

Add-ons



Jetzt
Ticket
sichern

Early-Bird bis
28. September



2017
DOAG

Konferenz + Ausstellung
21. - 24. November in Nürnberg

mit
eigenem
SAP-
Stream

**PROGRAMM
ONLINE**

mit rund 450 Vorträgen

2017.doag.org

Eventpartner:

AUG
AUSTRIAN ORACLE USER GROUP

SOUG
Swiss Oracle User Group

iJUG
Verbund

ORACLE





Robert Korec, CvD
E-3 Magazin

Add-ons/4

Die Umstellung der Business Suite auf S/4 bringt sowohl für Bestandskunden als auch für SAP-Partner Herausforderungen. Das betrifft auch den Bereich Add-ons.

Der Umstieg auf S/4 ist trotz aller Simplification-Ansagen der SAP kein Spaziergang. Simplicity à la S/4 bedeutet keinesfalls, dass sämtliche individuellen Anforderungen von Branchen oder Einzelunternehmen in S/4 abgebildet werden oder länderspezifische Eigenheiten stets auf dem neuesten Stand verfügbar sind. Add-ons werden auch in Zukunft nicht obsolet.

Dass S/4 kein offizieller Nachfolger der Business Suite ist, heißt auch, dass bisherige Add-ons nicht automatisch auf S/4 laufen.

Maintenance Planner

Für den SAP-Bestandskunden stellt sich beim Umstieg zunächst also die Frage, ob seine Add-ons Hana-kompatibel sind. Hier kommt der Maintenance Planner von SAP ins Spiel. Der Nachfolger des Maintenance Optimizers überprüft Business Functions, Industrielösungen und Add-ons auf ihre Umstellungsfähigkeit.

Um Verzögerungen zu vermeiden, empfiehlt SAP, diesen Readiness-Check sehr früh durchzuführen. Für SAP-Partner heißt das, dass sie Add-ons in ihrem Portfolio gegebenenfalls anpassen müs-

sen oder sich in einem weiteren Schritt auch einem neuerlichen Zertifizierungsverfahren für S/4 Hana unterziehen müssen.

Bedrohen Microservices das SAP-Ökosystem?

Mit der Hana Cloud Platform hat SAP auch die Möglichkeit geschaffen, sogenannte Microservices innerhalb des Cores zu entwickeln. SAP möchte darüber hinaus auch gewisse branchenspezifische Anwendungen, die außerhalb des Cores entwickelt wurden, in den S/4-Core integrieren. Microservices zielen darauf ab, schnell auf Entwicklungen etwa bei geänderten Gesetzgebungen reagieren zu können. Die Geschwindigkeit und Flexibilität, die Microservices versprechen, sind mit traditionellen Add-ons kaum erreichbar. Das setzt auch jene SAP-Partner unter Druck, die Add-ons längerfristig entwickeln. Auch die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) hat sich des Themas bei den Technologietagen in Mannheim Ende Februar angenommen. Der Anwenderverein sieht für seine Mitglieder eine grundsätzlich positive Entwicklung, solange die Qualität

dieser kleinen Dienste stimmt: „Eine schnell entwickelte App muss qualitativ mit einer bisher üblichen Add-on-Partnerlösung vergleichbar sein. Hier muss ein solider Weg gefunden werden – zwischen langjährigem Know-how und schneller Innovation“, führte Ralf Peters, Vorstand Technologie der DSAG, damals ins Treffen. Von einem Partner-Ökosystem, das beide Seiten einer Medaille abdecken könne, profitieren auch die DSAG-Mitglieder mit ihren vielfältigen Anforderungen, so Peters weiter. Der kommende DSAG-Jahreskongress im September wird zeigen, ob die Entwicklungen seit den Technologietagen Anlass zur Sorge geben oder ob die Zuversicht bei den Anwendern überwiegt.

Lizenzfrage

Mit SAP NetWeaver Foundation for Third Party Applications wurde die technische Möglichkeit zur Nutzung von Add-ons geschaffen. Inwieweit diese Nutzung und der damit verbundene Zugriff auf Daten zusätzlich Lizenzen erfordern, wird auch in Bremen ein viel diskutiertes Thema für die geplagten Bestandskunden werden.

Das E-3 Team zieht um!

Ab dem 30. 8. 2017 erreichen Sie uns unter:

+49 8654 77130-0



Automatisierte Dokumentenprozesse, Cloud und SAP

Die Herausforderungen der Auftragserfassung meistern

Die Auftragserfassung ist ein Schlüsselbereich im Unternehmen. Hier liegt die Schnittstelle zum Kunden, hier werden die Umsätze erfasst. Dabei geht es längst nicht mehr nur um das Eintippen von Bestellinformationen ins SAP-System.

Die Herausforderungen bei der Auftragserfassung liegen in einer heterogenen Umgebung: Unterschiedliche Systeme mit Kundeninformationen müssen bedient werden, Aufträge erreichen das Unternehmen auf unterschiedlichsten Kanälen und in unterschiedlichsten Formaten. Dies alles zu konsolidieren, ist eine komplexe Aufgabe. Hier können IT-Lösungen helfen.

Ein Praxisbeispiel: Ein führendes Unternehmen aus dem Bereich In-vitro-Diagnostik wollte eine Lösung für die automatisierte Auftragsverarbeitung in das vorhandene SAP®-System integrieren. Jährlich wurden an verschiedenen Standorten 75.000 Aufträge erfasst, die per Fax- und E-Mail eingingen und per Microsoft Outlook verarbeitet wurden.

Für die Kundenbetreuer erwies sich das jedoch als zu mühsam, da alle Aufträge von Hand bearbeitet, sortiert, eingegeben, weitergeleitet und gespeichert werden mussten. Im Falle einer Kundenanfrage sollten die entsprechenden Dokumente zudem schnell auffindbar sein.

„Wir brauchten eine effizientere Lösung, um den Kundenservice bei der Auftragsbearbeitung zu verbessern“, erzählt der Senior Manager im Kundenservice. „Unsere bisherigen Prozesse wiesen zu viele manuelle Vorgänge auf. Außerdem brauchten wir eine höhere Datentransparenz, um die Anforderungen der Kunden während des gesamten Bestellprozesses erfüllen zu können.“ Daraufhin prüfte das Unternehmen zunächst

verschiedene Lösungen, die von branchenbekannten Händlern vertrieben werden und entschied sich nach Durchführung einer Machbarkeitsstudie für den Einsatz der cloud-basierten Automatisierungslösung von Esker für die Auftragsabwicklung.

„Preis, Präsentation, Erfahrung, SAP-Zertifizierung – alles hat gepasst. Die Esker-Lösung erfüllt alle unsere Anforderungen und unsere Erwartungen wurden mehr als übertroffen.“

Die Lösung wurde in die SAP-Umgebung integriert und sorgt dort für die vollelektronische Auftragsverarbeitung. So konnten die Effizienz und Produktivität der Auftragsabwicklung per E-Mail und Fax gesteigert werden, ohne für das wachsende Auftragsvolumen zusätzliche Mitarbeiter einstellen zu müssen.

Reduzierte Bearbeitungsdauer um 75 Prozent

Heute ist der gesamte Auftragsverwaltungsprozess automatisiert – vom Auftragsingang bis hin zur Auftragserstellung im SAP-System. Die intelligente Datenerfassungstechnologie extrahiert Bestellinformationen, und der automatisierte Workflow leitet die Aufträge an den zuständigen Kundenbetreuer weiter. So konnten zahlreiche Vorteile erzielen:

- Schnelle und problemlose Lösungsbereitstellung durch das Cloud-Modell und flexible Entwicklungsverfahren
- Im Schnitt nur noch vier statt acht Schritte für die Bearbeitung eines Auftrags
- Im Schnitt nur noch zwei statt acht Minuten für die Bearbeitung eines Auftrags
- Bearbeitung des wachsenden Auftragsvolumens ohne zusätzliche Mitarbeiter
- Verstärktes Engagement und höhere Zufriedenheit im Auftragsabwicklungsteam

- Flexibler Einsatz über die Auftragsabwicklung hinaus, z. B. automatisierte Verarbeitung von Wartungsverträgen

Die Integration von Cloud-Anwendungen ins SAP-System sorgt für eine hohe Automatisierungsrate:

Cloud-Lösungen sind auf dem Vormarsch, bieten sie doch anwenderorientierte Zugriffsmöglichkeiten über einen Webbrowser, während die eigentliche Anwendung in der Infrastruktur des Dienstleisters betrieben wird. Dies spart Kosten für den eigenen Betrieb und schafft Flexibilität. Esker hat eine jahrelange Erfahrung als Cloud-Dienstleister. Weltweit nutzen mehr als 5.000 Kunden, von Konzernen bis zu Mittelständlern, die Esker Cloud-Lösungen zur Automatisierung von Dokumentenprozessen:

- Automatisierung Rechnungseingang
- Automatisierung Auftragseingang
- Anlegen und Verwalten von Bestellanforderungen und Bestellungen in einer Beschaffungsanwendung
- Automatisierte Erstellung und Zustellung von Ausgangsrechnungen als E-Rechnung mit oder ohne Signatur, je nach länderspezifischer Voraussetzung, plus Druck in Papierform, Clearing-Anbindungen
- Archivierung mit Online-Zugriff nach internationalen Steuerrichtlinien

Weitere Informationen finden Sie unter esker.de und blog.esker.de. Besuchen Sie uns gerne auf dem DSAG-Jahreskongress Stand L5.



Dr. Rafael Arto-Haumacher
ist Leiter der deutschen Niederlassung von Esker.



Esker Software GmbH

Dornacher Straße 3a
85622 Feldkirchen
Telefon: +49 89 700887-0
info@esker.de
www.esker.de

Alles, was die SAP-COMMUNITY wissen muss,
finden Sie monatlich im E-3 MAGAZIN.

Ihr WISSENSVORSPRUNG im Web, auf iOS und Android
sowie PDF und Print: e-3.de/abo

Wer nichts
weiß,
muss alles
glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



SAP® ist eine eingetragene Marke der SAP AG in Deutschland und in den anderen Ländern weltweit.

www.e-3.de

SAPUI5, 3-D, Cloud und Co.:

UI Angebotskonfigurator von msg treorbis schafft intuitives Benutzererlebnis

Bei der Konfiguration komplexer Produkte erwartet heute auch der B2B-Anwender einen Komfort wie beim Onlineshopping: ein „Guided Selling“ ohne technische Hürden, übersichtlich, gerne in 3-D und natürlich auch auf dem Mobilgerät abrufbar. Der innovative UI Angebotskonfigurator von msg treorbis erfüllt diese Anforderungen.

Von Michael Neuhaus, msg treorbis GmbH

In der digitalen Geschäftswelt unserer Tage wächst auch im B2B-Bereich die Nachfrage nach individuell konfigurierbaren Produkten, egal ob bei Herstellung von Lkw-Aufliegern, Gefahrstoffcontainern, Windanlagen, Pumpen oder Getrieben.

Um den damit verbundenen Anforderungen effizient begegnen zu können, brauchen diese Fertigungsunternehmen eine vernetzte Wertschöpfungskette. Nur so ist es ihnen möglich, Produkte in beliebigen Mengen bis hin zur Losgröße 1 wirtschaftlich, das heißt nicht aufwendiger als zu Kosten wie bei der Serienfertigung, herzustellen – Stichwort Smart Factory.

Erfolgsfaktor Konfiguration

Das bedeutet, dass schon die Standardausführung eines Produkts eine Vielzahl von Konfigurationsmöglichkeiten, sprich von Varianten und Konfigurationsdaten umfasst, die verwaltet und gepflegt sein wollen. Und die Zahl der Produktvarianten und damit auch die Komplexität der Konfiguration wächst stetig. Effiziente, praxisgerechte und optimal an die Anforderungen der verschiedenen Anwendergruppen angepasste Konfigurationsprozesse sind daher wesentlich für den wirtschaftlichen Erfolg, insbesondere da die Konfigurationsdaten in nahezu allen Geschäftsprozessen benötigt werden: im Vertrieb, im Einkauf, in der Produktion, der Finanzbuchhaltung und im Controlling.

Kompetenter Lösungspartner

Unterstützung bei der Optimierung und der zukunftsorientierten Gestaltung der Konfigurationsprozesse im SAP-Umfeld finden Variantenfertiger bei msg treorbis aus Hamburg. Mit einer Beratungs-, Pro-

zess- und Technologiekompetenz, die auf mehr als 20 Jahren Erfahrung basiert, erarbeiten die Experten von msg treorbis gemeinsam mit dem Kunden ein individuelles Lösungskonzept, das exakt auf das Konfigurationswerkzeug zugeschnitten ist, für das der Kunde sich entscheidet: der SAP-Variantenkonfigurator (LO-VC) oder die Software SAP Configure, Price and Quote (SAP CPQ).

Mit msg treorbis Variant, einem in der Praxis vielfach bewährten, SAP-basierten Add-on, stellt der SAP-Komplettanbieter eine Plattform zur Verfügung, die mehr als 60 Lösungen beinhaltet, mit denen sich die Prozesse und das Datenmanagement im Rahmen der Produktkonfiguration vereinfachen und verbessern lassen. Damit kann der Zeitaufwand für den Support der Konfiguration um bis zu 80 Prozent, der für die Neuanlage eines Produkts um bis zu 70 Prozent gesenkt werden.

Konfigurator mit SAPUI5

Neben größerer Effizienz erwartet der Anwender für die Arbeit mit der Konfiguration, egal ob es sich um den Vertriebsaußen- oder -innendienst handelt, um einen Ingenieur oder um einen Endkunden, das gleiche intuitive Erlebnis wie beim privaten Onlineshopping, am Desktop-PC genauso wie mobil per Smartphone oder Tablet.

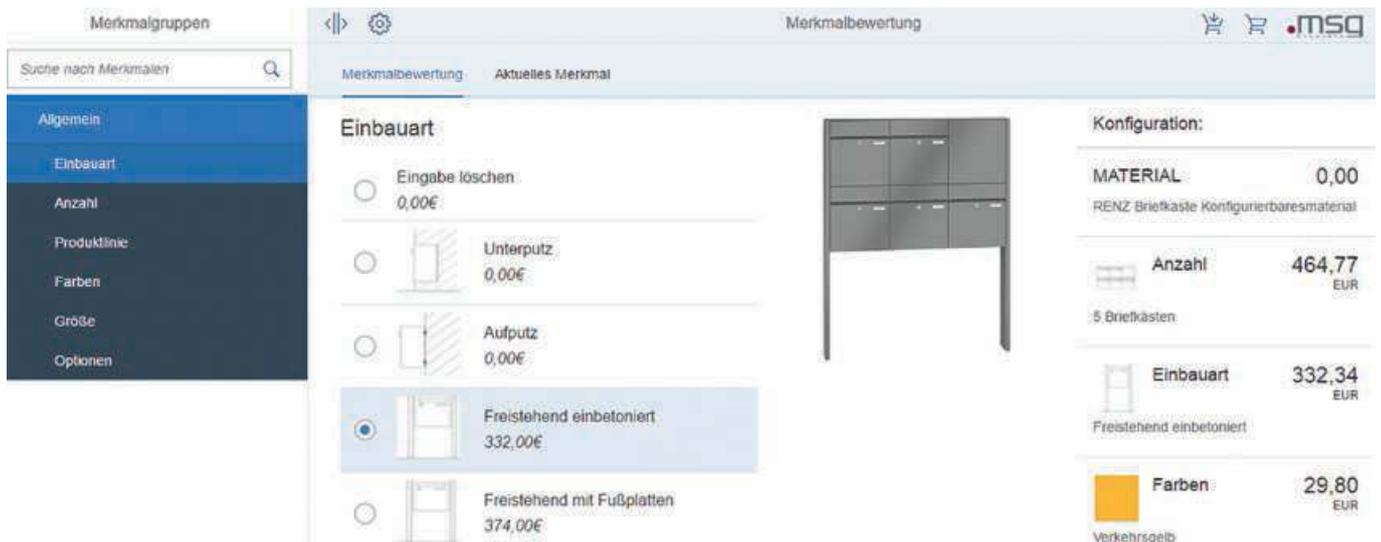
Genau hier setzt der innovative, webbasierte UI Angebotskonfigurator an, ein Bestandteil von msg treorbis Variant und ebenfalls ein Add-On. Die Anwendung mit ihrer modernen, einfach zu bedienenden HTML5-(SAPUI5)-Oberfläche passt sich dank Responsive Design automatisch an das jeweilige Betriebssystem wie auch an das Endgerät an und erfüllt damit den Wunsch nach einfacher und komfortabler Bedienung. Auf der SAPUI5-Oberfläche,

deren Bedienung so leicht verständlich ist wie die einer Consumer-App und die die Konfigurationsprozesse übersichtlich in einem 3-D-Modell visualisiert, wird selbst ein weniger geübter Anwender sicher, schnell und mühelos durch alle Schritte geführt. Damit jeder Kunde eine maßgeschneiderte und exakt an seine Bedürfnisse angepasste Konfigurationslösung erhält, lässt sich die SAPUI5-Oberfläche im Hinblick auf das Layout, den Ablauf des Konfigurationsdialogs, die Visualisierung der Merkmalsbewertung und das Corporate Design anpassen. Die nötigen Ergänzungen und Erweiterungen nehmen die Experten von msg treorbis in der webbasierten Entwicklungsumgebung SAP Web IDE vor.

Onlinezugriff auf Daten

Der UI Angebotskonfigurator erlaubt zudem den direkten Onlinezugriff auf aktuelle Daten im SAP-Back-End, egal ob diese aus LO-VC oder aus SAP CPQ stammen. So kann das Konfigurationswissen, das dort hinterlegt ist, eins zu eins genutzt werden, während die Benutzerinteraktion im UI Angebotskonfigurator verwaltet wird. Damit fallen die sonst üblichen technische Hürden, die den Zugriff auf Konfigurationsdaten oft erschweren, wie auch die doppelte Datenhaltung mit all ihren Nachteilen, etwa der Gefahr von Inkonsistenzen im Datenbestand – ein nicht zu unterschätzender Vorteil.

Aufgrund der Onlineverbindung erscheint jede Änderung an den Konfigurationsdaten im SAP-Back-End praktisch in Echtzeit auch im UI Angebotskonfigurator. Besonders für Unternehmen, deren Konfigurationsmodelle und/oder Regelwerke häufigen Änderungen unterliegen, bedeutet das einen echten Mehrwert. Im Gegenzug wird auch jede Änderung, die der An-



Konfiguration mit dem msg treorbis UI5 Angebotskonfigurator.

wender am 3-D-Konfigurationsmodell in der Webanwendung vornimmt, unverzüglich in den Datenbestand im SAP-Back-End übernommen.

Konfiguration wird zum Guided Selling

Ausgangspunkt für einen Konfigurationsprozess im UI Angebotskonfigurator bildet die Produktfindung. Falls er die Materialnummer nicht kennt, kann der Vertrieb über Bedarfsabfragen, Image Maps und diverse Filter das zu konfigurierende Produkt über mehrere Stufen einfach und mühelos auswählen. Ist der entsprechende Artikel ausfindig gemacht, beginnt der eigentliche Konfigurationsprozess. Schritt für Schritt führt der UI Angebotskonfigurator den Benutzer durch die Abläufe bis zur fertigen Konfiguration, in die auch Bilder, Zeichnungen und technische Beschreibungen einbezogen werden. Dieser Prozess wird als Guided Selling bezeichnet.

Fehlt eine Angabe oder ist die gewählte Kombination von Merkmalen unzulässig oder technisch nicht machbar, wird dies sofort signalisiert. Darüber hinaus werden dem Anwender automatisch Alternativen angezeigt. Von dieser Funktion profitieren in erster Linie Benutzer wie der Vertriebsaußendienst oder der Kunde, die in der Regel kein tief gehendes technisches Know-how in Bezug auf die Machbarkeit einer Produktvariante brauchen.

Hohe Flexibilität dank mobiler Prozesse

Dies alles und die Möglichkeit, den UI Angebotskonfigurator unterwegs auf mobilen Endgeräten zu nutzen, bringt einen enormen Zugewinn an Qualität und Flexibilität. In einer dynamischen Geschäfts-

welt ist es durchaus wettbewerbsrelevant, wenn der Außendienst vor Ort beim Kunden die Möglichkeit hat, ein Produkt zügig und mit geringem Aufwand auf dem Mobilgerät zu konfigurieren, die technische Machbarkeit zu prüfen, den Preis korrekt zu ermitteln und den Lieferzeitpunkt zu berechnen. Genauso ist es möglich, dem Kunden auch nur einen ersten Überblick über verschiedene konfigurierbare Lösungen und ihre Kosten zu verschaffen. Dazu benötigt der Außendienst lediglich Zugriff auf bestimmte Konfigurationsdaten, nicht auf die gesamte Konfiguration. Umfangreichere Zugriffsrechte brauchen dagegen Vertriebsmanager oder Produktexperten, wenn sie Details einer Konfiguration prüfen oder Preise bzw. Rabatte bestätigen wollen. Welche Rechte jeder Endanwender hat und welche Daten er im SAP-Back-End einsehen und bearbeiten kann, regelt ein rollenbasiertes Berechtigungskonzept. Der UI Angebotskonfigurator nutzt dafür das SAP-Berechtigungswesen.

Vielfältig einsetzbar im SAP-Umfeld

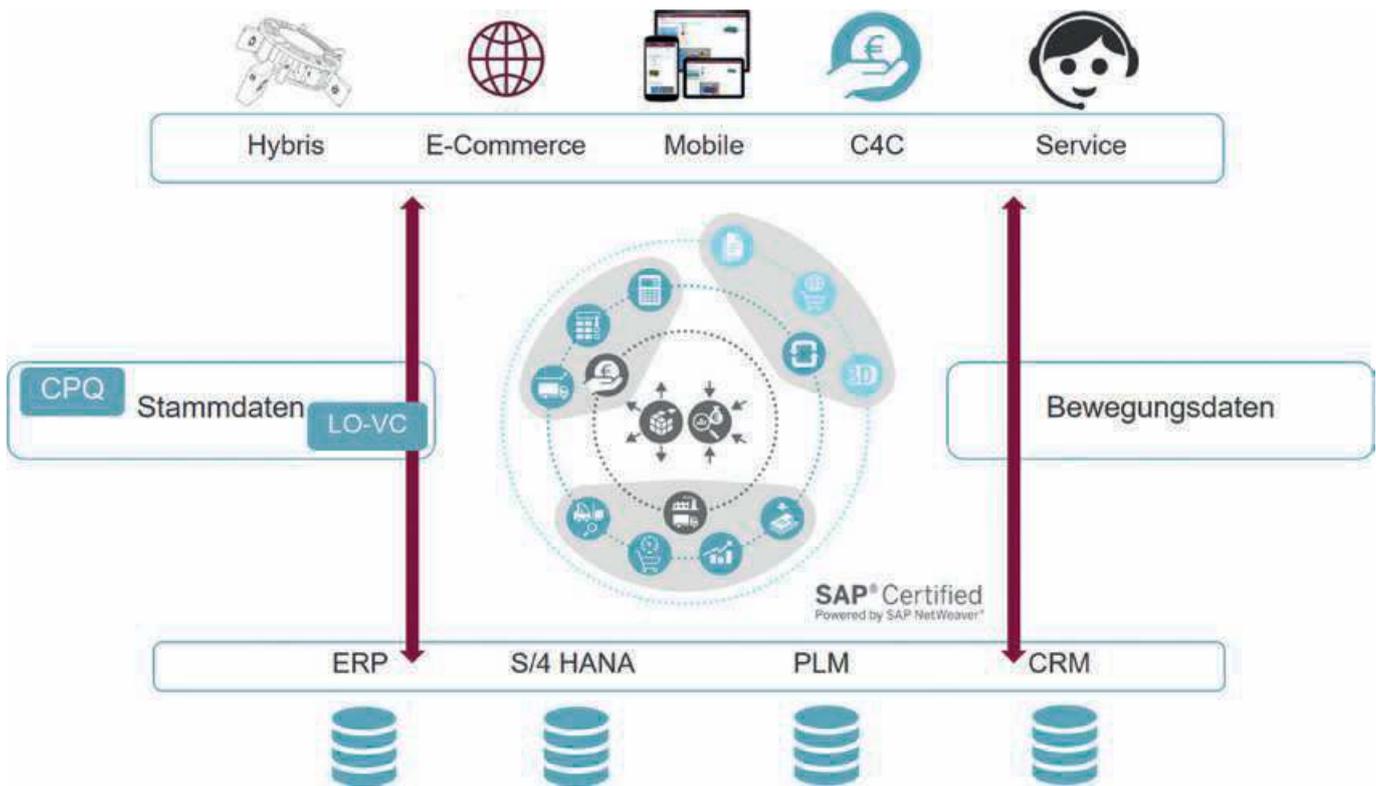
Bei der Variantenkonfiguration hat sich msg treorbis zum Ziel gesetzt, gemeinsam mit dem Kunden die optimale Lösung für jeden einzelnen Anwendungsfall zu finden. Der Einsatz des UI Angebotskonfigurator ist deshalb grundsätzlich in verschiedenen Szenarien möglich: Im SAP-Umfeld sind das SAP ERP, die SAP Business Suite oder SAP S/4HANA sowie SAP Hybris Cloud for Customer, darüber hinaus ist das Add-on auch mit Microsoft Dynamics CRM (365) und Salesforce.

com kompatibel. Voraussetzung für die Nutzung in Verbindung mit SAP ERP, der SAP Business Suite oder SAP S/4HANA ist die Installation von SAP Fiori Launchpad, dem zentralen Einstieg in die SAP-Fiori-Welt, und der Komponente SAP Gateway. Sie „versorgt“ den Konfigurator über das Standardwebprotokoll OData (Open Data) mit den nötigen Daten und Funktionen aus dem Back-End, im Gegenzug wird die dort erstellte Konfiguration in das Back-End zurückgeschrieben. SAP Gateway kann auf dem vorhandenen SAP-System oder eigenständig und damit unabhängig von den Releasezyklen installiert werden.

Die Verknüpfung mit SAP Hybris Cloud for Customer, einer CRM-SaaS-Cloud-Lösung, erfolgt über SAP Cloud Platform Integration, die von Unternehmen auch häufig genutzt wird, um Kundendaten, Preise und Artikel in SAP Hybris Cloud for Customer zu verteilen. Der UI Angebotskonfigurator wurde daher speziell für den Betrieb auf dem Platform-as-a-Service-Angebot (PaaS) SAP Cloud Platform angelegt. Via OData-Services werden von SAP Cloud Platform aus die Konfigurationsdaten, die für eine Angebotserstellung erforderlich

Michael Neuhaus,
Geschäftsführer msg treorbis GmbH





Single Source of Truth für den msg treorbis UI Angebotskonfigurator.

sind, an SAP Hybris Cloud for Customer übermittelt. Auch in diesem Fall werden alle Daten ausschließlich „on Premise“ im SAP-Back-End – SAP ERP, SAP Business Suite, SAP S/4HANA – geführt, das per SAP Cloud Connector mit dem UI Angebotskonfigurator verknüpft ist. Erfahrungs-

gemäß verfolgen viele Unternehmen mit ihrer IT-Strategie einen Best-of-Breed-Ansatz: Betriebswirtschaftliche Kernprozesse werden in der integrierten, sicheren Arbeitsumgebung von SAP abgebildet, z. B. in SAP ERP, SAP Business Suite, SAP S/4HANA, Abläufe im Vertrieb, im Marketing und im Service dagegen in der CRM-Lösung eines anderen Anbieters. Beliebt sind etwa Microsoft Dynamics CRM bzw. Microsoft Dynamics 365 oder Salesforce.com.

Aus diesem Grund haben die Experten von msg treorbis die Möglichkeit einer direkten Einbindung des UI Angebotskonfigurators in die CRM-Lösungen dieser beiden Anbieter geschaffen – ein echtes Highlight und zugleich ein Alleinstellungsmerkmal dieses Add-ons. So ist es möglich, aus den erwähnten CRM-Anwendungen heraus direkt auf die SAP-Produktkonfiguration (LO-VC, SAP CPQ) zuzugreifen und damit den Angebotsprozess einfach und schnell zu erledigen. Da der Konfigurator über eine eigene Schaltfläche direkt in die Bedienoberfläche der jeweiligen CRM-Software eingebettet ist, muss sich der Fachanwender nicht einmal bewusst machen, in welcher Applikation er gerade arbeitet.

Deshalb entwickeln die Experten von msg treorbis den UI Angebotskonfigurator zielgerichtet weiter, unter anderem auf der Grundlage konkreter Kunden- und Marktanforderungen.

Geplant ist, die Webanwendung demnächst als eigenständige digitale App über SAP Cloud Platform bereitzustellen und dabei die Agilität und Flexibilität des PaaS-Angebots auch im Hinblick auf die Entwicklung von Innovationen zu nutzen. Ideen dafür sind bereits vorhanden. Zum Beispiel will man dem B2B-Anwender Funktionen an die Hand geben, mit denen er seine Anforderungen an ein Produkt im UI Angebotskonfigurator ganz ohne Konfiguration beschreiben kann. Auf der Basis dieser Beschreibung soll er automatisch und übersichtlich visualisiert passende Lösungsvorschläge erhalten. Doch das ist noch Zukunftsmusik.

UI Angebotskonfigurator von msg treorbis:

Die zehn wichtigsten Vorteile auf einen Blick

- Hohes Benutzererlebnis dank intuitiver SAPUI5-Oberfläche
- Nahtlose Integration in SAP ERP, SAP S/4HANA, SAP Hybris C4C
- Direkter Onlinezugriff auf Daten aus LO-VC und SAP CPQ
- Einfacher Zugang zum SAP-Konfigurationswissen
- Hohe Flexibilität durch Nutzung auf Mobilgeräten (Responsive Design)
- Geführter und einfacher Konfigurationsprozess (Guided Selling)
- Übersichtliche Visualisierung der Konfiguration in 3-D
- Einfache Anpassung des UI Angebotskonfigurators an individuelle Anforderungen
- Einfache Pflege der Struktur des UI Angebotskonfigurators
- Einbettung in CRM-Software von Microsoft und Salesforce.com

Die Zukunft der Konfiguration ist heute

In Bezug auf die Produktkonfiguration kommen auf Fertigungsunternehmen laufend neue Herausforderungen zu.



msg treorbis GmbH

Bei dem Neuen Krahn 2
20457 Hamburg
Telefon: +49 40 33441500
info@msg-treorbis.de
www.msg-treorbis.de

Ein Job für

ECHTE MACHER

Gemeinsam bringen wir Projekte
zum Erfolg.

SOFTWARE ENGINEERING
MADE IN GERMANY

karriere.msg.group



KPI-Pakete von WSW Software

Das A und O für Agilität, Flexibilität und Transparenz

Hocheffiziente Business-Analytics-Prozesse auf der Basis aktueller Leistungskennzahlen sind in der volatilen Geschäftswelt von heute ein wettbewerbsrelevanter Faktor. Einen schnellen und preiswerten Einstieg in Business Analytics im SAP-Umfeld ermöglicht WSW Software mit vordefinierten, modularen KPI-Paketen für Vertrieb, Einkauf und Produktion, mit hoher Beratungskompetenz und umfangreichen Leistungen.

Von Roland Steinhilber, WSW Software GmbH

Die Software-Pakete von WSW, die sich als Add-on nahtlos in die vorhandene SAP-Systemlandschaft integrieren und „out of the box“ industriespezifische KPIs für Automobilzulieferer oder Pharmahersteller bereitstellen, bilden die Grundlage für eine maßgeschneiderte Business-Analytics-Lösung. In der dynamischen Geschäftswelt unserer Tage unterliegt das Geschäft ständigen Veränderungen, sei es weil die Kunden immer wieder neue Wünsche haben oder weil die digitale Transformation die althergebrachte Geschäftsstrategie infrage stellt.

Wettbewerbsfaktor Business Analytics

Das A und O für Unternehmen, die auf lange Sicht erfolgreich am Markt operieren wollen, sind schlagkräftige Business-Analytics-(BA)-Prozesse nahezu in Echtzeit, die eine transparente Sicht auf aktuelle Kennzahlen aus Vertrieb, Produktion und Einkauf bieten und verlässliche Prognosen zur Geschäftsentwicklung ermöglichen. Nur so kann das Management schnell und flexibel auf plötzliche Veränderungen im Geschäft reagieren und es gleichzeitig vorausschauend planen und steuern.

Das setzt jedoch voraus, dass das Unternehmen über ein standardisiertes und automatisiertes operatives und strategisches Reporting mit einheitlichen Kennzahlen (Key Performance Indicators, KPIs) verfügt, das auch branchenspezifische KPIs bereitstellt. Ebenso wichtig ist der Einsatz moderner Front-End-Tools, die diese KPIs übersichtlich visualisieren – am Desktop wie auch mobil auf dem Smartphone oder dem Tablet – und die Abfragen in beliebiger Aggregation und



Roland Steinhilber,
Leiter Geschäftsbereich Business Analytics, WSW Software GmbH

Granularität erlauben. Auch die Performance ist ein nicht zu unterschätzender Wettbewerbsfaktor – Stichwort Echtzeitanalysen bzw. „Live-Business“: Wenn die Kennzahlenberichte nach wenigen Sekunden vorliegen und Abfragen auch auf große Datenmengen (Big Data) im Handumdrehen durchgeführt sind, kann das Management umgehend handeln. Zugleich spart es wertvolle Arbeitszeit, und den Endanwendern bleibt mehr Raum für ihre Kernaufgaben.

Mittelstand: BA steckt noch in Kinderschuhen

Die Realität stellt sich jedoch häufig ganz anders dar. Vor allem in mittelständischen Unternehmen steckt Business

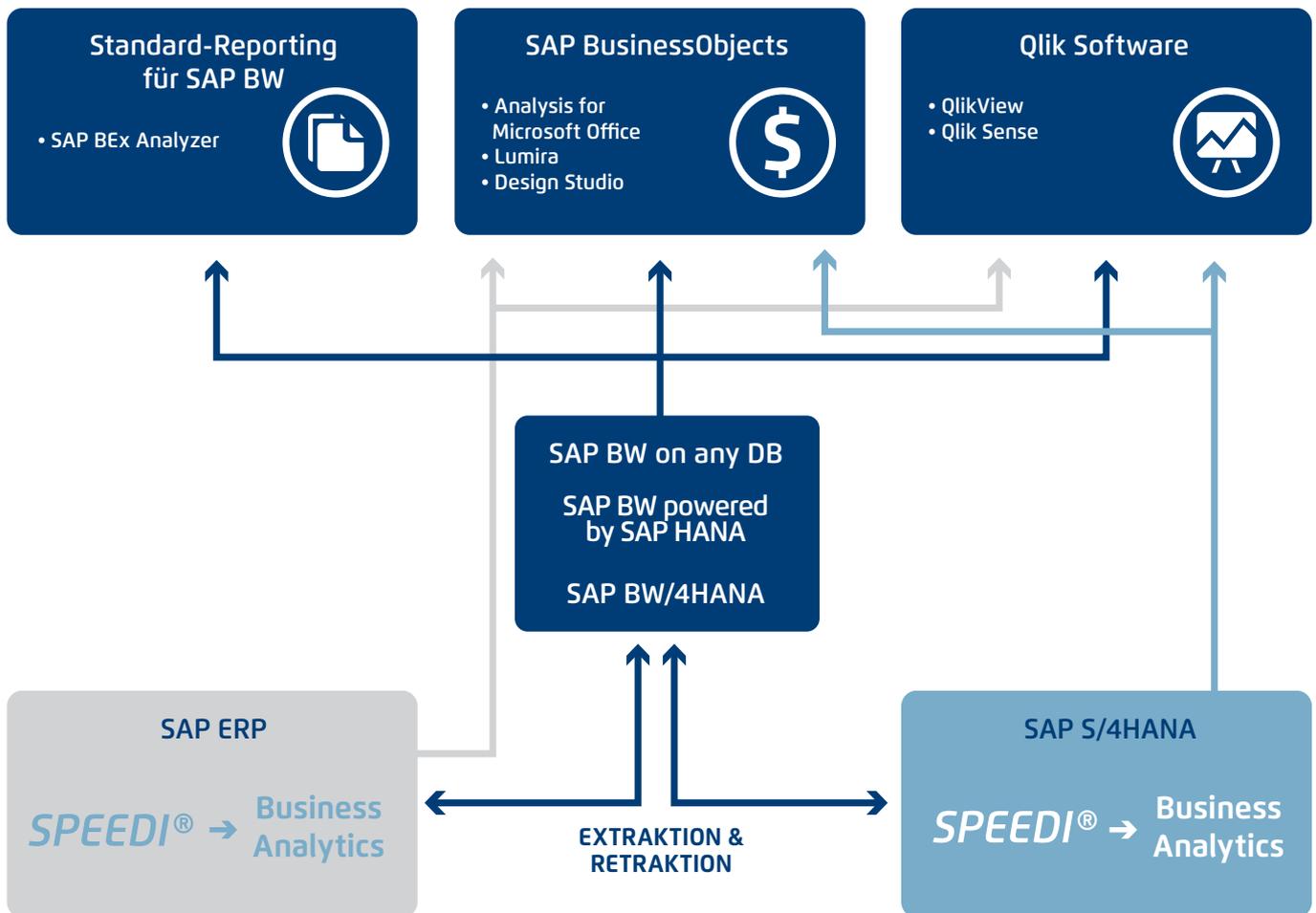
Analytics oft noch in den Kinderschuhen. In vielen Fällen werden dort für Analysen und Planungsprozesse mit großem Aufwand eigenprogrammierte Excel- oder Datenbanklösungen genutzt. Aufgrund der verteilten Datenhaltung liegen KPIs zudem nicht einheitlich definiert vor, sondern müssen umständlich und zeitraubend manuell konsolidiert werden, bevor sie ausgewertet werden können.

Die negativen Folgen sind bekannt: Die Qualität der KPIs und damit auch des Reportings leidet, und Analyseberichte liegen erst mit starkem Zeitverzug vor, sodass Entscheidungen auf der Grundlage von Daten getroffen werden, die unter Umständen nicht mehr aktuell sind. Das Risiko einer Fehlentscheidung steigt. Dennoch scheuen Mittelständler auch im SAP-Umfeld in vielen Fällen immer noch vor Business Analytics zurück, weil sie eine lange Projektdauer und hohe Kosten befürchten.

Schneller Einstieg dank KPI-Paketen

Mittelständische Firmen suchen daher einen schnellen und kostengünstigen Einstieg in die BA-Welt. Den finden Unternehmen, die SAP-Lösungen einsetzen, in den vordefinierten, modularen KPI-Paketen von WSW Software. Diese Pakete bündeln die Berichts- und Analysefunktionen, die das in der Praxis vielfach bewährte SAP-basierte Add-on *SPEEDI* von Haus aus mitbringt, nach Geschäftsbereichen und erweitern und ergänzen sie um zusätzliche KPIs. Dazu zählt beispielsweise die Analyse des Abrufverhaltens bei den SAP-Lieferplänen.

Die KPI-Pakete, ebenfalls Add-ons, die auf Wunsch auch individuell zusammengestellt werden können, zeichnen



Die vollständig in SAP ERP oder SAP S/4HANA integrierten Business-Analytics-Pakete von WSW Software stellen wichtige industriespezifische KPIs bereit und bilden den Ausgangspunkt für den Aufbau einer maßgeschneiderten Business-Analytics-Lösung im SAP-Umfeld.

sich durch hohe Flexibilität in Bezug auf den Einsatz im SAP-Umfeld aus. Sie lassen sich in Verbindung mit SAP ERP oder SAP S/4HANA Enterprise Management einsetzen und integrieren sich nahtlos in die vorhandene SAP-Software. Die Pakete arbeiten im Verbund mit einem SAP Business Warehouse (SAP BW) – on any-DB oder powered by SAP HANA – sowie mit SAP BW/4HANA, können aber auch als eigenständige Lösung installiert und genutzt werden.

Industriespezifische KPIs „out of the box“

Ein großes Plus der Business-Analytics-Pakete von WSW Software ist, dass sie „out of the box“ branchenspezifische KPIs bereitstellen, wie sie beispielsweise von Zulieferern in der Automobilindustrie, Maschinenbauern oder von Pharmaherstellern benötigt werden. Die Kennzahlen, deren Erhebung in der Regel mit viel Aufwand verbunden ist, lassen sich so quasi per Knopfdruck abrufen.

Ein Zulieferer, dessen Vertrieb laufend aktuelle Kennzahlen zum Lieferabrufverhalten der Kunden erhält, kann

feststellen, ob sich die Abrufmengen verändern, selbst wenn das über einen längeren Zeitraum hinweg nur schleichend geschehen sollte, und umgehend gegensteuern.

Automobilzulieferer können zudem aktuelle KPIs zum Auftragsbestand beispielsweise in Bezug auf Kundenhierarchie oder Warenausgangstermin oder zur Liefertreue nach dem OTIF-Konzept (OTIF = On Time in Full) abrufen – inklusive aller relevanten Informationen zum jeweiligen Prozess. Im Fall des Auftragsbestands zählen dazu unter anderem Projektdaten, Fakturierungspläne, Streckenprozesse, Kontrakte, Lieferpläne, Retouren und Gutschriften, aber auch die Merkmale der Variantenkonfiguration oder der Produktionsstatus bei der Auftragsfertigung (Make to Order).

Für Pharmahersteller kommt es dagegen eher auf KPIs aus dem Qualitätsmanagement und der Qualitätssicherung oder aus der Fertigung an: die Anzahl fehlerfrei hergestellter Einheiten, Daten zum Ausschuss, zu Durchlaufzeiten oder zum Werdegang jeder Charge. Außerdem müssen Pharmafirmen im Hinblick auf die Validierung beim Reporting auch

Vorgaben von Kunden und Behörden strikt einhalten – Stichwort Good Manufacturing Practice (GMP) bzw. Food and Drug Administration (FDA).

KPIs übersichtlich visualisieren

Dem Wunsch der End-User nach einer kompakten und übersichtlichen Visualisierung tragen die KPI-Pakete ebenfalls Rechnung. Entsprechend der Rollen der potenziellen Nutzer – Fachanwender, Führungskraft, Management – werden die relevanten Kennzahlen als Grafik, Bericht oder Diagramm in einem Dashboard bzw. Cockpit dargestellt, und zwar am Desktop-PC genauso wie mobil per Smartphone oder Tablet. Sie lassen sich dort per Drill-down in der gewünschten Detailtiefe auswerten, falls nötig bis hinunter auf den Einzelbeleg.

Was die Abbildung der Kennzahlen angeht, unterstützt WSW Software die Auswahl des bzw. der passenden Front-End-Tools: SAP-BusinessObjects-Lösungen wie SAP Design Studio für Dashboards und mobile BI, SAP Analysis for Microsoft Office für die Excel-Analyse

und SAP Lumira für BI-Selfservices ebenso wie QlikView oder Qlik Sense von Qlik Software, aber auch die SAP-BEx-Suite als natives, Excel-basiertes Tool von SAP BW. Auf Wunsch kann auch die Front-End-Lösung eines anderen Herstellers angebunden werden.

Business Analytics Engine: Herzstück der KPI-Pakete

Das technische Herzstück der KPI-Pakete von WSW Software stellt die Business Analytics Engine dar, die vollständig in SAP ERP bzw. SAP S/4HANA eingebettet ist. Sie beinhaltet die komplette Geschäftslogik, hier erfolgt die Sammlung, Berechnung und Aufbereitung aller Daten, die für die Bildung der Kennzahlen und ihre spätere Auswertung erforderlich sind. Dazu nutzt die Business Analytics Engine Customizing-Einstellungen, Exits, Programme und Tabellen von WSW Software.

Da die Business Analytics Engine zu jeder Aktivität stets aktuelle KPIs bereitstellt – im SAP-SD-Modul etwa bei Kundenauftrag/Lieferplan, Lieferung, Transportauftrag, Fakturierung –, können Abweichungen im Geschäft oder Ausnahmesituationen sofort erkannt werden, und das Unternehmen kann zeitnah reagieren – ein unschätzbare Vorteil. Möglich ist eine solche Echtzeitsicht,

KPI-Pakete von WSW Software:

Die zehn wichtigsten Vorzüge auf einen Blick

- Schneller, kostengünstiger Einstieg in Business Analytics
- Nahtlose Integration in SAP ERP und SAP S/4HANA
- Bündelung von Berichts- und Analysefunktionen aus *SPEEDI*
- Bereitstellung von KPIs „out of the box“
- Übersichtliche Visualisierung auch auf Mobilgeräten
- Nutzung moderner Front-End-Tools von SAP und Qlik
- Analysen per Drill-down in großer Detailtiefe
- Hohe Flexibilität beim Einsatz in einer SAP-Landschaft
- Ausgangspunkt für maßgeschneiderte Business-Analytics-Lösung
- Hohe Beratungs-, Prozess- und Technologiekompetenz bei WSW Software

weil jede Änderung zu einem Kundenauftrag oder Lieferplan durch die Erfassung und Buchung eines neuen Belegs in der SAP-Software automatisch eine Neuberechnung und -bewertung aller KPIs zu diesem Geschäftsvorfall auslöst. Initiiert wird dieser Vorgang durch einen von WSW Software entwickelten Business-Analytics-Trigger, der auf das vorhandene Know-how aus der *SPEEDI*-Entwicklung zurückgreift.

Datenextraktion und -retraktion möglich

Alle Kennzahlen werden in WSW-Tabellen gespeichert. Von dort werden sie per ETL-Prozess in SAP BW bzw. in SAP BW/4HANA eingelesen und aggregiert sowie für Abfragen und das Reporting mit einem Front-End-Tool – SAP Business Objects, Qlik, SAP-BEx-Suite – bereitgestellt. Ist bereits SAP S/4HANA im Einsatz, lassen sich Abfragen und Analysen mit den Front-Ends von SAP Business Objects und Qlik auch direkt auf die KPIs in der Business Analytics Engine hochperformant durchführen. Grundsätzlich sind direkte Abfragen und Analysen aber auch bei einem „klassischen“ SAP-ERP-System möglich.

Bei Auswertungen empfiehlt es sich jedoch meist, den Weg über ein BW zu nehmen, das als zentrales „Unternehmensgedächtnis“ neben SAP-Daten auch Informationen aus anderen Datenquellen – Nicht-SAP-Software, Datenbanken, Ablagesysteme – enthält, auf die erst dann ein gemeinsames Reporting möglich wird. Die Nutzung eines BW bietet sich auch deshalb an, weil die Business Analytics Engine die Datenretraktion von einem SAP-BW-System oder von SAP BW/4HANA in die operative ERP-Lösung erlaubt: zum Beispiel für den Transfer der Plandaten aus der Absatzplanung in die Absatz- und Produktionsgrobplanung (Sales Operation Planning, SOP) oder in die Vorplanung, wo sie als Planprimärbedarfe abgebildet werden.

Per Transportauftrag schnell installiert

Da die technische Installation der Business Analytics Engine einfach und schnell per SAP-Transportauftrag erledigt ist, entfallen die Kosten für eine zusätzliche IT-Infrastruktur. Unternehmen, die das bewährte SAP-basierte Add-on *SPEEDI* bereits implementiert haben, kommen dabei mit einem einzigen Transportauftrag aus. Ist *SPEEDI* noch nicht installiert, müssen in einem vorgeschalteten Trans-

portauftrag die für den Betrieb der Business Analytics Engine erforderlichen *SPEEDI*-Komponenten in die SAP-Software eingespielt werden. Dann steht dem Aufbau effizienter, leistungsstarker und agiler Business-Analytics-Prozesse nichts mehr im Weg.

Kompetenz in Business Analytics von A bis Z

Die KPI-Pakete von WSW Software bilden den idealen Ausgangspunkt für den Aufbau einer maßgeschneiderten Business-Analytics-Lösung für den Mittelstand. Bei der Realisierung unterstützen die Experten von WSW Software den Kunden von A bis Z mit ihrer hohen Beratungs-, Prozess- und Technologiekompetenz und einem umfangreichen Leistungsportfolio. Es umfasst neben der Konzeption und Implementierung von SAP BW on anyDB bzw. powered by SAP HANA oder von SAP BW/4HANA und der Auswahl der passenden Front-Ends auch die Optimierung und Weiterentwicklung der installierten BA-Lösung.

Dank des tief gehenden Know-hows der WSW-Experten ist außerdem gewährleistet, dass alle relevanten Aspekte des jeweiligen Business-Analytics-Projekts berücksichtigt werden. Das sind neben Organisationsstrukturen, Prozessen und Verantwortlichkeiten vor allem Datenmodelle, Datenextraktion und -retraktion, Performance sowie Inhalte (welche Daten sind wem wo wie oft in welcher Semantik und auf welchem Front-End bereitzustellen?).

Als weiteren Service bietet WSW Software Workshops an, in denen gemeinsam mit dem Kunden eine zukunftsorientierte BA-Strategie erarbeitet wird, die im Einklang mit der vorhandenen IT-Strategie und deren Zielen steht oder den künftigen Fahrplan etwa in Bezug auf Upgrades festlegt. Um die Betreuung der Kunden weiter zu optimieren, hat WSW Software das gesamte Know-how und alle Leistungen in dem neuen Geschäftsbereich „Business Analytics“ gebündelt.



SOFTWARE

WSW Software GmbH
 Pionierstraße 5
 82152 Krailling
 Telefon: +49 89 895089-0
 info@wsw.de
 www.wsw.de

SIMPLE. BETTER. DONE.



UNSERE LOGISTIK-LÖSUNGEN HABEN KEINEN HAKEN. SONDERN MEHRERE.

Denn wir orientieren uns ausschließlich an Ihren Wünschen:

- Reibungslose Logistik-Prozesse
- Effizientes und flexibles Arbeiten mit *SPEEDI*-Monitoren, -Reports und -Formularen
- Unterstützung der Im- und Exportabteilung mit Zoll- und Außenhandelslösungen
- Erfüllung anspruchsvollster Sequenzierungsanforderungen mit *LOJISTIX*
- Standard-KPIs für aussagekräftige Business-Analytics-Ergebnisse
- Wettbewerbsvorteile im Markt

Und was können wir für Sie tun? Sprechen Sie uns an, wir freuen uns auf Sie!

WWW.WSW.DE

Gold
Microsoft
Partner





Als SAP Silver Partner mit Fokus auf dem Einkauf erstellt 2bits innovative Lösungen für die SAP-basierte Beschaffung. Der ganzheitliche Beratungsansatz kombiniert Prozess-, Technologie- und Integrations-Know-how mit Eigenprodukten und einer agilen Projektmethodik. Kunden werden mit effizienten Einführungsprojekten, durchgängiger Betreuung und zuverlässigem Support unterstützt.



2bits GmbH

Ansbachstraße 32a
74889 Sinsheim
Tel: +49 7261 68190-0
Fax: +49 7261 68190-50
E-Mail: info@2bits.de
www.2bits.de

2bits Procurement Suite

Wegweisend für SAP-basierten Einkauf

Mit der 2bits Procurement Suite und den 2bits Content Services steht ein neues Angebot zur Digitalisierung des SAP-basierten Einkaufs zur Verfügung. Das kombinierte Produkt- und Servicepaket von 2bits schließt die Lücke, die durch die auslaufende Wartung für das klassische SAP SRM entsteht, und bietet eine Alternative zur Cloud.

Da die 2bits Procurement Suite nahtlos in SAP ERP und S/4 Hana integriert ist, entstehen keine Kosten für Schnittstellen zu externen Systemen und zusätzliche Hardware. Durch das mögliche Abschalten von Altsystemen ist der ROI schnell erreicht. Die Suite bietet Kunden eine Lösung, mit der sie schnell und einfach auf Bezugsquellen wie Artikel-, Material- und Dienstleistungskataloge zugreifen können. Ergänzend gibt es dynamische Freitext-Formulare, die Anwender selbst erstellen können. Die Prozesse „Anfordern“, „Genehmigen“ und „Bestätigen“ sind als Fiori-Apps mobil und damit jederzeit und

überall verfügbar. Die smarte und intuitiv bedienbare Oberfläche kann flexibel auf die Anforderungen und Corporate Identity von Unternehmen angepasst werden. Weitere Einsparmöglichkeiten bieten die Content Services, die Kunden der 2bits Procurement Suite im Rahmen eines Abo-Modells nutzen können. Oft fehlt es den Einkäufern an Zeit, um Lieferantenkataloge genau zu prüfen. Mit den 2bits Content Services können sie das Catalog Management auslagern und jederzeit aktuelle Kataloge nutzen. Die Procurement Suite und die Content Services wurden mit dem diesjährigen Award der SAP-Partnervereinigung IA4SP ausgezeichnet. Der Preis wird für innovative Projekte in der SAP-Community vergeben. 2bits erhielt ihn „für den strategischen Schritt nach vorne und den innovativen Beginn einer SRM-Diskussion“, wie es in der Laudatio hieß.

www.2bits.de/procurement-suite

Vorschau: E-3 Extra 2017



Oktobre 2017:
Mobile Computing



Dezember 2017:
Open Source

Wichtiger denn je – die mobile Kommunikation. Viele Unternehmen und deren Mitarbeiter arbeiten bereits zeit- und ortsunabhängig. Diese Technologie entwickelt sich stetig weiter und damit ist „Mobiles“-Lernen gefragt. Zeigen Sie, was alles möglich ist und wie man es in der Praxis umsetzt.

Druckunterlagenschluss: 4. September 2017

Welche Open-Source-Plattformen/-Vereinigungen gibt es bereits? Wer bietet was an (Produkte, Dienstleistungen etc.) und welchen Nutzen hat die SAP-Community dabei? Leisten Sie Ihre Informations- und Bildungsarbeit für die SAP-Szene und holen Sie die Bestandskunden mit Ihrem Wissen ab.

Druckunterlagenschluss: 6. November 2017