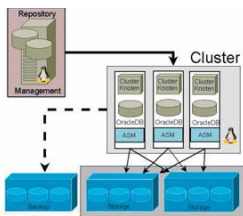


## Migration und Oracle RAC in nur 48 Stunden!

Die gvf Versicherungsmakler AG (gvf) in Chemnitz ist Spezialist für die Beratung und Versicherung landwirtschaftlicher Betriebe. Das mittelständische Unternehmen zeichnet sich durch hohe Servicequalität und schnelle Reaktion aus. Im täglichen Betrieb fallen große Datenmengen an, die bis vor Kurzem noch auf einer fragmentierten Systemarchitektur auf Basis von Microsoft SQL Server gespeichert wurden.

Aufgrund von Stabilitätsproblemen sollte auf eine leistungsfähige Datenbank mit hoher Ausfallsicherheit und einem verringerten Pflegeaufwand migriert werden. Die Wahl fiel dabei auf die Oracle Database Standard Edition One. Als zuverlässigen Partner für Planung und Umsetzung wählte die gvf die ASPICON GmbH.



Der gestiegene Anspruch an Ausfallsicherheit und Performance machte zwei weitere Schritte unausweichlich: die Umstellung auf Oracle Real Application Clusters (RAC) unter Linux und Upgrade auf Oracle Database Standard Edition. Eine besondere Herausforderung stellte sich dabei in dem sehr engen Zeitfenster, denn in nur 48 Stunden sollten zunächst etwa 400 GB an Daten von Oracle 10.1 auf 10.2 migriert und sollte unter Verwendung bestehender Hardware-Ressourcen ein 3-Node-Cluster implementiert werden. Die Arbeiten erfolgten durch ASPICON über das Wochenende, da der laufende Geschäftsbetrieb nicht unterbrochen oder gestört werden sollte. Eine Besonderheit des Systems liegt in einem vierten Node, der das Repository für die automatisierte Installation und Administration der Server bereitstellt. Somit können (Neu)Installationen binnen weniger Minuten durchgeführt werden.

Die hohe Verfügbarkeit des Systems führte letztendlich auch zu einer Umstellung der Geschäftsprozesse: ALLE Daten fließen direkt in die Oracle Datenbank und werden dort bereitgestellt. Alle Vorzüge wie Verfügbarkeit, zentrale Datenhaltung und minimierte Kosten für Pflege und Administration der Systemarchitektur vereinen sich so in einem einheitlichen Konzept. ♦

Kontakt für weitere Informationen:



ASPICON GmbH  
Hartmannstraße 5a  
D-09111 Chemnitz  
Tel.: +49 (0)3 71 / 909 515-0  
E-Mail: [vertrieb@aspicon.de](mailto:vertrieb@aspicon.de)

[www.aspicon.de](http://www.aspicon.de)

## Oracle Accelerate im Einsatz: Beispiel Medizintechnik mit JD Edwards EnterpriseOne

Der Wettbewerb zwingt mittelständische Unternehmen wie globale Konzerne zu handeln. Dafür haben sie – bei gleichen Anforderungen – im Normalfall allerdings weitaus weniger Mitarbeiter und Mittel zur Verfügung. Deshalb hat der Oracle Partner Pyxis Consulting Group, basierend auf seiner langjährigen Erfahrung in der Life Science Branche, seine vorkonfigurierte Lösung „Oracle Accelerate für die Medizintechnik“ entwickelt. Pyxis bietet eine maßgeschneiderte Standardlösung, ausgerichtet auf die Life Science Branche, basierend auf den Best Practices (bewährten Vorgehensweisen) der Branche, mit kurzen Implementierungszeiten und zu festen Kosten.



„Oracle Accelerate für die Medizintechnik“ ist mit 35 voreingestellten Prozessen und industrierelevanten Daten über 14 Modulen

maßgeschneidert für Medizintechnikunternehmen. Die Lösung umfasst die Bereiche Finanzen (nach deutschen und internationalen Anforderungen), Logistik, Produktion, Variantenkonfigurator und Service- und Garantieabwicklung inklusive Fakturierung.

Während der Implementierung werden individuelle Daten berücksichtigt und die Lösung wird an das Unternehmen angepasst. Alle Voreinstellungen können flexibel ergänzt bzw. erweitert werden, wenn sich die Geschäftsanforderungen verändern. Zu jedem Zeitpunkt können weitere vordefinierte Prozesse einbezogen werden. Kleine und mittlere Unternehmen benötigen umfassende Unternehmenslösungen mit vorkonfigurierten, branchenspezifischen Prozessen, die mit geringen Kosten und geringem Risiko sehr schnell eingeführt werden können. „Der Vorteil von ‚Oracle Accelerate für die Medizintechnik‘ ist“, so Frank Röttcher, Geschäftsführer der Pyxis Consulting Group, „dass mittelständische Unternehmen mit der maßgeschneiderten Standardlösung in kurzer Zeit und zu festen Kosten eine integrierte, internationale Standardsoftware einsetzen können.“

Mit Oracle Accelerate erhalten mittelständische Unternehmen nicht nur vordefinierte Prozesse, sondern auch den gesamten Werkzeugkasten der Software. Auch für die Bestandskunden von JD Edwards EnterpriseOne stellt dies eine Erleichterung bei der Einführung neuer Prozesse oder für die Erweiterung bestehender Prozesse dar.

### Ein Beispiel aus der Praxis

Ein Unternehmen möchte eine neue Vertriebsniederlassung in Europa in sein bestehendes System integrieren. Dazu muss es diese Niederlassung als eigenständige Firma im System einrichten, alle Buchungsanweisungen im Finanzsystem und in der Logistik hinterlegen, Auftragsaktivitätsregeln hinzufügen, evtl. neue Auftragsarten definieren sowie den Intercompany Setup aufsetzen oder erweitern usw. Wahrscheinlich entspricht dies einem Projektumfang von 3-4 Monaten. Mit dem entsprechenden Know-how und den Softwarewerkzeugen von Oracle können Unternehmen den Aufwand für dieses Projekt auf ca. 14 Tage verringern. Die Pyxis Consulting Group hat beispielsweise für einen Kunden drei neue Vertriebsniederlassungen in Europa in weniger als 14 Tagen in die Software integriert. ♦

Kontakt für weitere Informationen:



Pyxis Consulting Group GmbH  
Alt Wildsachsen 12A  
D-65719 Hofheim  
Tel.: +49 (0) 61 98 / 59 33 30  
E-Mail: [Info@pyxis-online.de](mailto:Info@pyxis-online.de)

[www.pyxis-online.de](http://www.pyxis-online.de)

## Bankhaus Reuschel & Co.: Gezielte Kundenberatung durch integriertes CRM-System

Im Bankgeschäft mit seinen grundsätzlich austauschbaren Produkten und Dienstleistungen stellt gerade für Privatbanken die Beratungs- und Servicequalität das wichtigste Unterscheidungsmerkmal zur Konkurrenz dar. Um seine Kunden und Interessenten besser kennen zu lernen, zu wissen, wann und womit diese gezielt anzusprechen sind, und um Netzwerke und Verbände innerhalb der Kundschaft zu erkennen und auszuwerten, hat sich das Bankhaus Reuschel & Co. für die Entwicklung und Einführung eines CRM-Systems (Customer Relationship Management) entschieden.



BANKHAUS

Reuschel & Co.

Kammanditgesellschaft

Dieses CRM-System sollte Daten aus den verschiedensten Banksystemen zusammenfassen, um den Kundenberatern einen schnellen Überblick über alle im Unternehmen bestehenden Informationen zu Interessenten und Kunden zu liefern.

Das Münchner Beratungshaus Keil KTM GmbH, seit Jahren Oracle Partner, wurde mit

der Entwicklung und Einführung des Systems betraut. Die Einführung und das Customizing einer bestehenden CRM-Lösung hätten die gewünschten Funktionalitäten nicht im vorgegebenen Budget- und Zeitrahmen liefern können. Keil KTM setzte die Anforderungen in einer Oracle Forms-Anwendung um und realisierte das CRM-System als Client-Server-Anbindung. Eine funktionsgleiche 3-Tier-Lösung ist ebenfalls bereits umgesetzt. Ein sogenannter „Datenpool“ sammelt und verwaltet relevante Informationen aus der Kernbankensoftware und anderen Systemen. Das CRM-System nutzt diese Daten und reichert sie zusätzlich mit CRM-spezifischen Informationen an.

Mit dem neuen System können nun auch Daten zu Interessenten, ehemaligen Kunden und Personen aus Kundennetzwerken über eine einheitliche Oberfläche einfach angelegt und ausgewertet werden. Jeden Morgen erhalten alle Kundenbetreuer aktuelle Informationen für eine Gesprächsaufnahme wie Kundengeburtstage, Ratingverschlechterungen von Wertpapieren oder Ablauf von Festgeldern etc.

Auf Basis der persönlichen Informationen über den jeweiligen Kunden oder Interessenten, seiner Ziele und Wünsche und der Produkte, die er im oder außer Haus besitzt, werden automatisch Empfehlungen generiert. Veranstaltungen und Vertriebsaktionen werden ebenfalls im System geplant, angelegt,

verwaltet und nachverfolgt. Dadurch sind nicht nur Erfolgskontrollen während und nach der Aktion einfach möglich, sondern die Kampagnendaten sind wiederum bei jedem einzelnen Kunden abgelegt.

Nach einer Entwicklungszeit von nur 6 Monaten unterstützt das CRM-System nun ca. 150 Kundenbetreuer und Backoffice-Mitarbeiter erfolgreich im Arbeitsalltag. Bestehende Potenziale konnten so genutzt, neue Kunden gewonnen sowie Produkte und Prozesse optimiert werden.

Der Einsatz der CRM-Lösung bei anderen Banken und die dafür nötigen Anpassungen sind kostengünstig möglich. Daher forciert Keil KTM den Vertrieb des Systems, v. a. bei Privatbanken. ♦

Kontakt für weitere Informationen:



Keil K T M GmbH  
Zeppelinstr. 1  
85622 Feldkirchen bei München  
Tel.: +49 (0)89 / 90 129 567  
Fax: +49 (0)89 / 90 129 568  
E-Mail: [info.de@keil-ktm.com](mailto:info.de@keil-ktm.com)

[www.keil-ktm.de](http://www.keil-ktm.de)