frühzeitig zu erkennen und zu beheben. Weist ein Triebwerk erst einmal irreparable Schäden auf, kann dies für uns als Wartungsbetrieb schnell in die Millionen gehen.



SAS: Wie kam es überhaupt zur Entwicklung des eigenen Systems basierend auf SAS?

► M. F.: Für die Auswertung detaillierter Flugdaten nach der Landung gibt es die berühmte Blackbox, die jede Einzelheit aufzeichnet. Aber als Wartungsbetrieb reicht uns eine nachträgliche Auswertung nicht aus. Wir müssen die Standzeit eines Flugzeuges auf das absolute Minimum reduzieren und gleichzeitig die maximale Sicherheit gewährleisten. Dafür ist eine Überwachung während des Fluges notwendig. Damit wir schnell und zielgerichtet reagieren

können, insbesondere zur akuten Problembekämpfung, wollten wir eine Lösung schaffen, bei der wir alle Daten umfassend darstellen und bei Bedarf miteinander vergleichen können. Egal aus welchem System oder in welcher Form diese Daten zur Verfügung stehen. Deshalb haben wir das ADAS/ACARS System basierend auf SAS entwickelt. Wir können sämtliche Daten entschlüsseln, flexibel miteinander verknüpfen und vereinfacht visualisieren.

SAS: Ihr Erfolg hängt also neben der Optimierung der Wartungskosten im Wesentlichen davon ab, die Standzeit der Flugzeuge auf ein absolutes Minimum zu reduzieren?

► M. F.: Richtig. Deshalb ist dieses ADAS/ACARS System für uns so wichtig. Lassen Sie mich dies mit dem Alert Messaging verdeutlichen: Für alle Funktionen des Triebwerkes gibt es Regulationsbereiche, beispielsweise eine untere und eine obere Temperaturlimite. Wir erhalten hierzu Vorgaben der Hersteller, setzen aber unsere eigenen Limiten in einem engeren Bereich. Damit können wir nicht nur eine höhere Qualität bieten, sondern gleichzeitig eine bessere Wirtschaftlichkeit gewährleisten. Während des Fluges werden in regelmässigen Abständen sogenannte Snapshots erstellt und diese Limiten überwacht. Wird eine Erreichung oder Überschreitung der Grenzwerte ermittelt, werden die Daten innert Sekunden nach Zürich übermittelt, im

ADAS/ACARS dargestellt und an die Ingenieure zur Ursachenforschung weiter geleitet. Sie können mit dem Piloten in Kontakt treten, allfällige Sofortmassnahmen einleiten und mit der Problemlösung beginnen. Bei der Landung sind bereits Vorbereitungen getroffen, um die Störung zu beheben und so die Standzeit auf einem Minimum zu halten.

Bei auftretenden Problemen können wir basierend auf verlässlichen Auswertungen die bezüglich Sicherheit und Wirtschaftlichkeit richtigen Entscheidungen treffen. Bei einem konkreten Beispiel wurden während eines Fluges Triebwerkstörungen festgestellt. Mit Hilfe des Alert Systems konnte ermittelt werden, in welchem Bereich die Triebwerkleistung gesetzt werden soll, damit der Flug sicher und ohne Unterbrechung bis zum Zielort fortgesetzt werden konnte. Ohne unser System wäre der Pilot zu einer Zwischenlandung gezwungen gewesen. Und für SR Technics wären Mehrkosten von Hunderttausenden von Franken entstanden. Tritt ein solcher Fall nur ein einziges Mal auf, zahlt sich ein System wie das ADAS/ACARS über Jahre aus.

SAS: Inwieweit unterstützt Sie SAS bei diesen Aufgaben?

► M. F.: Wir sind mit SAS in der Lage, sämtliche Daten vereinfacht auszuwerten und darzustellen, egal aus welchen Systemen oder in

welchem Datenformat die Informationen generiert werden. Dies ist einer der grossen Vorteile von SAS. Wir können schnell diejenigen Auswertungen zur Verfügung stellen, die benötigt werden. Und zwar in einer für den Empfänger leicht verständlichen Form. Des Weiteren können wir Anpassungen am System selber vornehmen und so auf veränderte Marktanforderungen oder Kundenbedürfnisse reagieren – ohne zusätzliche Manpower und Kosten durch aufwendige externe Programmierungen, wie bei geschlossenen Systemen üblich. Deshalb haben wir uns für SAS entschieden. Die SAS Systemarchitektur bietet uns und unseren Kunden die nötige Individualität und Flexibilität. ■

Unternehmen

Mitarbeiter: 2'800
Kunden: > 270
Triebwerke: > 360
Umsatz 2003: CHF 942 Mio.
Hauptsitz: Flughafen Zürich

ADAS/ACARS System

Technologie: SAS Base
Datenvolumen: 400 MB
Anwender: > 100 Enduser



Fachhochschule Salzburg

High End Marketing-Ausbildung mit SAS

Praxisbezogene Ausbildung auf internationalem Niveau: Die Fachhochschule Salzburg forciert in ihrem Wirtschaftsstudium die interdisziplinäre Verknüpfung von Marketing und IT und setzt in Forschung und Lehre auf SAS.



sektor. Und deren Absolventen des Wirtschaftsstudiums haben bereits eine Reputation – und zwar eine sehr gute – in ganz Österreich und bis über die Grenze nach Bayern. «Unsere Absolventen finden alle relativ rasch Jobs. Bei Telekommunikationsunternehmen,

studenten der FH ein breit angelegtes thematisches Fundament geboten werden, das praxis- und innovationsorientiert und damit auch auf internationalem Niveau zu etablieren ist.

«Die Berufsbilder unserer Zeit sind mehrdimensional und komplex», weiss Steffner. So braucht etwa ein guter Vertriebsmanager sowohl fundierte BWL- und Marketingkenntnisse als auch Sozialkompetenz. Und natürlich braucht

«Es wird in Zukunft eine Notwendigkeit sein, datengestützte Entscheidungen zu treffen. Deshalb muss das Datenmanagement beherrscht werden.»

Mag. Rupert Steffner, Leiter des Fachbereichs Marketing, Fachhochschule Salzburg

«High End» ist einer der Lieblingsbegriffe von Rupert Steffner, Leiter des Fachbereichs Marketing am Studiengang «Betriebswirtschaft & Informationsmanagement» der Fachhochschule (FH) Salzburg. Und er verwendet ihn besonders gerne, wenn er über die Ausrichtung und die Zukunft seines Fachbereiches spricht. Denn, so der ambitionierte Marketing-Profi: «Mittelmass ist sinnlos. Nur die beste Qualität macht das Ganze erst interessant.»

Die Ergebnisse geben dem engagierten Salzburger recht: In Österreich zählen die Salzburger längst zu den Top Five-Institutionen im Tertiären Bildungs-

im Handel, im Finanzsektor aber auch bei BMW in München oder bei der deutschen KPMG.» Der Grund: Das Ausbildungskonzept des Studienganges Betriebswirtschaft und Informationsmanagement (BWI) trifft genau die Anforderungen der Unternehmen. Das belegt auch eine Umfrage bei 250 Unternehmen in den Regionen Oberösterreich, Salzburg, Tirol und Südost-Bayern.

Die Unternehmen wünschen sich Generalisten, die weitgehend alle Bereiche des Wirtschaftslebens abdecken und Verankerungen in einem konkreten Berufsfeld vorweisen können. Deshalb soll den insgesamt rund 400 Wirtschafts-

er zudem IT-Know-how. Entsprechend teilt sich der Studiengang BWI auf: Etwa 50 Prozent der Studiendauer entfallen auf Betriebswirtschaftslehre, 25 Prozent auf soziale Fertigkeiten und weitere 25 auf Informationstechnologie. In den ersten fünf Semestern durchlaufen die Studierenden ihre Ausbildung zu Generalisten, im sechsten bis achten Semester folgen dann Spezialisierung, Praxissemester sowie Diplomarbeit. Am Studiengang BWI sind aber auch Forschung und Entwicklung mit Konzentration auf anwendungsorientierte und praxisrelevante Forschungsaufgaben und Ergebnisse beheimatet. Sie fungieren als Bindeglied

zwischen Wirtschaft und Ausbildung.

Steffner begann vor drei Jahren mit dem Aufbau von Lehre und Forschung im interdisziplinären Bereich von Marketing und IT (Applikationen, Datenmanagement & -analyse). «Es ist mehr denn je eine Notwendigkeit, datengestützte Entscheidungen zu treffen. Deshalb muss das Datenmanagement von angehenden Führungskräften beherrscht werden», so Steffner. Mittlerweile geht das Ausbildungsangebot bereits darüber hinaus: Ab dem 6. Semester haben Studierende die Gelegenheit, im Bereich des Relationship Marketing/CRM auch Bekanntschaft mit dem Data Mining zu schliessen.

Und weil für Steffner in Forschung wie auch Lehre nur die Tools der Marktführer in Frage kommen, suchte er umgehend den Kontakt zu SAS, wo er Bekanntschaft mit der SAS Academic Initiative machte. Diese hat es sich zur Aufgabe gemacht, mit dem Einsatz moderner SAS Business Intelligence in Schulen und Hochschulen die Kluft zwischen Lehre und Job-Realität zu überbrücken. «Wir arbeiten weltweit mit Universitäten, Fachhochschulen und Business Schools zusammen, und unsere Software kommt in den unterschiedlichsten Abteilungen zum Einsatz: von Marketing und Finance bis hin zu Molekularbiologie, Geologie, Life

Sciences und natürlich Statistik – um nur einige zu nennen», erklärt Johannes Dobretsberger, Koordinator der Academic Initiative bei SAS. Zusätzlich zur Software bringt SAS Lehrende, Studierende und Forschende in direkten Kontakt mit Branchenexperten, Business Managers und Experten für die SAS Technologie.

Studenten haben dank dieses Netzwerkes die Möglichkeit, Gelerntes auch gleich anzuwenden – unter den realen Bedingungen der Arbeitswelt. Umgekehrt filtert die Initiative Erfahrungen zurück in den akademischen Alltag und hilft so mit, Curricula praxisnah, relevant und spannend zu halten.

Im Fall der FH Salzburg stiess Dobretsberger mit seinen Vorschlägen auf offene Ohren. Mit Einführung des neuen BWI Curriculums an der FH Salzburg im Herbst 2003 wurde dann Data Mining mit 60 Lehreinheiten im Lehrplan verankert. Das war der Startschuss für SAS, das seither in Forschung und Lehre in Salzburg im Einsatz ist.

Die FH Salzburg wählte einen besonders breiten SAS Ansatz, indem sie sich für das vollständige SAS Academic Paket und zusätzliche SAS Tools entschied, die mittels Server den Studierenden des Lehrganges BWI unlimitiert zur Verfügung stehen. Im Rahmen der Lehrveranstaltungen werden jährlich etwa 100 Studierende mit branchenunabhängigen Anforderungen und der Umsetzung von SAS Lösungen trainiert.

Das Feedback der Studierenden auf die neuen Unterrichtsinhalte ist jedenfalls rundum positiv. «Es gibt einen Reiz der Daten», weiss Steffner, der die Wandlung so manches Studierenden vom Statistik-Phobiker zum Datenfreak beobachtete. Sein Ziel, ein Bewusstsein für die Bedeutung von Daten und ein Verständnis für das Datenmanagement zu vermitteln, hat er erreicht. «Mittlerweile müssen wir sogar aufpassen, dass in der allgemeinen Begeisterung über die Möglichkeiten im Data Mining mit SAS nicht die Pferde davon galoppieren», freut sich der Lehrgangsleiter über den Daten-Enthusiasmus seiner Studenten. ■

Die FH Salzburg wurde im Jahr 1995 mit dem Studiengang «Telekommunikationstechnik & -systeme» (TKS) gegründet. Relativ rasch folgten sieben weitere Ausbildungswege, darunter auch «Betriebswirtschaft & Informationsmanagement» (BWI). Die bislang an mehreren Standorten verteilten Studiengänge werden im kommenden Jahr in dem derzeit im Bau befindlichen «Campus Fachhochschule Salzburg-Urstein» eine neue Heimstatt finden.

Von Lynn Brewer

Geständnisse eines Enron Executive

Fast drei Jahre lang war ich in meiner Rolle als Junior Executive bei Enron Zeugin von zahlreichen illegalen und korrupten Machenschaften: Bankbetrug, Spionage, Strompreis-Manipulation und stark verzerrte Mitteilungen an Presse, Öffentlichkeit und Finanzwelt. Trotz mehrerer Versuche, die Geschäftsführung auf die Ernsthaftigkeit der Vergehen aufmerksam zu machen, stiessen meine Warnungen auf taube Ohren.

Da die Geschäftsführung meine Warnungen nur allzu gerne in den Wind schlug, wendete ich mich schliesslich an die Hotline für Enron-Mitarbeiter. Ohne Erfolg, denn mir wurde lediglich mitgeteilt: «Wir werden von Enron bezahlt und können somit ihren Anruf nicht entgegennehmen. Sie müssen sich schon einen Rechtsanwalt nehmen.»

Nach meiner Kündigung bei Enron und meiner Aussage bei der Regierung bemühe ich mich seit nunmehr drei Jahren, die Aufmerksamkeit von Unternehmen und ihrem Management darauf zu lenken, was «below the bottom line» so alles abläuft. Doch letztlich hängt alles von einem ab: der Unternehmenskultur.

...Kultur, Kultur, Kultur

Schon lange vor der Implosion von Enron war der Weg vorgezeichnet. Am 5. Mai 1998 veröffentlichten einige Hochschulabsolventen der Cornell University einen Bericht

im Internet. Daraus ging hervor, dass «Enron laut Beneish-Modell möglicherweise seine Einnahmen manipuliert».

Enron versagte letztendlich aufgrund zweier Faktoren: Dem Beitrag zur Korruption und/oder der Gleichgültigkeit gegenüber der Korruption. Denn letztlich kann Korruption nur dann weiter bestehen, wenn gewisse Zeugen ihren Blick bereitwillig davon abwenden. Obwohl ich der Geschäftsführung gegenüber während meiner Amtszeit immer wieder meine Bedenken äusserte, sah ich selbst zugunsten meiner Aktienbezugsrechte weg. Dafür muss ich die Verantwortung übernehmen und persönlich geradestehen.

Dementsprechend besteht das grösste Risiko für ein Vorstandsmitglied nicht etwa darin, dass sein Unternehmen die Anforderungen nach dem Sarbanes-Oxley-Gesetz nicht erfüllt. Vielmehr ist entscheidend, ob die Kultur der Organisation es zulässt, dass Systeme so geschickt umgangen werden können, dass die Direktion einem Risiko ausgesetzt ist. Jeff Immelt, Chairman und CEO von General Electric, brachte es in einem Schreiben, das er 2002 an die Aktionäre sendete, auf den Punkt: «Es gibt keine Gesetze oder Regeln, die einer schlechten Kultur Einhalt gebieten können.»

Und Immelt führte weiter aus: «Allen öffentlichen Ausfällen ist eines gemeinsam: Falsche Helden



Ex-Enron-Vorstand Lynn Brewer

in geschwächten Kulturen, die ausserhalb des Systems agieren dürfen.»

Während Jeff Skilling noch intern und extern verkündete, dass Enron keine Handelsplattform auf Internetbasis entwickeln würde, arbeitete eine Gruppe von «verbrecherischen» Arbeitnehmern unter der Leitung von Louise Kitchen bereits an der Entwicklung von EnronOnline. Bis 90 Tage vor dem Launch dieser Plattform hatte das Management von Enron keine Kenntnisse darüber. Während Louise Kitchen als Heldin gefeiert und befördert wurde, sah Andy Fastow sich mehr oder minder dazu gezwungen, innerhalb von 90 Tagen das Budget für einen gesamten neuen Geschäftsbereich zu finden.

Oder halten Sie sich die Prämienstruktur von Enron vor Augen. Zwar genehmigte der Vorstand von Enron den jährlichen Prämienpool, untersuchte aber nie, ob die Verteilung dieser Prämien die Arbeitnehmer dazu motivieren könnte, die Strompreise in Kalifornien zu manipulieren. Warum würde etwa Tim Belden als Manager des Energiehandels von Enron im Westen der USA nicht das System «ausnutzen», wo er doch speziell dazu einen Bonus von jährlich \$5.000.000 erhielt?

Die Antworten liegen tiefer

Fragen wie diese müssen sich die Vorstandsmitglieder stellen. Oder sich völlig auf ihr persönliches und kollektives Vertrauen gegenüber der Geschäftsführung verlassen – die im Fall von Enron unglaubwürdig war. Der Enron-Vorstand verliess sich, wie die meisten Direktoren, einzig und allein auf Finanzzahlen. Und diese wiederum basierten grösstenteils auf Vermutungen darüber, welche geschäftlichen Massnahmen «notwendig» waren, um die Ziele zu erreichen.

Während die Zahl der beim Enron-Chairman zwischen 2000 und 2001 eingereichten Informantenberichte um 300 Prozent anstieg, machten sich die Direktoren keine Gedanken darüber, ob die Massnahmen, um die es in diesen Berichten ging, auch wirklich Gewinne ermöglichten. Tatsächlich ging es allein im Jahre

2001 in 31 Prozent aller Berichte um Kriminalfälle und bei 74 Prozent um Betrug. Wer weiss, wäre jemand anderes als Jeff Skilling's damalige Freundin (und jetzige Ehefrau) Rebecca Carter Chief Controls Officer gewesen, hätte der Vorstand von Enron vielleicht die notwendigen und entscheidenden Fragen gestellt.

Obwohl Sarbanes-Oxley primär auf Rechnungswesen, interne Rechnungsprüfung oder Auditanlagengelegenheiten fokussiert, dürfen die Kosten der Verfahrensverstösse nicht unterschätzt werden, auch wenn sie auf den ersten Blick nichts mit den Finanzen zu tun haben. Wir müssen uns die Kulturen näher ansehen, die diejenigen toleriert – ja sogar belohnt – die unablässig gegen Grundsätze und Verfahren verstossen, welche aufgestellt wurden, um die Integrität einer Organisation zu wahren.

Die meisten Unternehmen haben sich um eine Wertekultur bemüht, deren Verhaltenskodex ihr Engagement gegenüber dem Gesetz beweist; allerdings dürfen wir nicht einfach davon ausgehen, dass die Arbeitnehmer sich auch wirklich an die aufgestellten Richtlinien halten. Der Verhaltenskodex von Enron war 65 Seiten lang, und dennoch ging es in 85 Prozent der beim Chairman eingereichten Berichte um Vorfälle, bei denen ein Verstoss gegen die Unternehmenspolitik vorlag.

Leider ist Enron kein Einzelfall, sondern das erste Unternehmen von vielen, bei denen fragwürdige Entscheidungen getroffen wurden, die knapp an der Grenze zu unethischen, wenn nicht sogar illegalen Geschäftsgebaren sind. Die Gesundheit und das nachhaltige Wachstum einer Organisation hängen von zwei Dingen ab: zum einen von der Ehrlichkeit und Integrität der Geschäftsführung und Arbeitnehmer und zum anderen von der Berichterstattung derjenigen, die einen Verstoss gegen Ehrlichkeit und Integrität beobachten. Beide Fälle lassen sich höchstwahrscheinlich mit der richtigen integrierten Berichterstattungslösung für «Informanten» lösen.

Das Sarbanes-Oxley-Gesetz bietet Firmendirektoren die seltene Gelegenheit, sich eingehender über das Unternehmen zu informieren, das sie leiten. Unternehmen, die ihre Systeme komplett in eine robuste Lösung integrieren, haben einen wesentlichen Wettbewerbsvorsprung gegenüber den Unternehmen die lediglich «mal nachschauen».

Lynn Brewer ist Autorin von *House of Cards: Confessions of an Enron Executive*. Sie war fast drei Jahre lang bei Enron für das Risikomanagement im Energiebereich, die E-Commerce-Initiativen für Enrons Wasser-Tochtergesellschaft und Competitive Intelligence bei Enron Broadband Services zuständig.

SAS®9

AMB Generali Informatik Services, SAS®9 überzeugt Skeptiker

Durch den Einsatz von SAS®9 mit Multi-Threading-Option wird die Datenverarbeitung bei AMB Generali Informatik Services im Handumdrehen erledigt. Zudem sanken die Kosten massiv.



Die AMB Generali Informatik Services GmbH ist der konzern-eigene IT-Dienstleister der AMB Generali Gruppe, der drittgrössten deutschen Erstversicherungsgruppe. Im Jahr 2003 erwirtschaftete der Konzern Versicherungsprämien in Höhe von 11,7 Milliarden Euro.

Dr. Wilhelm Engels ist Mitglied im Team «Data-Warehouse-Infrastruktur» bei AMB Generali Informatik Services und verantwortlich für den reibungslosen Betrieb des Rechenzentrums.

«Unser Geschäft steht und fällt mit der ständigen Verbesserung der Systemleistung und einer Beschleunigung des gesamten Datenverarbeitungsprozesses», erklärt Engels. Daher war er an einem Test der Software SAS®9 interessiert.

Leistungsvergleich

Aufgabe des Teams um Engels ist es, Anwendungsprozesse zu erleichtern und die Effizienz von Marketingkampagnen zu verbessern. Basis hierfür ist eine Firmendatenbank mit rund 50 Millionen Datensätzen. Da ein Grossteil der Prozesse als Batch-Job über Nacht abläuft, muss bekannt sein, wie viel Zeit jeder Vorgang in Anspruch nimmt.

Anfangs war Engels skeptisch, ob durch den Einsatz von SAS®9 tatsächlich dramatische Verbesserungen erzielt werden könnten. Doch die Testergebnisse überzeugten. «Zunächst erwarteten wir uns keine grossen Vorteile von der Möglichkeit der Parallelverarbeitung, da die SAS Funktionen auf UNIX basieren, wir jedoch den IBM-Mainframe nutzen. Doch sowohl Verweildauer als auch CPU-Zeit konnten beträchtlich gesenkt werden. Das Resultat wird eine Annäherung an Real-Time-Prozesse sein.»

Engels und sein Team testeten auch, ob Unterschiede zwischen SAS®9 mit und ohne Multi-Threading-Option bestünden. Das Ergebnis: Die Multi-Threading-Funktion von SAS®9 ergab eine 60prozentige Leistungsverbesserung gegenüber SAS 8 mit DB2-

Parallelverarbeitung. Ausserdem erhöhte sich durch den Einsatz der Multi-Threading-Optionen die Verarbeitungsgeschwindigkeit von SAS®9 um 30 Prozent. SAS®9 allein verbessert zudem die Verweildauer um 20 Prozent gegenüber SAS 8, im Parallelverarbeitungsmodus sogar um 40 Prozent.

Geschwindigkeit erhöhen – Kosten senken

Der erfolgreiche Testdurchgang überzeugte Engels voll und ganz von SAS®9: «Durch Leistungssteigerungen bei der Verweildauer lassen sich die vorgegebenen nächtlichen Zeitfenster einhalten. Das bedeutet, die Anschaffung zusätzlicher Hardware wird überflüssig» – ein Umstand, der wiederum dem Unternehmen Kosten einspart.

Hinzu kam, dass die genannten Einsparungen keinerlei Mehraufwand für Installationen mit sich brachten. «Ein Tag Arbeit – das war alles», so Dr. Engels, der sich insbesondere auch mit der Unterstützung durch die SAS Mitarbeiter bei der Erweiterung der Parallelverarbeitungsoptionen äusserst zufrieden zeigte.

Bei der Datenverarbeitung setzt die AMB Generali Informatik Services heute voll auf SAS®9. ■

SAS laut CBR einer der «zehn einflussreichsten BI Anbieter»

Ein Team aus erfahrenen Journalisten und Sektoranalysten erstellte für die Computer Business Review (CBR) ein Ranking der einflussreichsten Menschen und Anbieter in der Technologiebranche. SAS kam auf der CBR-Liste der «zehn einflussreichsten Business-Intelligence-Anbieter 2004» gleich hinter IBM und Teradata auf den dritten Platz – noch vor Microsoft, Business Objects und Cognos. «SAS ist einer der wenigen Anbieter für Analysen, denen es gelungen ist, den überfüllten Analytikmarkt zu erobern, da SAS seine Kernanalysekompetenzen sorgfältig auf den Markt zuschneidet, um horizontal und vertikal orientierte Unternehmenslösungen anbieten zu können», attestiert Madan Sheina, beratende Redakteurin für BI-Technologien bei der CBR. Das Ranking finden Sie online auf www.cbronline.com.

Bloor Research validiert SAS®9

SAS veröffentlichte im März 2004 SAS®9 mit dem Anspruch, die «erste vollständige Business-Intelligence-Plattform» auf den Markt gebracht zu haben. Um zu sehen, ob SAS dieses Versprechen auch einlösen kann, startete die Unternehmensberatung Bloor Research mit einer gründlichen Untersuchung der neuen Plattform. Im abschliessenden Bericht kam man zu folgendem Schluss: «... Es gibt am Markt kein anderes Programmpaket mit einem vergleichbaren Funktionsumfang, wie ihn SAS®9 bietet und einem Integrationsgrad, der dies noch untermauert. Bedenkt man dazu noch die Skalierbarkeit und die anderen Merkmale dieser Plattform, dann stimmen wir mit dem Unternehmen überein, dass SAS eine vollständige Business-Intelligence-Plattform geschaffen hat.» Der Bericht führt weiter aus: «Niemand bietet eine grössere Palette an BI-Lösungen als SAS.»

Butler Group: SAS ist Outperformer im integrierten BI-Markt

SAS wurde in einer aktuellen Studie der Butler Group in die Kategorie «Outperforming» innerhalb des integrierten Business-Intelligence (BI)-Marktes eingestuft. SAS qualifizierte sich damit als Unternehmen, das eine dominierende Marktposition erreicht hat und über ein erstklassiges Produktangebot verfügt. Die Studie «Integrated Business Intelligence: Delivering Intelligence Across the Enterprise» analysiert den Business-Intelligence-Markt und untersucht die Wettbewerbslandschaft, Themen des Marktes und dessen Reife. Mit dem Begriff «integrierte BI» beschreibt die Butler Group den strategischen Einsatz von BI und verbindet damit technische sowie wesentliche Business-bezogene Komponenten. «SAS kann als einer der sehr wenigen Anbieter zu Recht von sich behaupten, dass er die notwendigen Produkte für eine skalierbare End-to-End-Lösung liefert, welche die funktionalen und operativen Anforderungen von Unternehmen erfüllt. Die SAS Technologie zeichnet sich durch komplexe Business-Szenarien aus – ein Gebiet, das andere BI-Anbieter nur ungern beschreiten», so Ian Charlesworth von der Butler Group.



SAS ist führend in Business Analytics Software.

Treffen Sie bahnbrechende Entscheidungen. Und schaffen Sie den Durchbruch.

Lernen Sie Business Intelligence der neuen Generation kennen. Mit SAS®, der einzigen Software, die akkurate Informationen für alle Entscheidungsträger liefert. Bringen Sie Dynamik in Ihre Gewinnentwicklung. Reduzieren Sie Kosten. Managen Sie Risiken. Entdecken Sie neue Wege, Ihr Business zum Erfolg zu führen. Mit SAS®9 können Sie die Vorteile unserer umfassenden analytischen Methoden dank einer einzigen, unternehmensweiten Plattform nützen. Und allen Mitarbeitern des Unternehmens entscheidendes Wissen zugänglich machen: Dank maßgeschneiderter Interfaces, die genau an Ihren Ansprüchen ausgerichtet sind. Sie haben Fragen zu SAS? Dann rufen Sie uns an +43 1 596 88 82-0. Oder besuchen Sie unsere Website für eine rasche interaktive tour.

www.sas.com/breakthrough

The Power to Know.®

