

DV-RATIO

FORUM.

AUSGABE **1** 2003

INFORMATION.

RELATION.

COMMUNICATION.



Wegweisend:

WEBBASED DEVELOPMENT!

Wirkungsvoll:

HÄNDLER-NETZ ONLINE!

Weitblickend:

DV-RATIO STIFTUNG!

DV-RATIO Unternehmensberatung

Die mit der Lösung.



ZURÜCK zur Realität



WILHELM GEIGER

Vorstandsvorsitzender AG

Geschäftsführer DV-RATIO SÜD GmbH

E-Business – Von der Euphorie zur Wirklichkeit

Ewiges Wachstum ohne Probleme, stetig steigende Produktivität und Aktienkurse – das waren die Versprechen der Shooting-Stars aus der New Economy. Die virtuelle und globalisierte Netz-Wirtschaft bietet die Chance, scheinbar überholte Gesetze ins Leere laufen zu lassen. Eine allzu verlockende Idee für die IT-Industrie auf diesen Zug aufzuspringen. Vor jeden Begriff wurde der Zusatz „E“ gestellt: E-Mail, E-Commerce, E-Shopping ...

Inzwischen sind wir in der Wirklichkeit angekommen. Die New Economy ist tot, die Old Economy hat sich bitter an ihr gerächt. Was ist geblieben? Erfolg versprechend sind nach wie vor alle Ansätze, die alte und neue Web-Welt miteinander verbinden. So lassen sich beispielsweise Daten aus Legacy-Anwendungen für die Internet-Welt zugänglich machen. Informationen und Anwendungen sind somit überall im Unternehmen und über Unternehmensgrenzen hinweg verfügbar.

DV-RATIO hatte schon immer diesen pragmatischen Ansatz vertreten. Deshalb ist „Web-based Development“ eines unserer Kompetenzthemen und Schwerpunkt dieser FORUM-Ausgabe.

Viel Spaß bei der Lektüre!

W. Geiger
Wilhelm Geiger

INTELLIGENTE & EFFIZIENTE EINSATZERWEITERUNG:

WBD ALS WEITERES EINSPARUNGSPOTENZIAL!

Das Internet ist aus den Geschäftsprozessen als Kommunikationsplattform nicht mehr wegzudenken. Die mit der Nutzung des Internets verbundenen Zielsetzungen liegen vor allem in der verbesserten Integration externer Geschäftspartner und Kunden. Doch webbasierte Software ist nicht länger die alleinige Domäne vertriebs- und kommunikationsorientierter Anwendungsgebiete, sondern findet zunehmend Einsatz im Bereich der so genannten Kernsysteme.

VERBESSERTE INTEGRATION

Sowohl ERP-Systeme wie auch existierende Host-Anwendungen werden mit neu gestalteten Web-Front-Ends im Unternehmen und über Unternehmensgrenzen hinweg verfügbar gemacht. Dies kann statt einer Neuentwicklung das „Web Enabling“ bedeuten – entweder dezidiert Funktionsbereiche oder über die gesamte Breite der Benutzerschnittstelle. Für notwendige Neuentwicklungen von Anwendungssystemen bietet der Einsatz von webfähigen Technologien, verbunden mit entsprechenden Serverarchitekturen (z.B. J2EE), neben der hohen Verfügbarkeit vor allem Vorteile in der Integration in eine heterogene Systemlandschaft.

KOMPONENTEN- ORIENTIERTES VORGEHEN

Die Entwicklung webbasierter Anwendungen ist in der Regel durch eine Orientierung auf objektorientierte Entwurfs- und Implementierungsmethoden gekennzeichnet. Gegenüber konventionellen Programmiermodellen bedeutet dies, zusammengehörige Funktionalitäten des Anwendungssystems innerhalb eigenständiger Softwarekomponenten zu modellieren. Die Vorteile dieses komponentenorientierten Vorgehens liegen auf der Hand:

- Die für jedes Softwaresystem notwendigen und vom zugrundeliegenden Businessmodell unabhängigen Basisfunktionalitäten, wie das Logging von Systemmeldungen, Benutzerautorisierung und -authentifizierung, Verzeichnisdienste, etc., werden abgrenzbar. Die Bereitstellung dieser Funktionalitäten kann durch frei am Markt

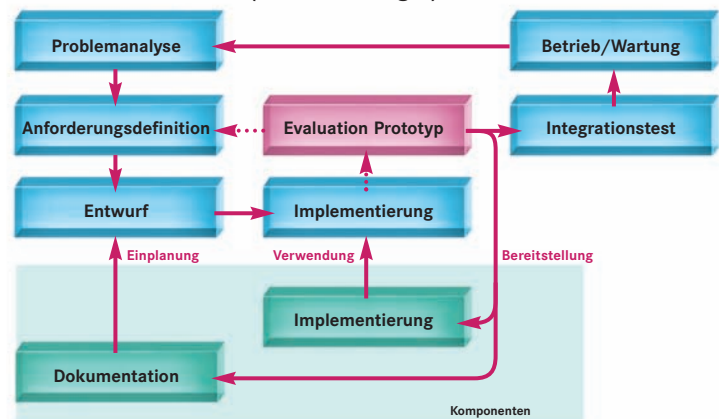
verfügbare Standardkomponenten geschehen.

- Funktionalitäten, die zwar durch ein spezifisches Geschäftsmodell geprägt sind, aber nicht nur für eine Einzelanwendung eines Unternehmens relevant sind, werden zu anwendungsübergreifenden Bausteinen zusammengeführt. Künftige Anwendungsentwicklungen können von diesen Bausteinen profitieren. Dies kann neben der Wiederverwendung von Programmcodes insbesondere die Nutzung gemeinsamer Dienste bedeuten, wie sie etwa durch Enterprise JavaBeans bereitgestellt werden.

BESCHLEUNIGUNG DER IMPLEMENTIERUNG

Ein Vorgehensmodell für das Web-based Development unterscheidet sich daher von konventionellen Phasenmodellen der Softwareentwicklung insbesondere durch die Berücksichtigung komponentenbezogener Arbeitsschritte:

VORGEHENSMODELL (nach Pomberger)



Die Verwendung von bestehenden Komponenten beschleunigt die Implementierungsphase und begünstigt ein prototypisches Vorgehen in der Softwareentwicklung: Bereits in frühen Projekt-

phasen können Teilergebnisse der Implementierung zu lauffähigen Prototypen zusammengestellt werden, die die Übereinstimmung zwischen Entwurf und Anforderung sicherstellen. Eventuelle Abweichungen können in weiteren Implementierungs- und Evaluationszyklen korrigiert werden.

EINSPARUNGSPOTENZIALE REALISIERT

Die Bereitstellung und Fortentwicklung von Softwarekomponenten ist eine eigenständige Aufgabe, die eng an den Entwicklungsprozess der Anwendungsentwicklung gekoppelt ist: Funktionalitäten werden aus der Anwendung extrahiert und zu anwendungsübergreifenden Komponenten abstrahiert. Im darauf folgenden Entwicklungszyklus greifen die entsprechenden Programmteile auf die nun extern zur Verfügung gestellten Funktionen zurück. Die Erfahrung hat gezeigt, dass ein solides Vorgehensmodell für die Synchronisation dieser beiden Entwicklungs-

stränge unabdingbar ist. Dies vorausgesetzt ermöglicht die Realisierung der mit komponentenorientierter Softwareentwicklung verbundenen Vorteile und Einsparungspotenziale.

Carsten Voss, Eicke Bücking

ONLINE-ANBINDUNG DES GESAMTEN HÄNDLER-NETZES:

WEBBASED DEVELOPMENT: STRATEGIE DER ZUKUNFT!



Die ALD-Automotive, Tochtergesellschaft der französischen Bank Société Générale, ist Deutschlands größte markenunabhängige Autoleasinggesellschaft.

STÄRKUNG DES VERTRIEBES

Als Partner des Automobilfachhandels bietet sie einen umfassenden Finanzdienstleistungs- und Servicekatalog rund um das Automobil. Zur Verstärkung ihrer Vertriebsaktivitäten und zur Erschließung neuer Vertriebswege wurde im September 2002 ein Projekt zur Online-Anbindung des bestehenden Händlernetzes ins Leben gerufen. Binnen Jahresfrist soll überall, wo dies infrastrukturell möglich ist, das auf einer Client/Server-Architektur bestehende Händlernetz sukzessive abgelöst werden.

Der an das Netz der ALD angeschlossene Automobilhändler dient hierbei als Vermittler des Finanzdienstleistungsgeschäftes zwischen Endkunden und der ALD. Im Namen des Kunden kann dieser bei Neu- oder Gebrauchtwagenkauf eine verbindliche Kreditanfrage (Leasing oder Finanzierung) an die ALD stellen. Diese wird in den operativen Systemen im Backofficebereich geprüft und bewertet. Eine Rückmeldung über die Annahme des Kreditgeschäftes erfolgt derzeit, auch aus rechtlichen Gründen, manuell. In einer späteren Ausbaustufe ist eine sofortige Rückmeldung online geplant.

REDUZIERUNG DES RISIKOS

Die Vorteile der Entscheidung für WBD als strategische Plattformwahl liegen auf der Hand:

- In Client/Server basierenden Systemumgebungen hängt die Lauffähigkeit eines Produktes stark von der vor Ort Instal-

lation ab. Die Verteilung von neuen Anwendungsfunktionalitäten bedeutet in jedem Fall eine Veränderung der clientseitigen Installationsumgebung mit bekannten Risiken und Supportaufwendungen. Eine gerade bei großem Nutzerkreis und hoher Verteilung kaum zu verhindernde Veränderung des lokalen Installationsstandes birgt überdies weitere Risiken und kaum kalkulierbare Wartungsaufwände. Mit WBD werden diese Risiken auf die Verfügbarkeit eines Internet-Browsers sowie eine lauffähige Anbindung an das Netzwerk (Internet oder Intranet) reduziert. Applikationsseitige Änderungen werden sofort und ohne weitere Verteilung nutzbar.



SICHERHEIT DER DATENHALTUNG

- Der im Finanzdienstleistungssektor hohe Anspruch an die Sicherheit der Datenhaltung und -übertragung, lässt sich in dezentral organisierten Systemumgebungen nur schwer bzw. mit hohem technischen Aufwand herstellen. Die zentrale Datenhaltung und die Wahl geeigneter Technologien zur Verschlüsselung der Datenübermittlung minimiert das Sicherheitsrisiko signifikant. Durch die Wahl geeigneter Technologien kann überdies die Verfügbarkeit der Anwendung deutlich erhöht werden.

ALLES MIT DURCHSCHLAGENDEM ERFOLG

DV-RATIO übernahm die Projektleitung und führte Standard-Technologien und Frameworks als Basis zum WBD ein. Daneben wurde in Zusammenarbeit mit dem Kunden ein iteratives Vorgehensmodell zur Umsetzung etabliert. Durch kurze Entwicklungszyklen mit prototypischem Ansatz wurden frühzeitig Entwicklungsergebnisse erzielt. Die Trennung und eigenständige Verifikation von Programmbereichen führte letztlich sowohl fachlich als auch technisch zu einer komponentenorientierten Sicht der Anwendungsentwicklung. Während der Iterationen wurden – gestützt auf

das Vorgehensmodell – Komponenten wie Benutzerverwaltung, Kalkulationskern, Fahrzeugkonfigurator und Fahrzeugkatalog ermittelt und getrennt entwickelt. **Der durchschlagende Erfolg dieses Vorgehens ist durch die Wiederverwendung dieser Komponenten in anderen Projekten bereits heute messbar.** Zudem ergeben sich durch die Umsetzung weitere Anforderungen aus anderen Geschäftsbereichen sowie positive Rückkopplungseffekte auf die komponentennutzenden Systeme. Die Etablierung eines zentralen und automatisierten Testmanagements garantiert eine reibungslose Erweiterung oder Veränderung der Komponenten.

Carsten Voss, Eicke Bücking

KURZ UND Aktuell...

VERSTÄRKUNG BEI DV-RATIO

DV-RATIO investiert weiterhin in die Qualität ihres Vertriebsteams. Mit den beiden Neuzugängen Holger Barth und Robert Plesch wurden hervorragende Experten gewonnen.

DV-RATIO NORD

Holger Barth, der seit Januar für die DV-RATIO NORD GmbH tätige Key Account Manager, hat sich zum Ziel gesetzt, das Thema Kostensenkung in Unternehmen offensiv anzugehen.

Aus seiner Erfahrung als Leiter Einkauf und Materialwirtschaft sowie als Logistik- und Supply Chain Management-Spezialist, weiß er, wie Kostensenkungspotentiale optimal ausgeschöpft werden können. Sein tiefes betriebswirtschaftliches Know-How sowie seine IT-Kenntnisse sind gute Voraussetzungen für einen schnellen erfolgreichen Einstieg bei DV-RATIO.

DV-RATIO SÜDWEST

Robert Plesch ist seit Februar für die DV-RATIO SÜDWEST GmbH als Vertriebsleiter aktiv. Der Dipl.-Wirtschaftsinformatiker (FH) hat sich im Verlauf seiner langjährigen Berufstätigkeit in Konzeption, Realisierung und dem Projektmanagement von technischen Softwareanwendungen bewährt.

Sehr schnell erkannte er seine Fähigkeiten zur Kundenberatung für systemnahe Softwareprodukte. Zudem erwarb er in den letzten Jahren im IT-Vertrieb von komplexen und beratungsintensiven Lösungen in den aktuellen Themen Workflow- und Dokumenten-Management-Systemen sowie im E-Business-Bereich, fundierte Kenntnisse und setzte diese erfolgreich bei den Kunden um.

BESTEHEN DES UNTERNEHMENS LANGFRISTIG GESICHERT:



DV-RATIO STIFTUNG GEGRÜNDET



Im Jahr 2002 übertrug der Gründer und Mehrheitsaktionär der DV-RATIO Kurt Hafer die Führung der Gruppe

an Wilhelm Geiger und übernahm selbst die Leitung des Aufsichtsrats. Jetzt hat Herr Hafer als nächsten Schritt die Weichen für das künftige Bestehen des Unternehmens gestellt, indem er die DV-RATIO Stiftung ins Leben rief.

Aufgabe der Stiftung wird es sein, mildtätig und gemeinnützig im Bereich der praktischen Kinder- und Altenhilfe zu wirken und gleichzeitig methodische und

wissenschaftliche Fortschritte auf diesen Gebieten zu fördern.

Als Stiftungskapital hat Herr Hafer einen Teil seiner DV-RATIO-Aktien eingebracht und testamentarisch bestimmt, dass die Stiftung künftig über die Aktienmehrheit der DV-RATIO AG verfügen wird. Die Dividenden aus dem Aktienbesitz sollen in vollem Umfang zur Erfüllung des Stiftungszwecks genutzt werden.

Das Amt des Stiftungsvorstands haben der Stifter und seine Frau übernommen. In das Stiftungskuratorium wurden der stellvertretende Vorsitzende des Aufsichtsrats der DV-RATIO AG Peter

Baron von der Howen sowie die Vorstände Wilhelm Geiger und Trudbert Vetter berufen.

Vorstand und Aufsichtsrat der AG würdigten die Entscheidung von Kurt Hafer nicht nur als eine beispielhafte philanthropische Tat, sondern auch als eine wichtige Maßnahme für die Zukunftssicherung der ganzen Unternehmensgruppe.

Sie ist auch die Botschaft an alle unsere Kunden und Mitarbeiter, dass das erfolgreiche Unternehmen DV-RATIO bereit ist, unsere Bürgergesellschaft an seinen Erfolgen teilhaben zu lassen.

Peter Baron von der Howen

DV-RATIO

DV-RATIO Aktiengesellschaft
Arabellastraße 4
81925 München
Telefon: 0 89/92 51 93-0
Telefax: 0 89/92 51 93-99
kontakt@dv-ratio.com

DV-RATIO SÜD GmbH
Rosenkavalierplatz 12
81925 München
Telefon: 0 89/92 51 91-0
Telefax: 0 89/92 51 91-15
dv-ratio.sued@dv-ratio.com

DV-RATIO SÜDWEST GmbH
Im Grund 7
71397 Leutenbach
bei Stuttgart
Telefon: 0 71 95/9 22 55-0
Telefax: 0 71 95/9 22 55-22
suedwest@dv-ratio.com

DV-RATIO MITTE GmbH
Reichsforststraße 20
60528 Frankfurt
Telefon: 0 69/6 60 76 80-0
Telefax: 0 69/6 60 76 80-29
mitte@dv-ratio.com

DV-RATIO NORDWEST GmbH
Leostraße 31
40545 Düsseldorf
Telefon: 0 211/57 79 96-0
Telefax: 0 211/5 59 16-17
nordwest@dv-ratio.com

DV-RATIO NORD GmbH
Kiebitzhof 9
22089 Hamburg
Telefon: 0 40/67 59 68-0
Telefax: 0 40/67 59 68-66
nord@dv-ratio.com

IMPRESSUM

Herausgeber:

DV-RATIO
Aktiengesellschaft
Arabellastraße 4
81925 München

Tel.: 0 89/92 51 93-0

Fax: 0 89/92 51 93-99

E-Mail: kontakt@dv-ratio.com

www.dv-ratio.com

GENERATIONSWECHSEL BEI DV-RATIO SÜD FINANZBEREICH



Nach zehn überaus erfolgreichen Jahren bei DV-RATIO verabschiedete sich Alfred Berg Ende März in den Ruhestand und steht der DV-RATIO nur noch beratend zur Seite. Als Geschäftsführer der DV-RATIO SÜD baute Herr Berg den Finanzbereich zu einem der umsatzstärksten Geschäftsfelder aus.

Seine erst kürzlich gemachte Aussage „Nicht die große Show ist wichtig, sondern eine noch stärkere Kundenorientierung

und schnellere Ausrichtung auf die Themen, die den Kunden bewegen, sowie Qualität, Qualität und nochmals Qualität“ steht für seinen Geschäftserfolg. Den in der „New-Economy-Phase“ eher belächelten Werten wie Moral, Anstand, Vertrauen, Loyalität, Zuverlässigkeit und Leistung fühlte er sich stets verpflichtet.

Im Januar letzten Jahres hat Herr Berg seinen Wunsch-Nachfolgepartner Stefan Steber ins Unternehmen geholt. Mittlerweile ist Herr Steber bestens etabliert und besteht auch in einem schwierigeren Marktumfeld mit großem Erfolg. Unsere Kunden können weiterhin auf höchste Qualität und Zuverlässigkeit vertrauen.

Wir danken Herrn Berg für sein hohes Engagement und wünschen ihm Alles Gute!

NEUE HOMEPAGE

Seit kurzem ist unsere neue Homepage im Netz!

Besser strukturiert, informativer, schneller bedienbar und natürlich viel schöner: Dies sind die Vorteile unseres neuen Internet-Auftritts.



Schauen Sie rein – wir freuen uns auf Ihren Besuch!