

# 7 GEBOTE FÜR EAI

**DIE KOMPLEXITÄT VON EAI-PROJEKTEN – VOR ALLEM, WENN SIE ÜBER UNTERNEHMENS-  
GRENZEN HINWEG VERLAUFEN – IST NICHT ZU UNTERSCHÄTZEN. DAMIT EAI-PROJEKTE ZUM  
ERFOLG WERDEN, SOLLTEN UNTERNEHMEN EINIGE WICHTIGE FAKTOREN BEACHTEN.**

VON MICHAEL LEUSCHNER

## 1. Prozessorientierung

EAI ist die Überführung betriebswirtschaftlicher Prozesse in technische Abläufe mit der Integration der zugrunde liegenden Systeme. EAI-Projekte sind nur erfolgreich, wenn die Prozesse klar definiert sind. Kurzfristige Änderungen in der Implementierung können enorme Auswirkungen haben.

## 2. Teilprojekte bilden

EAI-Projekte sind komplex – daher ist es ratsam, Teilprojekte zu definieren. Das ermöglicht eine inkrementelle Vorgehensweise, die nach jedem Teilprojekt direkt einen Wertbeitrag (ROI) initiiert.

## 3. Szenariotechnik und externes Know-how

In Szenarien lassen sich mögliche Lösungswege abwägen. Optionen sind die Konsolidierung und Integration von vorhandenen Anwendungen, die Eigenentwicklung und Integration von Funktionen oder der Kauf und die Integration

von neuen Anwendungen. Um Szenarien zu bewerten und umzusetzen, empfehlen sich externe Dienstleister.

## 4. Interdisziplinäres Projektteam

EAI-Projekte sind systemübergreifend – daher besteht das Team idealerweise aus einem EAI-Experten als Projektleiter sowie Anwendungsbetreuern, Datenbankspezialisten und Experten für Kommunikation und Security. Besonders für die Planungsphase braucht es Know-how aus den Fachbereichen. Das Management muss dabei organisatorische Hürden aus dem Weg räumen.

## 5. Standards nutzen

EAI-Projekte sollten sich an Standards ausrichten. Dazu gehören die Projektmethodik sowie Technologien wie XML, WebServices oder BPEL. Das sichert die Übertragbarkeit von Funktionen und erhöht die Anpassungsgeschwindigkeit enorm.

## 6. Berücksichtigung von SOA-, BPM- und B2B-Konzepten

Wer ein EAI-Projekt plant, sollte sich auch mit den Themen SOA und BPM auseinandersetzen, die sich konzeptionell und technologisch auf ähnlichem Terrain bewegen. Je nachdem, inwieweit Zulieferer, Kunden und Partner integriert werden sollen, wird zusätzlich B2B-Technologie-Kompetenz erforderlich sein, da sich dies grundlegend von den klassischen EAI-Ansätzen unterscheidet.

## 7. Produktauswahl einer skalierbaren Lösung

Auf dem EAI-Markt finden sich Anbieter, die Integration als Teil einer Komplettlösungen berücksichtigen. Dabei ist das vermeintlich leistungsstärkste Werkzeug für die individuellen Anforderungen nicht immer am besten geeignet. Performance, Skalierung und ein modulares Preismodell sind die entscheidenden Kriterien. ■

*Michael Leuschner, Manager Sterling Commerce.*

1/4  
180 x 65  
x: 0  
Y: 207,5