

OpenText Innovation Tour 2016, 7. und 8. März, München

Der Weg ins digitale Zeitalter

Cloud oder nicht Cloud? Wie so oft überwiegen auch bei dieser Frage in den deutschsprachigen Ländern die – durchaus berechtigten – Bedenken wie der Schutz des geistigen Eigentums und der Privatsphäre. In den USA hingegen ist geradezu ein Cloud-Hype zu beobachten.



Adam Howatson, Chief Marketing Officer von OpenText, bei der Innovation Tour 2015 in München.

In den USA hat man begriffen, dass es einen Grund für Cloud Computing gibt, der alle anderen Vorteile aussticht: die Digitalisierung. Dabei sollten es die Unternehmen in Zentraleuropa sein, die an der Spitze dieses Hypes stehen. Denn traditionell herrschen in Deutschland, Österreich und der Schweiz hoch integrierte, vertikale Wertschöpfungsketten in Form von Indus-

trieclustern mit einer engen Beziehung zum Handel vor. Je mehr und je durchgängiger diese unternehmensübergreifenden Wertschöpfungsketten digitalisiert werden, desto mehr werden die Unternehmen auf Cloud-Infrastrukturen zurückgreifen. Nur mit der Cloud wird das Versprechen der digitalen Wertschöpfungsketten wahr: die direkte Verbindung zum Endkunden.

Sicher und rechtskonform

Informationsmanagement und -analyse auf der Basis sicherer und rechtskonformer Cloud-Umgebungen – privat wie hybrid – lautet das OpenText-Angebot für die Digitalisierungsstrategie. Denn Informationen in allen möglichen Formaten und die Analyse ihrer Bedeutung und Relevanz bilden den Kern digitalisierter Wertschöpfungsketten. Cloud Computing und Analytics sind die Voraussetzung, um bestehende in digitale Geschäftsmodelle zu transformieren.

Auf der OpenText Innovation Tour erfahren Unternehmen, wie sie dieses Angebot für ihren Erfolg in der digitalen Welt nutzen können.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

OPENTEXT™

www.opentext.de/innovationtour

80-prozentige Trefferquote

SAP for Utilities on Hana

Energieversorger gewinnen unmittelbar mit der Umstellung auf SAP for Utilities on Hana. Das zeigen die Ergebnisse des IT-Dienstleisters Gisa aus Halle, der jetzt ein IS-U-Kundensystem erfolgreich auf SAP for Utilities on Hana migriert hat.

Der Kunde profitiert mit der Migration seines IS-U-Systems auf Hana zusätzlich von der progressiven Lizenzstrategie. Der Zeitaufwand auf Datenbankseite, Reporting und Interaktion „in Echtzeit“ gehören on Hana zu den größten Produktvorteilen. Gisa präsentiert die Ergebnisse und Vorteile der erfolgreichen Migration von SAP for Utilities on Hana auch auf der diesjährigen europäischen Leitmesse für die Energie- und Wasserwirtschaft, E-World. Das Unternehmen wird auch die

Ermittlung von Kundenwert und Kündigungswahrscheinlichkeit in Echtzeit unter Nutzung von Hana vorstellen. Besonders für Stadtwerke ist dieser Service interessant, da er mit mehr als 80-prozentiger Trefferquote personenscharf anzeigt, ob ein Kunde in Kürze kündigen will. Marketingmaßnahmen sind auf dieser Grundlage gezielt und nicht mehr nach dem teuren Gießkannenprinzip möglich. Fest steht: SAP-Lösungen ohne Hana wird es nicht mehr geben. Mit innovativen Ideen und Know-how werden die Möglichkeiten

von Big Data schlussendlich zu Lösungen für mehr Geschäft – gerade für die Energiewirtschaft.



Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 99

GISA®
IT. Mehr als Standard.

www.e-world-essen.com