

Oracle Forms – auf dem Weg zu neuen Ufern

Stephan La Rocca
PITSS GmbH
Bielefeld

Schlüsselworte

Oracle Forms, ADF BC, Angular JS, Mockups, Projektplan, Mockups, Java Script, Digitale Transformation

Ausgangslage

Viele Unternehmenskritische Forms-Applikationen teilen das gleiche Schicksal. Sie sind vor und über Jahre entwickelt worden und beinhalten einen riesigen Wissenschatz, manifestiert in Datenmodellen und verteilten PL/SQL-Programmen. Teils in der Datenbank implementiert, aber auch sehr oft über Bibliotheken und Forms-Modulen ausgebreitet.

Im Grund passt die Applikation – im Großen und Ganzen – also fast. Aber im Zeitalter der Digitalisierung wünscht sich das Unternehmen mehr, mehr Integration von Kunden und Lieferanten, mehr Tempo bei der Bereitstellung neuer Releases, mehr Innovation bei der Gestaltung der User Experience. Welche Schritte sind notwendig und wie können diese geplant, durchgeführt und nachhaltig dokumentiert werden, wenn nicht unnötigerweise alles neu entwickelt werden soll?

Der Representant

Exemplarisch für eine solche Ausgangslage soll hier der Forms-Kunde AAR dienen.

AAR ist ein global agierender, unabhängiger Anbieter von Dienstleistungen im Luft- und Raumfahrt-Sektor mit Kunden aus Wirtschaft und Regierungen. Gegründet 1955, weist das Unternehmen heute einen Jahresumsatz von rund 1,7 Milliarden Euro auf und beschäftigt mehr als 4.500 Mitarbeiter in 20 Ländern.

Um den Herausforderungen von dynamischen Märkten und technologischen Trends gerecht zu werden, wollte AAR seine Oracle Forms basierte Vertriebs-Software transformieren. Ziel war, die veralteten Systeme abzulösen und gleichzeitig neuere Anwendungen zu implementieren, ohne dass die wertvolle Prozesslogik im Legacy-System beeinträchtigt wird.

Die Aufgabe

Das Digital Services-Team begann seine Arbeit mit dem Messen aktueller Systeme und Prozesse. Es benötigte aktuelle Daten darüber, wie Kundenwünsche dokumentiert wurden und wie effizient Vertriebsmitarbeiter auf sich ergebende Chancen reagieren konnten. AAR fand dabei heraus, dass der zugehörige Prozess langwierig war und sowohl Entscheidungen als auch die Angebotserstellung stark bremste. Direktes Feedback aus Vertriebsgesprächen zeigte auf, dass Kunden eine Antwort innerhalb weniger Minuten, höchstens aber einer halben Stunde erwarteten.

Lange Antwortzeiten resultierten aus dem Umstand, dass Änderungen im Vertriebsprozess in aller Regel schneller stattfanden als die Updates in der unterstützenden Angebots- und Vertriebssoftware durchgeführt werden konnten. Da die selbst entwickelte Legacy Anwendung über Jahrzehnte im Unternehmen verwendet wurde, waren AAR Mitarbeiter daran gewöhnt, den komplizierten Workflow der Anwendung abzukürzen. Unglücklicherweise führte der permanente Einsatz dieser Notlösung zu jahrelangem Datenverlust. Da Daten ein wichtiges Gut für AAR darstellen, war dieser Zustand nicht beizubehalten.

Die Herausforderung bestand darin, Effizienz, Geschwindigkeit und Effektivität der Angebotssoftware zu erhöhen. Das Projekt "Quote Accelerator" war geboren.

Der Vortrag beleuchtet die verschiedenen Phasen des Projektes incl. der Diskussionen um Architektur und Lösungsalternativen. Wie wurden die Prozesse erfasst, wie die Ideen bewertet und wie die

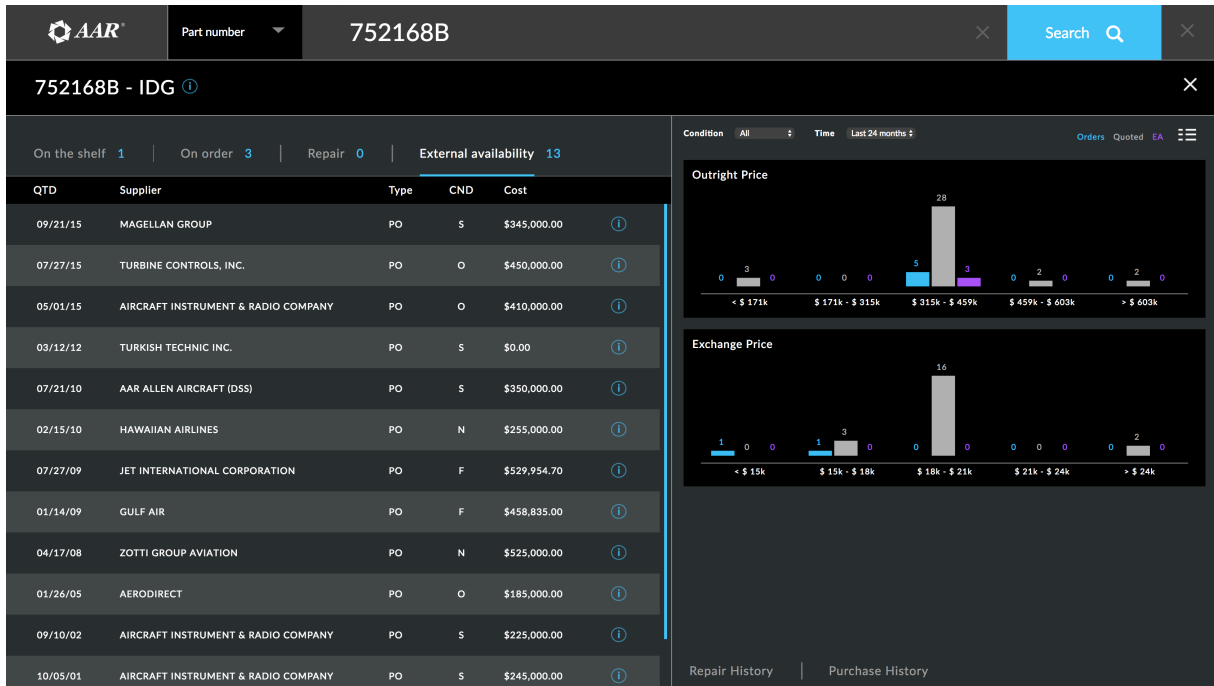


Abb. 2: Customer UI basierend auf AngularJS

Aus der Forms Applikation wurden die benötigten Komponenten identifiziert und alle damit verbundenen Datenzugriffe als REST-Webservices bereitgestellt. Für die effiziente Bereitstellung wurde ADF BC genutzt.

Innerhalb der ersten Workshops wurden Prozesse und die gesamte User Experience an Hand von funktionalen Mockups diskutiert. Schlussendlich fiel die technische Umsetzung auf AngularJS. Zusätzlich wurde sichergestellt, dass ein API-Plattform-Layer bereitgestellt wurde, die eine Verwendung aller Komponenten über eine Cloud ermöglichte.

Die Botschaft

Das Projekt fühlt sich ein bisschen an, wie eine Erfolgsgeschichte über digitale Transformation in der Luftfahrt.

Eines der Hauptziele des "Quote Accelerator" war es, AAR von ihrer veralteten Oracle Anwendung zu befreien. Die strukturierte API war ein wichtiger Schritt, die Daten schnell und sicher auszuliefern und in moderneren Anwendungen zur Verfügung zu stellen. Dadurch wurde es ermöglicht, neue digitale Investitionen zu tätigen, die ohne negativen Einfluss durch zu Grunde liegende System bleiben, Doppelarbeit verhindern und Alt-Investitionen im Legacy-System zu sichern und sogar aufzuwerten.

Fazit

Anforderungen erwachsen aus zunehmender Digitalisierung im Markt oder sich neu eröffnender Möglichkeiten. Leider lassen sich nicht alle so einfach in den Legacy-Applikationen verankern, da technologische Hürden das verhindern. Die Lösung ist aber nicht immer notwendigerweise ein kompletter Wechsel einer Architektur, die nach langer Investition erstmal nur den Status-Quo aus Business-Prozess-Sicht sichert. Planbar, effizient und zielgerichtet können einzelne Prozesse herausgegriffen und den Anforderungen an die Digitalisierung angepasst werden.

Versuchen Sie es!

Kontaktadresse:

Stephan La Rocca
PITSS GmbH
Otto-Brenner-Str. 209
D-33604 Bielefeld

Telefon: +49 (0) 521-54679507
Fax: +49 (0) 521 54679501
E-Mail: slarocca@pitss.com
Internet: www.pitss.de