



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

GISA®
 IT. Mehr als Standard.

Smart Energy? Smart IT!
 Intelligente Lösungen aus einer Hand.

 Besuchen Sie uns auf der E-world am
 Stand 3-348 in Halle 3!

gisa.de/eworld


IoT und E2E



TiSC AG, ein junges Unternehmen mit viel Erfahrung und hoher Reputation in der SAP-Community: die Vorstände Markus Fresslé, Nadine Rahman, Dr. Thomas May, Dr. Myriam Jahn und Michael Schuster. Der TiSC-Firmenverbund GIB, Qosit und IFM beherrscht die Supply Chain, Disposition und ERP bis hin zu den Sensoren – die besten Voraussetzungen für das Internet der Dinge, IoT, in End-to-End-Prozessen.

Ab Seite 56

**Process Mining
erobert die USA**

Seite 69

**Warum es ein
neues R/4 braucht**

Seite 73

**Virtualisierung,
aber womit?**

Seite 96



„Straggler Management“ für SAP BW – Die Chance für Nachzügler

CBW NLS – Die kluge Lösung zur Archivierung von BW-Anwendungsdaten mit dem kompletten, schnellen Query-Zugriff

Sie möchten gerne Ihre Business-Warehouse-Datenbank entlasten? Und gleichzeitig die Kosten senken? Allerdings ist bisher die Aktualisierung von DataStore-Objekten im Archiv/Nearline-Speicher nicht möglich gewesen? Viele SAP BW-Anwender verzichten daher bis heute ganz auf die Archivierung bzw. Nearline-Speicherung ihrer DSO-Daten.

PBS adressiert nun mit dem neuen „Straggler Management“ des CBW NLS genau diese Problematik und ermöglicht damit die Aktualisierung bereits archivierter DSO-Daten.

Zusätzlich bietet Ihnen CBW NLS zahlreiche Werkzeuge, die den Betrieb und die Überwachung von Archivierung und Nearline-Projekten, auch unter SAP BW on HANA, perfekt unterstützen.

Neugierig geworden?

Senden Sie einfach eine kurze Anfrage an vertrieb@pbs-software.com oder treffen Sie unsere Experten an unserem Ausstellungsstand bei den DSAG-Technologietagen im Rosengarten in Mannheim.

Wir freuen uns auf Sie!



Das Motto des Weltwirtschaftsforums 2017 in Davos lautete „Responsive and Responsible Leadership“



Peter M. Färbinger

Anpassungsfähige und verantwortungsvolle Führung

SAP-Chef Bill McDermott war in Davos, davor in Barcelona auf der SAP-Fkom, Field Kick-off Meeting. Von Flexibilität und Verantwortung war dort nur wenig zu spüren. Das Davos-Thema könnte auch vom Anwenderverein DSAG stammen. Wann beginnt SAP, auf ihre Bestandskunden zu hören?

Warum anpassungsfähige und verantwortungsvolle Führung? Aus Sicht von Bill McDermott läuft das Geschäft rund und simpel – an Hana, S/4 und Cloud Computing führt kein Weg vorbei? Die digitale Transformation im Allgemeinen und Big Data, IoT, Industrie 4.0, Cloud und KI im Speziellen sind die Wachstumstreiber. Zur Sapphire im kommenden Mai in Orlando wird dann auch SAP auf den Megatrend künstliche Intelligenz (KI) mit dem Thema Machine/Deep Learning aufspringen (siehe auch neuronale Netze der Hana Predictive Analysis Library, PAL). Die Bestandskunden brauchen hingegen andere Antworten: Die Community ist in Gefahr auseinanderzubrechen.

„Das vergangene Jahr hat gezeigt, dass politische Führer sich den Forderungen der Menschen anpassen müssen, die ihnen die Führung anvertraut haben, während sie zugleich eine Vision und einen Weg vorwärts aufzeigen müssen, damit die Menschen sich eine bessere Zukunft vorstellen können“, wird in der Presse der Weltwirtschaftsforum-Gründer Klaus Schwab zitiert. Sinngemäß könnte diesen Satz auch DSAG-Chef Marco Lenck sagen, nur nicht, dass es das vergangene Jahr so war, sondern bereits seit der Vorstellung der In-memory-Computing-Datenbank Hana: Unter Führung von Professor Hasso Plattner wurde am HPI (Hasso-Plattner-Institut der Universität Potsdam) richtig erkannt, dass traditionelle ERP-Software systemimmanente Schwachstellen hat. Hana löst einige davon. Plattner hat also folgerichtig, anpassungsfähig und verantwortlich gehandelt und eine Vision vorgegeben, die einen möglichen Weg vorwärts aufzeigt. Warum aber gleich das Kind mit dem Bade ausschütten?

Flexibilität und Verantwortung schauen anders aus: Warum respektiert SAP nicht die jahrzehntelangen Investitionen in IBM DB2, Oracle und Microsoft-SQL-Server? Hana ist richtig und gut – daneben gibt es aber auch noch andere Wahrheiten. Wenn der Anwenderverein DSAG zum wiederholten Male einfordert, dass mit der jährlichen Software-Pflegegebühr nicht nur teure Neuentwicklungen, sondern auch die kontinuierliche Weiterentwicklung existierender ERP-Investitionen zu geschehen hat, dann fühlt man sich an das Davos-Motto „Responsive and Responsible Leadership“ erinnert. Welche Verantwortung empfindet Bill McDermott heute noch gegenüber seinen Bestandskunden? Laut einer Pressemeldung aus Davos will er 10.000 neue Arbeitsplätze in den USA schaffen, damit reiht er sich ein in die Liste der Wirtschaftsbosse, die einen Kniefall vor dem neuen US-Präsidenten machen. Ob das in Europa, wo noch immer das Herz der SAP schlägt, gut ankommt?

Verantwortungsvolle Führung beruht auf Transparenz und Überzeugung. Momentan findet man beides nicht bei SAP: Die S/4-Roadmap mit Hana und Hana 2 ist vollkommen disruptiv

und erratisch. Auf der Fkom in Barcelona prophezeiten die IDC-Marktforscher im Auftrag der SAP eine baldige Mehrheit an Cloud-Subskriptionen gegenüber On-premise-Lizenzen. Wenn jeder Anwender gezählt wird, der ein Concur-, Streamworks- und SuccessFactors-Konto in der Cloud hat, dann ist das Ziel sehr leicht erreichbar. Diese Zählmethode sagt aber nichts über den wirtschaftlichen und technischen Erfolg des Cloud Computing aus. Noch immer nicht hat SAP verifizierte S/4-Szenarien für komplexe ERP-, SCM- und HCM-Anwendungen in der Cloud offengelegt. Ein Erfolg von SuccessFactors mag möglich sein. Anspruchsvolle und umfassende HR-Lösungen lassen sich aber mit dieser Art des Cloud Computing nicht abbilden. Das Schieben und Drängen der Bestandskunden in eine SuccessFactors-Cloud ist demnach vollkommen verantwortungslos. Was hat Bill McDermott in Davos gelernt?

Naturgemäß ist SAP in einer schwierigen Situation, denn anpassungsfähige und verantwortungsvolle Führung erwarten nicht nur die Bestandskunden, sondern auch die Mitarbeiter, Partner und Eigentümer. SAP ist Teil eines globalen und sehr erfolgreichen Ecosystems. SAP ist ein börsennotiertes Unternehmen. SAP ist Old Economy, die sich gegen junge Start-ups verteidigen muss. Wenn die internationalen Handelsströme und Produktionsanlagen zu einem großen Teil auf SAP-Software beruhen, dann ist das nicht nur ein anzuerkennender Erfolg für SAP, sondern auch eine gewaltige Verantwortung für den ERP-Weltmarktführer.

Weil die Welt heterogen ist und bleibt, kann und will nicht jeder SAP-Bestandskunde in die „Wolke“, kann und will er nicht Hana als singuläre Datenbank einsetzen – für BI vielleicht ja, für ERP vielleicht weniger. SAP muss in ihrer Produktentwicklung mehr Verantwortung gegenüber den Bestandskunden zeigen. SAP muss mehr Anpassungsfähigkeit gegenüber gesellschaftlichen, betriebswirtschaftlichen und technischen Entwicklungen zeigen. Big Data, IoT, Analysis, KI können bald schon Notwendigkeiten für die Bestandskunden werden, wo eine singuläre Konzentration auf S/4, Hana und Cloud nur kontraproduktiv ist. SAP wird dieses Jahr einen anpassungsfähigen und verantwortungsvollen Kurs finden müssen, damit die Ziele für 2020 und 2025 erreicht werden können. Somit war der Abstecher von Bill McDermott nach Davos vielleicht eine gute Idee.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin



Hausmitteilung: IoT & das UPS-Desaster

Auch im E-3 Magazin findet sich Nützliches, Strategisches und Visionäres zum Thema Internet der Dinge (IoT) und Industrie 4.0. Ich bin kein Logistikexperte, aber Beobachter und Betroffener einer logistischen Routineaufgabe, die im Desaster endete: Als engagierter Hobbykoch bestellte ich Anfang Dezember bei BOSfood in Düsseldorf Kochbücher und Zutaten für etwa 500 Euro. Das Logistikunternehmen war UPS und wie schon so oft davor bekam ich eine E-Mail mit der Paketnummer.

Ich würde über diese UPS-Lieferung hier nicht schreiben, wenn sie nicht im totalen Desaster geendet hätte. Was mich beunruhigt, ist der unlogische und desaströse Prozess der UPS-Logistik. Naturgemäß gehen jeden Tag Pakete verloren oder werden beim Transport beschädigt. Wenn jedoch widersprüchliche Prozesse, sich widersprechende Auskünfte und falsche Computerdaten durch wiederholtes Erfassen eines vielleicht kaputten Pakets mit zahlreichen Strichcodes möglich sind, wie können dann jemals komplexe IoT-Prozesse funktionieren?

Der Optimist sagt jetzt, dass die Sensoren und RFID-Chips aus dem IoT-Baukasten jedem Strichcode überlegen sind. Und natürlich eine Hana Cloud Plattform mit einem Smartphone und Fiori-2-UI (User Interface) jeder E-Mail-Kommunikation weit voraus sind. Der Pessimist sagt, dass noch nie ein Mehr an Technik auch nur irgendein Problem gelöst hätte. Das Thema Strichcode oder RFID ist nur vordergründig relevant. IoT wird nur mit neuen Geschäftsprozessen, vielleicht nur mit neuen Geschäftsmodellen funktionieren. Selbstverständlich ist Technik wichtig! Sensoren, Cloud, Hana, S/4 sind ein wichtiger Beitrag.

Das UPS-Desaster entstand aber nicht wegen zu weniger Strichcodes, sondern ausschließlich aufgrund unzureichender und unlogischer Prozesse: Mein Paket war an eine falsche Adresse unterwegs. Eine Umleitung war nur mit einem Freischaltcode möglich, den UPS lediglich per Briefpost verschickte. In der Zwischenzeit hatte das Paket einen Transportschaden und auf der UPS-Website stand, dass es nun an den Absender zurückging. Eine Nachschau ergab, dass das Paket aber in ein anderes Verteilerzentrum geliefert wurde, warum es von dort nicht an die korrigierte Zustelladresse ausgeliefert wurde, erklärte man mir am Telefon: „In Wahrheit ist das Paket verloren gegangen und einen Suchauftrag kann laut UPS-Bedingungen nur der Versender in Auftrag geben.“ Zwei Tage später versicherte mir UPS, dass die neue Zustelladresse geprüft wurde und ich mein (beschädigtes?) Paket in zwei Tagen bekommen könnte. In der Zwischenzeit wurde der Versender verständigt, dass das offensichtlich wiedergefundene, wirklich beschädigte Paket nicht zu mir kommt, sondern auf dem Retourweg ist. Der Geschäftsführer von BOSfood rief mich daraufhin an. Er entschuldigte sich und stellte eine neue Lieferung zusammen, die ich drei Tage später sehr glücklich in Empfang nahm. Ein großes Dankeschön an BOSfood! Was UPS mit der ersten Lieferung unternahm, ist mir nicht bekannt: beschädigt oder verloren oder beides? Alle Strichcodes auf den Paketen helfen nicht, wenn nicht auch die Prozesse stringent und logisch abgesichert werden. Wenn der Informationsfluss nicht konsistent ist, werden auch IoT und Industrie 4.0 ein leeres Versprechen bleiben. Wie sagt der Informatiker: Garbage in, Garbage out – GiGo! (pmf)

E-3 Impressum



Chefredakteur und Herausgeber:
Peter M. Färbinger (v.i.S.d.P.), pmf@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-21 & +49(0)160/47851-21

Abonnement-Service:

www.e3abo.info oder office@e3abo.info

Chef vom Dienst (CvD) Print:

Robert Korec
Tel.: +49(0)89/210284-20
robert.korec@b4bmedia.net

Chef vom Dienst (CvD) Online:

Peter Mavrakis
Tel.: +49(0)89/210284-10
peter.mavrakis@b4bmedia.net

Marketing & Anzeigenverkauf:

Eduard Pfeffer
Tel.: +49(0)89/210284-27
eduard.pfeffer@b4bmedia.net

Produktionsleitung und Art Direktion:
Florian Frauenschuh, florian.frauenschuh@b4bmedia.net, Tel.: +49(0)89/210284-25

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:
Mattias Feldner, mattias@feldner.cc

Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at
Druck: alpha print medien AG, Kleyerstraße 3, 64295 Darmstadt, Tel.: +49(0)6151/8601-0
Mediadaten 2017: PDF-Download www.e3media.info
Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben pro Jahr, Doppelnummern im Dez./Jan. und Juli/Aug.

Verkaufspreis: 12 Euro inkl. USt. pro Ausgabe
Herausgeber: B4Bmedia.net AG, 80335 München, Dachauer Str. 17
Tel.: +49(0)89/210284-0 & Fax +49(0)89/210284-24
office@b4bmedia.net & www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AC Vorstands:
Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net
Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:
Brigitte Enzinger, brigitte.enzinger@b4bmedia.net
Tel.: +49(0)89/210284-22 & +49(0)160/47851-22

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:
Walter Stöllinger (Vorsitzender), Volker Löhr und Michael Kramer
Medieninhaber und Lizenzgeber:
Informatik Publishing & Consulting GmbH
5020 Salzburg, Griesgasse 31
Tel.: +43(0)662/890633-0 & Fax +43(0)662/890633-24

Druckauflage & Verbreitung:
35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2017 by B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar.



DIGI Plus



DIGI Plus



DIGI Plus



DIGI Plus

Digi Plus: Das E-3 Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smartphone-Plattformen Apple iOS (App Store) und Google Android (Play Store). Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigensujets sind mit den Web-Adressen der Anbieter verlinkt. Das E-3 Magazin als Download-PDF ist ausschließlich für private Aufgaben nutzbar. Eine gewerbliche Nutzung bedarf der kostenpflichtigen Freigabe durch den Verlag.



E-3 Coverstory: IoT und E2E

TiSC AG ist ein junges Unternehmen mit viel Erfahrung und hoher Reputation in der SAP-Community. Der Firmenverbund von GIB, Qosit und IFM beherrscht die Supply Chain, Disposition und ERP bis hin zu den Sensoren – die besten Voraussetzungen für IoT in End-to-End-Prozessen.

■ ■ ■ Ab Seite 56



DSAG-Technologietage 2017: Was ist heute durch die Digitalisierung schon möglich und was wird morgen vielleicht schon Realität? ■ ■ ■ Ab Seite 28



Alexander Rinke, Celonis

Process Mining erobert die Neue Welt: Münchner Start-up mischt US-Technologiemarkt auf. ■ ■ ■ Seite 69



Christian Podiwinsky

Es führt kein Weg an einem neuen R/4 vorbei: Wohin die Wartungsgelder gehen sollten. ■ ■ ■ Seite 73



Jens Gleichmann, Q-Partners

Virtualisierung – aber womit? Welche Plattform ist die richtige für mein Unternehmen? ■ ■ ■ Seite 96

INHALT

STANDARDS

- 03 Editorial: Anpassungsfähige und verantwortungsvolle Führung
- 04 Hausmitteilung: IoT & das UPS-Desaster
- 12 Das aktuelle Stichwort: SAP-Sicherheit darf kein Nischendasein fristen
- 14 Lizenzen: Zauberwort: Aktives Lizenzmanagement
- 16 no/name: IoT versus HCP
- 22 IA4SP: Themenkreise – ein Erfolgsmodell hat sich etabliert
- 24 Buchtipps: Selbstvermessung
- 27 www.E3date.info
- 33 E-Commerce: And the Trend is your Friend
- 36 Lünendonk: Digitaler Aufholbedarf – Industrie braucht Mut zum Investieren
- 72 B2B2C: Einkauf ohne Einkauf
- 76 Industrie 4.0: PLM 4.0 – Basis für digitale Transformation
- 82 IT-Security: Schutzgelderpressung de luxe
- 90 Lösungsdokumentation und Hana Readiness
- 94 Open Source: Das gesamte Potenzial der „Four Opens“ nutzen
- 98 Linux-Kommentar: SLES for SAP Applications 12: Neuer Ankerpunkt bei der SAP-Linux-Nutzung
- 99 www.e3community.info
- 111 Das Letzte: Robert Platzgummer ist tot
- 112 Rätselhaftes aus der Community
- 113 Vorschau
- 114 Index

SZENE

- 06 SAPanoptikum
- 15 Big Data braucht neue Instrumente
- 18 Licht auf die dunkle Seite des Internets
- 19 Die richtige Maschine fürs Bauprojekt
- 20 Information, Identifikation und Integration
- 23 Connecting the Dots
- 26 Zentralisierte Druckprozesse
- 28 **DSAG-Technologietage 2017:** Den technologischen Klimawandel nutzen
- 34 Digitalisierungsgewinner
- 35 SAP-Fokus gestern, heute, morgen
- 38 **LogiMat 2017:** Intralogistik im Wandel
- 41 CeBIT 2017: dlconomy III
- 42 Community Short Facts

PERSONAL

- 48 Menschen im Februar 2017
- 50 Talente schneller entdecken
- 51 Microsoft setzt auf SuccessFactors
- 52 Zwang zum lebenslangen Lernen
- 53 Flexible Arbeitskräfte im Mittelstand
- 54 Gemeinsame Reise

COVERSTORY

- 56 IoT und E2E
- 60 Vom Sensor ins SAP
- 62 Mittelstand 4.0
- 64 IoT mit dem besten ROI
- 65 Fokus Internationalisierung

WIRTSCHAFT

- 66 Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften
- 69 Process Mining erobert die Neue Welt

MANAGEMENT

- 70 Die vier Musketiere der Datenqualität
- 73 Es führt kein Weg an einem neuen R/4 vorbei
- 74 Komplexer Außenhandel
- 78 Gummibärchen aus dem 3D-Drucker
- 80 Die magischen Treppen im Schloss SAP

INFRASTRUKTUR

- 84 ERP & S/4 für Serienfertiger
- 86 Zukunft 7.2
- 88 Ein gutes Werkzeug ist zu wenig
- 91 Stunden der Code-Doctors
- 93 Abap in der S/4-Hana-Ära
- 96 Virtualisierung – aber womit?
- 97 Nachzügler ins Archiv



Keinen Plan für Cyberattacken



» Eine gute Vorbereitung erfordert am Anfang eine Investition. «

Philipp Jacobi, Head of Security Architecture Group Dimension Data Germany.

www.dimensiondata.com/de

Datendiebstahl: Unternehmen müssen heutzutage auf eine Vielzahl von Angriffen von außen sowie Vorfälle innerhalb ihres eigenen Netzwerks vorbereitet sein. Dazu gehört auch ein formeller Plan, der konkrete Schritte definiert, wie Unternehmen auf potenzielle Gefährdungsszenarien reagieren sollen.

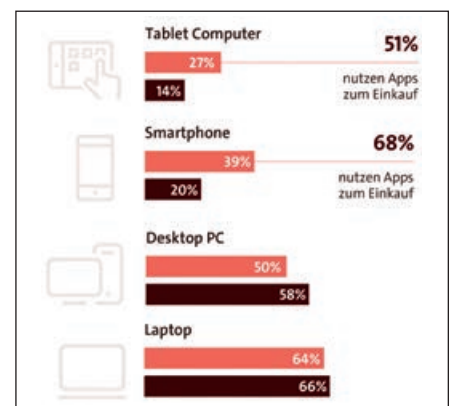
Aus E-Commerce wird M-Commerce

Die zunehmende Verbreitung von Smartphones und Tablets macht sich in der Online-Handelsbranche nachhaltig bemerkbar.

Innerhalb der letzten zwei Jahre hat sich sowohl der Anteil der Smartphone-Shopper (von 20 auf 39 Prozent) als auch der Tablet-Shopper (von 14 auf 27 Prozent) nahezu verdoppelt. Einkäufe via Laptop (von 66 auf 64 Prozent) oder Desktop-PC (von 58 auf 50 Prozent) sind dagegen rückläufig. Das hat eine repräsentative Befragung von Bit-

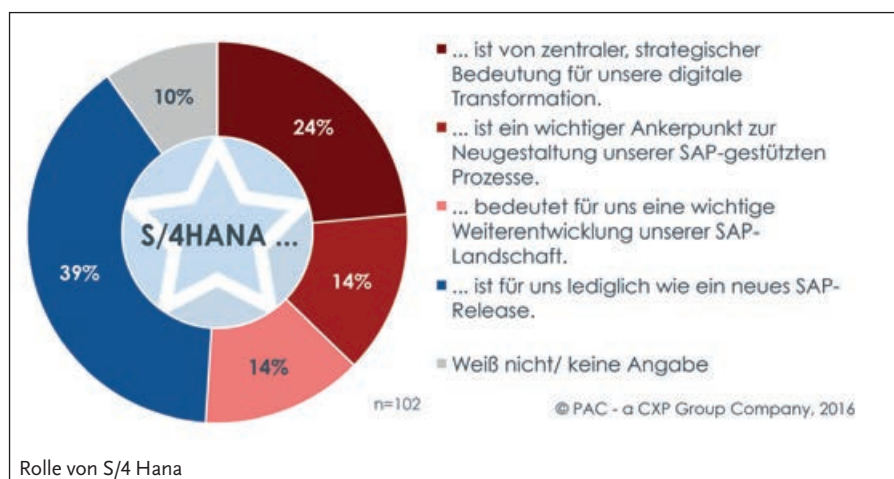
kom Research unter 1.158 Internetnutzern ab 14 Jahren ergeben. Online-Shopping wird zum Mobile-Shopping. Vor allem das Smartphone ist zum Alltagsbegleiter geworden. Dadurch ist Einkaufen nicht nur jederzeit, sondern auch an beinahe jedem Ort der Welt möglich.

www.bitkom-research.de



Welche Geräte nutzen Sie zum Online-Shopping?

S/4 spaltet die Community



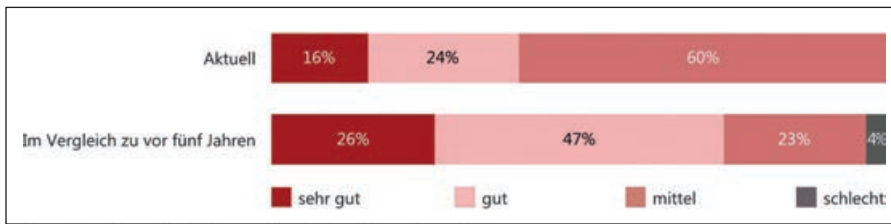
Rolle von S/4 Hana

Nach einem Jahr S/4 ist das Thema für 38 Prozent der befragten deutschen Firmen strategisch wichtig für die Transformation ihrer Geschäftsprozesse. 41 Prozent haben konkrete Pläne für die Einführung in den nächsten Jahren oder befinden sich bereits im Projekt (14 Prozent). 34 Prozent sind noch unsicher und diskutieren den Schritt. Für ein Viertel ist die Einführung heute noch überhaupt kein Thema. Dies sind Ergebnisse einer aktuellen PAC-Studie.



www.pac-online.com

Schlüssel zur Digitalisierung



Trotz durchschnittlichen Stammdatenmanagements hat sich die Datenqualität in den letzten fünf Jahren deutlich verbessert.

Nur etwa jedes siebte (15 Prozent) der für die Lünenonk-Studie befragten 155 deutschen Unternehmen aus Fertigung, Handel und anderen Branchen sieht sich im Stammdatenmanagement sehr gut aufgestellt. Im Hinblick auf den Erfolg der gesamten digitalen Transformation mit In-

dustrie 4.0, Logistik 4.0, Internet of Things und anderen digitalen Geschäftsmodellen fehlt damit ein wichtiges Fundament. Denn Digitalisierungsprojekte ohne eine hohe Datenqualität sind zum Scheitern verurteilt.

www.luenendonk.de

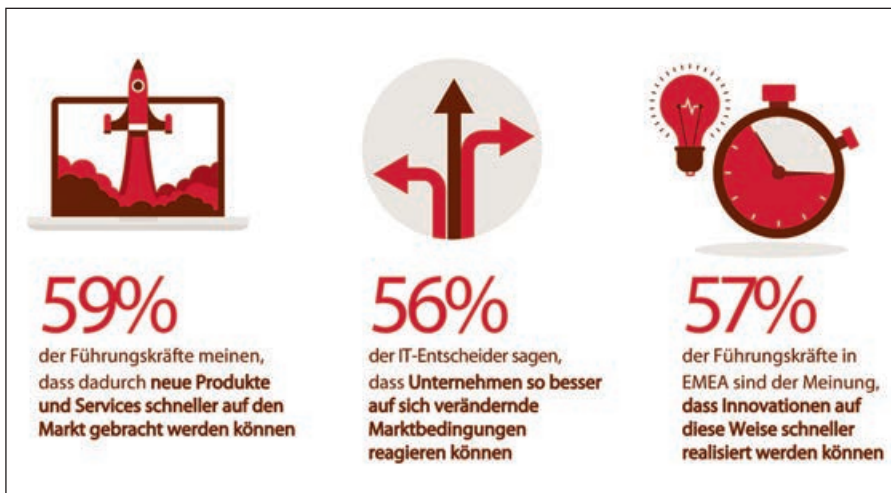
Digitalisierung ohne IT?

61 Prozent der Führungskräfte sehen Vorreiterrolle der IT-Abteilung beim strategischen Management von Technologien schwinden. Laut einer Studie von VMware treffen immer mehr Fachabteilungen technologische Entscheidungen und treiben damit Innovationen voran.

Die Dezentralisierung der IT bringt zahlreiche geschäftliche Vorteile mit sich, so die Kernaussage der globalen Studie auf Basis einer Befragung von IT-Entscheidungsträgern und Abteilungsleitern: Neue Produkte und Services können schneller auf den Markt gebracht werden (59 Prozent), Unternehmen verfügen über mehr Freiraum, um Innovationen voranzutreiben (58 Prozent), und auf sich verändernde Marktbedingungen kann besser reagiert werden (56 Prozent). Dass neben der IT-Abteilung auch andere Bereiche Verantwortung für IT- und Technologieressourcen beanspruchen, hat positive

Auswirkungen auf die Personalentwicklung: Die Mitarbeiterzufriedenheit wird gestärkt (55 Prozent) und junge Talente können leichter angeworben werden (54 Prozent). Diese Entwicklung geht allerdings auch mit zahlreichen Herausforderungen einher. Die Kosten für IT-Services verdoppeln sich (55 Prozent). Zudem sehen sich Unternehmen mit Unklarheiten hinsichtlich der Verantwortung und Zuständigkeit für die IT-Ressourcen (53 Prozent) konfrontiert und es werden zunehmend sicherheitskritische Lösungen erworben (49 Prozent).

www.vmware.com



Positive Auswirkungen der Digitalisierung auf Unternehmen.



15. & 16. März 2017
Deutscher Landkreistag, Berlin

E-Invoicing-Kongress

»Wie die Digitalisierung der Rechnung Ihren Geschäftsalltag verändern wird«

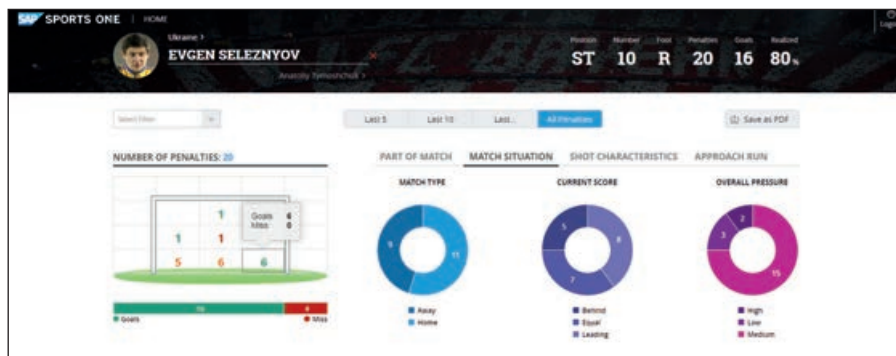
- Was bedeutet die EU-Richtlinie für Ihr Unternehmen, Ihre Geschäftspartner, Ihre Geschäftsprozesse und Ihre IT?
- Welche Potenziale stecken im E-Invoicing?
- Welche Voraussetzungen müssen Sie hierfür schaffen?

Namenhafte Experten aus Bundesministerien, Industrie, Wirtschaftsverbänden, Finanzverwaltung, Steuerbehörde und IT-Research beleuchten die Veränderungen und Erfahrungen aus den unterschiedlichsten Blickwinkeln.

Agenda & Anmeldung:
www.e-invoicing-kongress.de

Elfer-Software

Keine Angst des Tormanns beim Elfmeter



Die Datenbank enthält Daten zu Elfmern von Spielern der ersten und zweiten Bundesliga, der deutschen Nationalmannschaft und der US-amerikanischen Major League Soccer (Beispielbild).

Mit der neuen SAP-Anwendung Penalty Insights profitieren Torhüter und Torwarttrainer von neuartigen, datengestützten und interaktiven Einblicken, die ihnen bei der Vorbereitung auf Strafstoße und Elfmeterschießen helfen. Die Lösung war ursprünglich als Funktion zur Analyse von Strafstoßen in der Lösung SAP Sports One enthalten und gemeinsam von SAP und dem Deutschen Fußball-Bund für die EM 2016 entwickelt worden. Penalty Insights bietet Mannschaften völlig neue Möglichkeiten, sich durch die Auswertung von Spieldaten auf bevorstehende Partien vorzubereiten. Nun wurde die Funktion zu einem eigenständigen Produkt weiterentwickelt und

ist als cloudbasierte Anwendung einem breiteren Publikum zugänglich. Es können Videoclips zu allen in der Datenbank gespeicherten Strafstoßen abgerufen und mithilfe von Filtern Schussvorlieben von Elfmeterschützen analysiert werden. Außerdem lässt sich ermitteln, welche Spieler mit größter Wahrscheinlichkeit den nächsten Strafstoß ausführen werden. Filter ermöglichen detaillierte Spieleranalysen und das Aufdecken von Verhaltensmustern. Neben der Spielsituation oder Schusseigenschaften wie dem Anlauf eines Spielers lässt sich beispielsweise auch untersuchen, auf welchen Torbereich ein Schütze zielt.

www.sap.com



© Rehau

>> Nun können wir das taktische Verhalten einzelner Spieler sehr schnell analysieren und unsere Torhüter optimal vorbereiten. <<

Andreas Köpke, Torwarttrainer der deutschen Fußballnationalmannschaft.

Ein Drittel aller Cyberangriffe erfolgreich



„Vor allem deutsche Unternehmen fühlen sich sicherer, als sie es sind“, sagt Sicherheitsexperte Marius von Spreti von Accenture.

Im Schnitt werden bei zwei bis drei Angriffen pro Monat die Sicherheitsvorkehrungen im Unternehmen überwunden.

Trotzdem fühlen sich acht von zehn Verantwortlichen für IT-Sicherheit (81 Prozent) in Deutschland bei der Abwehr von Angriffen gut gerüstet. Das sind die Ergebnisse einer Umfrage des Beratungsunternehmens Accenture in 15 Ländern unter 2.000 Verantwortlichen für IT-Sicherheit. Abgefragt wurden Informationen über erfolgte Cyberangriffe, die Effektivität der Sicherheitsmaßnahmen und des bestehenden Budgets in Unternehmen mit einem Jahresumsatz von mehr als einer Milliarde US-Dollar. Fast neun von zehn Befragten (87 Prozent) in Deutschland gaben an, dass IT-Sicherheit vom Vorstand als wichtig eingestuft und entsprechend unterstützt wird. 81 Prozent der Befragten sind überzeugt, dass ihre

Strategie zur Abwehr von Cyberangriffen funktioniert. Im weltweiten Vergleich liegt diese Zahl mit 75 Prozent etwas niedriger. Deutsche Unternehmen sind auch zuverlässiger, Cyberangriffe überwachen (52 Prozent) und die Ursache identifizieren (56 Prozent) zu können. Diese Ergebnisse liegen ebenfalls über dem weltweiten Durchschnitt. Hier gaben 38 Prozent der Befragten an, Angriffe überwachen und 44 Prozent diese identifizieren zu können.

DIGI plus High Performance Security Report 2016

www.accenture.com

Keine Security-Trends für 2017

NTT Security hält nichts von Trends in der IT-Sicherheit. Statt punktueller Maßnahmen sollten Unternehmen eine langfristige Strategie für ihren Grundschutz aufbauen. Konkreten Trends zu folgen ist in dieser Situation sogar kontraproduktiv

„Die alljährliche Ausschau nach Trends in der IT-Sicherheit ist vor allem Ausdruck von guter Lobby-Arbeit der jeweiligen Hersteller; zur Verbesserung der Sicherheitslage trägt das nichts bei“, meint Sicherheitsexperte Patrick Schraut von NTT Security, „Über solche Trends können allenfalls diejenigen nachdenken, die in puncto Sicherheit bereits auf höchstem Niveau agieren. Die meisten Unternehmen haben aber noch nicht einmal ihre Hausaufgaben vom vergangenen Jahr erledigt.“ Nach Auffassung von NTT Security muss in den Unternehmen erst einmal für einen umfassenden Grundschutz gesorgt werden. Doch davon ist die überwiegende Zahl der Unternehmen noch sehr weit entfernt, denn bei etwa 90 Prozent ist dieser Grundschutz lückenhaft.



>> IT-Sicherheit wird nicht durch einzelne Projekte hergestellt. <<

Sicherheitsexperte Patrick Schraut von NTT Security.

www.nttsecurity.com

IT-Projekt für benachteiligte Kinder in Brasilien



180 geförderte Intensivschüler und knapp 20.000 Nutzer des Computerzentrums insgesamt – das gemeinsame Förderprojekt der Heidelberger Unternehmensberatung cbs Corporate Business Solutions mit ProBrasil war 2016 ein Erfolg.

www.cbs-consulting.com

www.probrasil.de



DATAVARD
OUTBOARD™ FOR
HOUSEKEEPING

Sparen Sie Zeit und Geld

MIT INTELLIGENTEM
DATENMANAGEMENT
& AUTOMATISIERTEM
HOUSEKEEPING

Besuchen Sie uns auf den
DSAG Technologietagen
in Mannheim

21.-22. Februar 2017
Ground Floor, Stand Nr. 7

DATAVARD

Datenschutz-Grundverordnung, na und?

Mehr als die Hälfte der Unternehmen ist nicht auf die Datenschutz-Grundverordnung vorbereitet. Es drohen hohe Strafen.

Die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) wird im Mai 2018 in Kraft treten und das Datenschutzrecht in der EU mit Blick auf Datensicherheit, Speicherung und Governance vereinheitlichen. Dafür müssen Unternehmen genauer offenlegen, wie und wo sensible, personenbezogene Daten weitergegeben und gespeichert werden. Dazu zählt, wie Organisationen den Zugriff auf diese Informationen überwachen und kontrollieren. Nach einer aktuellen Studie des Daten-Management-Spezialisten Veritas haben sich 54 Prozent der Organisationen aus Europa, dem Mittleren Osten, Afrika, den Vereinigten Staaten und der Region Asien-Pazifik noch nicht damit befasst, eine DSGVO-Compliance bereitzustellen. Die Antworten zeigen, dass vor allem Fragen zu operativen Maßnahmen, Compliance und Planung im Vordergrund stehen. So geht es insbesondere um Prozess-Ownership und die Fähigkeit, Richtlinien

für die Datenbereinigung zu implementieren sowie Löschpflichten einzuhalten.

Recht auf Vergessen

Existiert kein legitimer Grund für eine Speicherung und besteht eine Person darauf, dass ihre Daten gelöscht werden, muss das Unternehmen laut DSGVO der Aufforderung innerhalb einer festgelegten Zeit nachkommen. Ferner erschweren fehlende Einsichten in Dark Data und in Informationen, die außerhalb der Unternehmenssysteme gespeichert werden, die Einhaltung der Compliance. Das setzt Unternehmen erheblichen finanziellen und rechtlichen Risiken aus. Es droht ein Bußgeld in Höhe von maximal 20 Millionen Euro oder von bis zu vier Prozent des globalen Umsatzes – je nachdem, welcher Betrag größer ist.

www.veritas.com



» Globale Unternehmen müssen sich jetzt darum kümmern, zu wissen, wo ihre Daten liegen und wie sie sie schützen müssen. «

Mike Palmer, Executive Vice President and Chief Product Officer bei Veritas.

Neuer Leitfaden zum Datenschutz

Der schon länger bestehende Bitkom-Leitfaden zur „Übermittlung personenbezogener Daten – Inland, EU-Länder, Drittländer“ liegt in einer aktualisierten Fassung vor.

Durch das EuGH-Urteil zu Safe Harbor im Herbst 2015 und die sich hinziehenden Verhandlungen zum Nachfolger Privacy Shield bis zum Sommer des Vorjahres gab es einige Verunsicherung hinsichtlich der Voraussetzungen für Datentransfers in die USA und andere Drittstaaten.

Der neue Bitkom-Leitfaden gibt einen Überblick, was generell bei Datenübermittlungen zu beachten ist. Aktuelle Entwicklungen wurden auf Basis der geltenden Rechtslage nach der Daten-

schutz-Grundverordnung eingearbeitet. Der Leitfaden soll für die Zeit bis zum 25. Mai 2018 Orientierung bieten. Rechtzeitig vor diesem Datum wird es eine weitere Überarbeitung – dann komplett auf Basis der EU-Verordnung – geben.



www.bitkom.org



Zahl des Monats

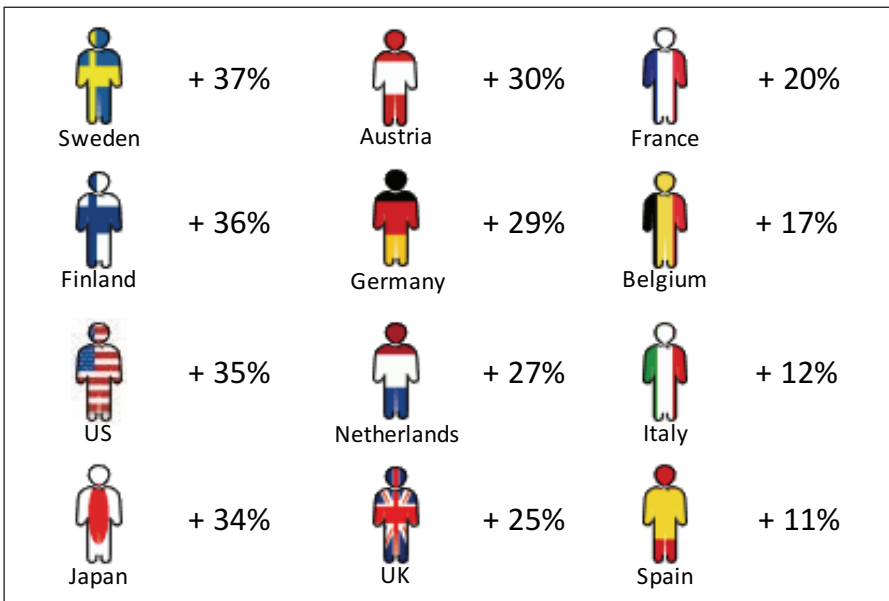
123456

Das weltweit beliebteste Passwort bleibt „123456“. Für eine Studie wurden vom Hasso-Plattner-Institut, HPI, eine Milliarde Nutzerkonten analysiert, die aus 31 veröffentlichten Datenlecks stammen und frei im Internet verfügbar sind. Für Deutschland wurden

rund 30 Millionen Nutzerkonten ermittelt, die als .de-Domain registriert sind. Beliebtestes Passwort in Deutschland ist „hallo“, gefolgt von „passwort“, „hallo123“, „schalke04“ und „passwort1“.

www.hpi.de

Wirtschaftsmotor künstliche Intelligenz



Im internationalen Vergleich können vor allem skandinavische Länder mit einem starken Ansteigen der Arbeitsproduktivität durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz rechnen.

Eine neue Studie des Beratungsunternehmens Accenture prognostiziert bis 2035 einen Anstieg des Wirtschaftswachstums um jährlich drei Prozent durch den Einsatz von künstlicher Intelligenz. Die zusätzliche Bruttowertschöpfung der Roboterökonomie in Deutschland beziffert die Studie auf knapp eine Billion Euro innerhalb der nächsten zwanzig Jahre. Außerdem werde die Produktivität der

Beschäftigten hierzulande um 29 Prozent steigen, da viele Arbeitsabläufe effizienter gestaltet sein werden.

KI-Studie (englisch)

www.accenture.com

ERP-Philharmonie?



Die Vereinbarung zwischen dem Marktführer für Unternehmenssoftware und dem neuen Konzerthaus in Hamburg läuft zunächst über drei Jahre. „Die Elbphilharmonie ist eines der technologisch fortschrittlichsten und innovativsten Konzerthäuser Europas, da

liegt es nahe, dass wir uns als SAP mit unserer technologischen Kompetenz einbringen“, so Hartmut Thomsen, Geschäftsführer von SAP Deutschland.

www.sap.com
www.elbphilharmonie.de

Die **Premium-Plattform** für
Intralogistik-Lösungen

15. Internationale Fachmesse für **Distribution, Material- und Informationsfluss**

14.–16. März 2017

Neue Messe Stuttgart

WANDEL GESTALTEN

Digital – Vernetzt – Innovativ



Erneut im Rahmen der Fachmesse LogiMAT



TradeWorld 2017
 DIE PLATTFORM FÜR MODERNE HANDELSPROZESSE

Lösungsanbieter in E-Commerce / Omnichannel

Beschaffung | Onlineshop | Vermarktung |
 Payment | Software | Intralogistik | Versand |
 Fulfillment | Retoure | Aftersales

für Handel + Industrie

www.tradeworld.de

Jetzt informieren und dabei sein!

Tel. +49 (0)89 32391-259
www.logimat-messe.de

... das aktuelle Stichwort ...

SAP-Sicherheit darf kein Nischendasein fristen

Hacker machen keinen Unterschied zwischen allgemeinen IT-Systemen und SAP-Applikationen. Folglich muss auch hinsichtlich SAP-Software das Thema Sicherheit stärker berücksichtigt werden. Bei den meisten Unternehmen besteht hier erheblicher Nachholbedarf. Zeitgemäß ist die Unterschätzung des Security-Themas nicht mehr. Nur eine vollständig integrierte und umfassende Cyber-Defenses-Strategie, die sich über die gesamte IT erstreckt, kann zuverlässig vor heutigen und künftigen Gefahren schützen. Das heißt, eine Ausklammerung von SAP aus einem ganzheitlichen Security-Konzept im Unternehmen kann nicht zielführend sein. Auch eine reine Fokussierung der Security auf Infrastruktur-Themen wird der aktuellen Bedrohungslage nicht mehr gerecht. Ebenso wie bei einem umfassenden Gesundheits-Check-up niemand auf die Idee käme, bei den Untersuchungen das Herz außen vor zu lassen, sollte es auch hinsichtlich SAP-Anwendungen klar sein, dass diese bei der Umsetzung von Security-Strategien nicht ausgeklammert werden dürfen. Schließlich sind SAP-Anwendungen das „Herzstück“ vieler Unternehmen, über das alle zentralen Geschäftsprozesse gesteuert werden. Immerhin erkennen Unternehmen zunehmend die Sicherheitsproblematik im SAP-Umfeld. Ein Grund dafür ist, dass gegenwärtig Wirtschaftsprüfer verstärkt auch die SAP-Welt ins Visier nehmen und bei Audits SAP-Anwendungen hinsichtlich Sicherheit untersuchen. Und Fälle, in denen SAP-Abteilungen hier „Red Flags“ erhalten, sind bei Weitem keine Ausnahme mehr. Für das Management ergibt sich dadurch die Notwendigkeit, dem Thema Sicherheit ein größeres Gewicht einzuräumen, als dies in der Vergangenheit geschehen ist.

Doch an welchen Punkten muss angesetzt werden? Zunächst sind hier die heutigen Organisationsstrukturen von Unternehmen zu nennen. Bei SAP kann in der Regel immer noch von einer abgeschotteten Welt gesprochen werden. SAP-Abteilungen sind meistens von den restlichen IT-Teams getrennt und fungieren als unabhängige, eigenständige Einheiten, die dem Thema Sicherheit – wenn überhaupt – nur eine untergeordnete Rolle beimessen. Das SAP-Thema ist eindeutig Business-getrieben. Bei der Sicherheit muss diese organisatorische Trennung aber aufgehoben werden.

Herkömmliche Sicherheitskonzepte sind nicht mehr ausreichend. Sie basieren in der Regel ausschließlich auf dem Perimeterschutz und reaktiven Maßnahmen. Benötigt werden aber End-to-End-Sicherheitslösungen, die auch einen aktiven Schutz umfassen. Der klassische Netzwerk-Schutzwall wird dabei um proaktive Sicherheitsmechanismen ergänzt, die



Kai Grunwitz ist Senior Vice President Central Europe bei NTT Security.

sich gerade auch auf unternehmenskritische Applikationen wie SAP-Software erstrecken. Das heißt, dass es bei der IT-Sicherheit heute um wesentlich mehr als das reine Infrastruktur- und Technologie-Management gehen muss. Sie sind lediglich die Basis. Erster Schritt bei der Umsetzung neuer Sicherheits- und Compliance-Strategien sollte eine Bestandsaufnahme sein, eine klare Analyse und Risikobewertung, die die gesamte IT erfasst. Erst in den weiteren Schritten kann dann über den Einsatz der richtigen Tools oder Services entschieden werden. Und hier gibt es gerade auch speziell für SAP-Applikationen zahlreiche neue Lösungen, da SAP selbst seit geraumer Zeit das Thema Sicherheit verstärkt aufgreift und Security-Produkte auf den Markt bringt. Zu nennen sind etwa SAP Single Sign-on für den sicheren Zugriff auf SAP- und Nicht-SAP-Systeme oder SAP Identity Management für eine effiziente Benutzerverwaltung.

Mit dem Einsatz derartiger SAP-Sicherheitstools ist es aber keineswegs getan. Es würde nur dazu führen, dass weitere Insellösungen im Unternehmen vorhanden sind. Ebenso wichtig ist die durchgängige Verknüpfung der unterschiedlichen Lösungen, beispielsweise im Bereich Benutzerverwaltung. Es liegt auf der Hand, dass nur eine unternehmensweite Umsetzung von Berechtigungskonzepten sinnvoll ist. Hier eine Parallelwelt von SAP und restlicher IT aufzubauen kann nicht der Weisheit letzter Schluss sein. Mit anderen Worten: Nutzung von SAP-Tools ja, aber auch Verknüpfung mit den im Unternehmen ansonsten verwendeten Lösungen, das heißt Umsetzung eines ganzheitlichen Ansatzes mit Abkehr von einem Silodenken mit einem Patchwork von Lösungen. Und eines darf man bei der ganzen „Sicherheitsdiskussion“ schließlich auch nicht vergessen: In der Vergangenheit war Sicherheit ein reines IT-Thema. Zusehends zeichnet sich aber ein Paradigmenwechsel ab, der durch zwei Aspekte gekennzeichnet ist: Zum einen ist Sicherheit in steigendem Maße Business-getrieben und zum anderen treibt die Sicherheit auch das Business.

Das heißt, Security wird zunehmend als ein unternehmenskritischer Geschäftsprozess eingestuft und auch als Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb genutzt, indem Sicherheit als Teil der Produkt-, Lösungs- oder Servicequalität vermarktet wird. Security wird somit immer mehr zu einem zentralen Business-Faktor – sowohl als wichtige Komponente der Wertschöpfungskette als auch als komplementärer Business-Treiber.

OPENTEXT™

INNOVATION TOUR

— ENABLING THE DIGITAL WORLD —

MÜNCHEN | 28. MÄRZ 2017

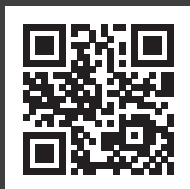
Hotel Hilton Munich Park | Am Tucherpark 7, 80538 München

WIR LADEN SIE HERZLICH EIN!

Besuchen Sie uns auf der Innovation Tour 2017 im Hotel Hilton in München und erleben Sie einen Tag voller Innovationen rund um die Digitale Transformation!

Wir werden Ihnen zeigen, wie Sie Kundenbeziehungen, Informationsmanagement, Unternehmensprozesse und Supply Chains erfolgreich digitalisieren und dabei integrierte Big Data Analytics und Visualisierungen aus allen Informationen bereitstellen.

Sprechen Sie mit unseren Experten und Partnern und tauschen Sie Erfahrungen mit anderen Kunden aus. Gemeinsam gehen wir neue Wege.



JETZT REGISTRIEREN!

www.opentext.de/innovationtour



Zauberwort: Aktives Lizenzmanagement

Eine echte Herausforderung für jeden Lizenzmanager: Seit SAP die Themen indirekte Nutzung, Third-Party-Lizenzen und Engine-Vermessung als lukrative Einnahmequellen entdeckt hat, reicht es nicht mehr aus, nur die eigenen User richtig zu klassifizieren.

Von Peter Rattey, Voquz

Dem Lizenzmanager wird es wahrlich nicht leicht gemacht und so schaut mancher schon mal zweifelnd auf die Ergebnisse der LAW-Konsolidierung und fragt sich: „Wie kommen die bloß darauf?“ Denn selbst wenn man für die richtige Lizenzermittlung auf eine Software vertraut, zeigt jetzt die Konsolidierung der einzelnen Ergebnisse in der LAW nicht das erwartete Ergebnis. Wer daran nicht schon genug verzweifelt, dem kann sein SAP-Accounter noch mehr Anlass zum Grübeln geben. Denn eigentlich müsste man noch die Kosten für die Third-Party-NetWeaver-Foundation-Lizenz in Rechnung stellen und bei der Engine-Vermessung läuft auch nicht alles korrekt. Man möge doch bitte die neuesten Hinweise vom SAP Market Place herunterladen, diese installieren und dann noch einmal vermessen. Dafür hat der Lizenzmanager wenig Verständnis. Was kommt denn als Nächstes? Nun, SAP hat da sicher noch einiges in petto. Was ich allerdings heute schon weiß, sind die Fallen, in die man als Lizenzmanager tappen kann, wenn man nicht zu 100 Prozent aufmerksam und immer auf dem neuesten Stand in Sachen SAP-Lizenzierung ist.

Der größte Stolperstein sind nach wie vor die unterschiedlichen Named-User-Lizenzen. Das sind vor allem die Typen Professional, Limited Professional, Employee, ESS, Worker, Logistic und Project User. Woher weiß man aber, dass Employee-User wirklich Employee-User sind und nicht etwa Worker-User? Kann man hier keine absolut genaue Lizenzierungsstrategie vorweisen, fliegt einem dieses Konstrukt beim nächsten Audit ganz schnell um die Ohren. Abgesehen davon gibt es ständig neue User-Lizenztypen, die möglicherweise eine Professional-Lizenz ersetzen könnten – und zwar zu einem Bruchteil der Kosten. Aber woher weiß man, welcher dieser Lizenztypen passen könnte? Noch mehr Fragezeichen ranken sich um die Third-Party-NetWeaver-Foundation-Lizenz. Muss man das wirklich bezahlen? Und auch die indirekte Nutzung ist seit einiger

Zeit Dauerthema und macht die Grauzone perfekt. Dieses Thema scheint genauso mysteriös wie die Engine-Vermessung. Das Feld der Unwägbarkeiten ist groß, einheitliche Regeln und Bewertungen fehlen. Schelm, wer dabei Böses denkt. Dass SAP in naher Zukunft Antworten und vor allem kundenfreundliche Lösungen zu all diesen Fragen bereithalten wird, ist eine schöne Illusion. Eigeninitiative ist gefragt.

Wenn Sie bei der Lizenzverteilung bereits auf eine Software zurückgreifen, haben Sie bereits den ersten richtigen Schritt getan – Glückwunsch! Wenn das Tool Ihnen dann noch bei der Aufdeckung indirekter Nutzung behilflich ist, Sie bei der Engine-Vermessung unterstützt und auch Third-Party-Lizenzen berücksichtigen kann, umso besser. Dann müssen Sie lediglich etwas Zeit in die Konfiguration des Tools stecken und alle unternehmensspezifischen Bedingungen aus dem SAP-Vertrag hinterlegen. Ohne viel zu rechnen, wissen Sie jetzt selbst am besten, wie viel Zeit und Mühe Sie sich in Zukunft sparen. Da haben wir noch nicht vom Geld geredet. Lizenznachzahlungen und unnötige Nachkäufe sind damit kein Thema mehr. Aktives Lizenzmanagement bedeutet für den Lizenzmanager in erster Linie eines: Sicherheit. Sicherheit über die Lizenzzuordnung. Sicherheit über den Nachkaufbedarf. Sicherheit über die eigene Nutzung. Begreift man Lizenzmanagement als kontinuierliche Aufgabe, so hat man jederzeit einen genauen Überblick über den aktuellen Lizenzstand und den derzeitigen Verbrauch. So kann man frühzeitig herausfinden, welche Lizenzen man wirklich braucht, und strategische Entscheidungen zum Nachkauf treffen. Am Ende ist damit tatsächlich jedem geholfen. Der Lizenzmanager hat seine Kosten voll im Griff und der SAP Account Manager bekommt schon einmal ohne Nachfrage eine Bestellung auf den Tisch, weil der Kunde seinen Kaufbedarf nun selbst frühzeitig erkennt. Aktives Lizenzmanagement klingt vielleicht im ersten Moment nach mehr Arbeit. Letztlich entzerrt und vereinfacht es aber den Prozess.



Peter Rattey ist General Manager SAP Compliance Solutions bei Voquz Group.

SAP-Lizenzierung ist komplex und erfordert technisches und juristisches Know-how. Nur wer seine Lizenzen optimiert hat, zahlt nicht mehr als notwendig oder riskiert teure Nachzahlungen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

VOQUZ
IT SOLUTIONS



Social Intelligence

Big Data braucht neue Instrumente

Big Data ist inzwischen zum Gegenstand öffentlicher Diskussionen geworden. Vor Kurzem widmete sich eine Podiumsdiskussion der Vereinigung der Bayerischen Wirtschaft (VBW) in Bad Neustadt der Frage, wie sich große Datenmengen veredeln lassen und welche Chancen sich daraus ergeben. Mit dabei waren Vertreter von Hochschulen (TU München, Universität Passau), Industrie (Siemens) und IT (FIS-ASP).

Von Bernd Bätz, FIS-ASP

Dass Big Data kein kurzfristiger Hype ist, sondern einer der wesentlichen Wachstumstreiber der nächsten Jahre, darüber herrscht im Allgemeinen Einigkeit. Auf Basis der VBW-Studie „Big Data im Freistaat Bayern – Chancen und Herausforderungen“ hat der Zukunftsrat der Bayerischen Wirtschaft deshalb konkrete Handlungsempfehlungen formuliert, wie sich die großen Potenziale von Big Data bestmöglich nutzen lassen.

Auf Basis von Big Data können Unternehmen ihre internen Prozesse optimieren und sogar ganz neue Geschäftsmodelle entwickeln. Für die Nutzung der Daten müssen Service-Provider auf neue Instrumente setzen und diese vor allem integrieren. So entwickeln sich soziale Medien wie Facebook zu wertvollen Datenquellen, die für gezielte Kundenkampagnen genutzt werden können. Hybride Cloud-Szenarien beschleunigen das Datenwachstum, die Anbindung an Cloud-Plattformen fördert die verteilte Datenhaltung.

Allein diese Beispiele zeigen, dass klassische relationale Datenbanken längst nicht mehr die alleinige Quelle von Informationen sind, die es zu sammeln und auszuwerten gilt. Hinzu kommt, dass relationale Datenbanken auch gar nicht die notwendige Performance mitbringen; die Trennung von OLAP- und OLTP-Systemen erschwert bzw. verhindert Realtime-Analysen. Genau solche sind aber gefragt, z. B. bei telefonischen Kundenanfragen. Performante Geschäftsprozesse und Recherchen in Echtzeit, sowohl rückwirkend als auch planerisch vorausschauend, werden da zu entscheidenden Wettbewerbsvorteilen.

Für Predictive Maintenance stellt SAP mit Hana, der Hana-Cloud-Plattform (HCP) und Hana Vora (Verbindung der Hadoop-Welt mit Hana, BW und ERP) Technologien für Echtzeitanalysen bereit. Mit ihnen werden bestehende Prozesse und Systemlandschaf-

ten Big-Data-fähig gemacht und es lassen sich zum Beispiel strukturierte Daten in Echtzeit aus dem ERP-Hana-System in die BW-Systeme laden; vorausschauende Wartung über große (unstrukturierte) Datenmengen, die in Hadoop kostengünstig abgelegt werden, wird möglich. Da Social Intelligence mittlerweile Bestandteil der SAP Business Suite ist, können über eine Facebook-Integration Kundeninformationen wie Kommentare, Antworten und Likes gesammelt und ausgewertet werden. Anhand des Datenmaterials lassen sich dann gezielte Kampagnen durchführen.

Big Data in der Praxis

Mit iRetPlat stellt die FIS-Tochter FIS-iLog seit Mitte 2016 eine offene Cloud-Plattform für die Verwaltung von Mehrwegtransportverpackungen (MWTV) in der Handels- und Logistikbranche zur Verfügung. Unter Einsatz von Big-Data-Technologien wie SAP Hana verwaltet sie in kurzer Zeit Millionen von Datensätzen der Verpackungen, die von den Nutzern der Cloud-Plattform in Echtzeit ausgewertet werden. Mehrwegtransportverpackungen wie Europaletten, Gitterboxen, Container oder Kunststoffbehälter sind für den mehrmaligen Gebrauch im gegenseitigen Tausch bestimmt. Die hier beteiligten Unternehmen können dies stückgenau auf iRetPlat buchen. Bisher schotteten sich Unternehmen aus nachvollziehbaren Gründen in Bezug auf ihre EDV-/IT-Infrastruktur gegenüber der Außenwelt ab. Trotzdem kommt zunehmend die Anforderung vom Markt, diese Starrheit zu durchbrechen.

Wo früher an der Rampe noch Palettscheine quittiert und gegengezeichnet wurden, ist es mit iRetPlat möglich, diese über einfache, bedienerfreundliche Technik bilateral über Smartphone, Tablet oder PC online zu buchen. Die Vorteile für alle Beteiligten: Der Hersteller hat größe-



Bernd Bätz ist Head of Comprehensive Service von FIS-ASP.

re Transparenz über seine Warenströme und Mehrwegtransportverpackungen, beschleunigte Prozesse, Mehrwegtransportverpackung-Bestandabfragen in Echtzeit, reduzierte Verwaltungsaufwände und als Summe reduzierte Transaktionskosten. Die Spediteure können Leerfahrten vermeiden, indem über Clearingverfahren die Konten ausgeglichen werden, was zur Effizienzsteigerung beiträgt.

Seit Mitte 2016 läuft die Testphase der Plattform mit regionalen Spediteuren. Im Januar 2017 erfolgte die offizielle Markteinführung inklusive Zertifizierung durch das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie mit dem Siegel „Trusted Cloud“.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100





Hier schreibt eine bekannte Person aus der SAP-Community, die vieles weiß und alles sagt, nur nicht den eigenen Namen.

IoT versus HCP

Mit katastrophalen Messergebnissen hat das neue Jahr begonnen. Ein erster IoT-Feldversuch mit Hunderten von Sensoren hat gezeigt, dass die SAP'sche Hana Cloud Plattform auf Big Data nicht vorbereitet ist. Schuster, bleib bei deinem Leisten!

Optimistisch betrachtet ringt einem SAP Bewunderung und Staunen ab. Es gibt kaum ein IT-Anwendungsfeld, wo SAP nicht versucht, den Fuß in der Tür zu haben. Der Community wird es als Innovation verkauft, dahinter steckt aber das Unvermögen einer transparenten, logischen, stringenten Unternehmenspolitik. Schon Ende vergangenen Jahres hörte ich auf Meetings: SAP tanzt auf zu vielen Hochzeiten. Diesen Eindruck kann ich aus eigener Erfahrung bestätigen: Auf der SAP Select in Berlin wurde jedes nur erdenkliche IT-Thema angeschnitten. Damit wurde die Veranstaltung zu einer Aneinanderreihung von Schlagwörtern. Man könnte nun deren Auftreten quantifizieren und daraus eine Rangordnung ableiten, diese Aufgabe will ich jedoch unseren Werkstudenten überlassen.

Die Hana- und S/4-geprägte SAP hat ein fundamentales Problem: Die Anliegen der Bestandskunden werden theoretisch auf PowerPoint-Niveau behandelt. Während früher SAP neben dem ERP-Anwender stand und mit ihm gemeinsam die Herausforderung analysierte und dann löste, werden nun im Schnellschuss „Lösungen“ mit Design Thinking produziert, die anschließend „kostenpflichtig“ beim Bestandskunden reifen sollen. SAP verkauft zusehends lizenzpflichtige Prototypen, die der Anwender auf eigene Kosten testen muss. In der digitalen Transformation scheint keine Zeit mehr für Tests und Qualitätssicherungsmaßnahmen vorhanden zu sein.

Weil der Bezug zur Realität fehlt, Design Thinking im ersten Schritt hervorragend funktioniert, dann aber an Nachhaltigkeit vermissen lässt, werden die IoT-Szenarien und Industriebeispiele immer obskurer: Von meinen Mitarbeitern musste ich mir erzählen lassen, dass Technikvorstand Bernd Leukert auf der TechEd (!) 2016 in Barcelona einen mit Sensoren bestückten Kaffeeautomaten mit der SAP'schen Hana-Cloud-Plattform über eine Fiori-Oberfläche koppelte. Und genau das ist das Problem: Jeder Informatikstudent aus dem ersten Semester kann ein paar Sensoren aus dem Heimwerkermarkt mit einem kostenlosen Account bei AWS koppeln. Wir haben aber in unseren Fabrikhallen nicht ein paar Kaffeeautomaten stehen, sondern Hunderte CNC-Maschinen mit jeweils Hunderten Sensoren. Dieser Datenstrom muss in echter Echtzeit und ausfallsicher verarbeitet werden!

Die wirklichen Probleme sind in den SAP'schen PowerPoint-Präsentationen nicht einmal am Rande erwähnt: Wie sortiert und konsolidiert man das Big-Data-Phänomen der Tausenden IoT-Sensoren, sodass es nicht nur einem theoretischen Business-Modell, sondern auch einer realen Produktionsum-

gebung gerecht wird? Wenn Sensordaten einer Lokomotive der Italienischen Staatsbahn – eines der IoT-Liebblingsbeispiele von Bernd Leukert – nicht in „Echtzeit“ im Speicher der In-memory-Computing-Datenbank Hana landen, ist das bei Weitem keine Katastrophe. Wenn eine unserer CNC-Maschinen nicht in Realtime reagiert, ist das 50.000-Euro-Werkstück ruiniert. Ich würde nie ein solches Werkstück einer Internetverbindung in die Hana Cloud Plattform anvertrauen. IoT ist kein Thema für HCP!

Um die wahren IoT-Herausforderungen zu lösen, tut SAP gut daran, Partnerschaften mit Siemens und Bosch zu schließen – was der Walldorfer ERP-Anbieter aber vergisst: Wir als produzierende SAP-Bestandskunden sind nicht erst seit gestern, sondern schon seit vielen Jahren mit Siemens und Bosch in Kontakt. Unsere Produktions- und Fabrikleiter kennen die Siemens- und Bosch-Experten und diese kennen die Wünsche und Herausforderungen unserer Mitarbeiter in der Produktion und Logistik. SAP ist hier naturgemäß willkommen, ist aber der Letzte, der nun bei der Tür hereinkommt.

Ich habe es schon öfter an dieser Stelle erwähnt: Die Richtung stimmt, im Detail fehlt es an Antworten. Ob IoT, HCP oder Hana – diese SAP'schen Innovationen sind zu begrüßen, man sollte aber auch Zeit einräumen zum Testen und Reifen. Hana ist eine hochinteressante Datenbanktechnologie, aber eine produktive Datenbank für einen globalen Konzern muss mehr sein als nur schnell. Auch der Reifegrad von Hana 2 erscheint mir für einen produktiven Einsatz ungenügend. Die Herausforderung liegt nicht in der Geschwindigkeit, sondern in der Stabilität, in der Beherrschbarkeit der Technik. ERP, SCM, HCM brauchen eine robuste, absolut sichere Datenbank. Diese operativen Anforderungen wird Hana sicher einmal erfüllen. Momentan ist Hana bei uns das spannendste Proof-of-Concept.

Wir bekennen uns zur digitalen Transformation, können aber nicht disruptiv vorgehen. Es gilt das Erprobte und Installierte zu bewahren. Natürlich experimentieren wir mit Hana, AWS, S/4, Fiori, HCP, IoT. Was wir uns wünschen, ist eine SAP, die wieder an unserer Seite steht und gemeinsam mit uns entwickelt. Wir brauchen keine ERP-Prototypen-Entwicklung, die halbfertige Produkte teuer lizenziert und den Bestandskunden die Fehlersuche und Qualitätssicherung überlässt. Zurück ins reale Leben wollen wir SAP holen, damit die abstrakten Präsentationen bar jeder Wirklichkeit aufhören – dann trinke ich wieder gerne einen Kaffee aus der IoT-Maschine mit den Walldorfern.

noname@e-3.de



SHOP-FLOOR-INTEGRATION (SFI):

IHR ENABLER FÜR DIE SMART FACTORY

DIE NEUE SOFTWARE-LÖSUNG DER GIB GEWÄHRLEISTET DIE KOMMUNIKATION VOM SENSOR INS ERP UND BILDET SO DIE BRÜCKE ZUR REALISIERUNG DIGITALER GESCHÄFTS-PROZESSE IN DER SMART-FACTORY. MIT DIESER INTELLIGENTEN LÖSUNG KÖNNEN KÜNFTIG QUALITATIVE UND FUNKTIONALE AUSWERTUNGEN NAHTLOS „FROM SHOP-FLOOR TO TOP-FLOOR“ BEREITGESTELLT WERDEN. DIES ERMÖGLICHT EINE ECHTZEIT-QUALITÄTSÜBERWACHUNG DER PRODUKTION, SCHAFFT TRANSPARENZ UND ENTSCHEIDUNGSSICHERHEIT.

SIND SIE BEREIT FÜR DIE ZUKUNFT?

DANN MELDEN SIE SICH BEI gcomisel@gibmbh.de
STICHWORT „SHOP-FLOOR-INTEGRATION“

Sabine Hopmann ist
Entwicklerin bei GIB und Teil des
Shop-Floor-Integration-Teams.



SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

SAP® Certified
Integration with Applications on SAP HANA®

Online-Markenschutz im Deep Web und Darknet

Licht auf die dunkle Seite des Internets

Cyber-Kriminelle nutzen zunehmend das Darknet, um im Verborgenen ihre kriminellen Geschäfte zu betreiben – oft auf Kosten von etablierten Marken.

Von Stefan Moritz, MarkMonitor

Dass Markenpiraten im Internet zunehmend zur Gefahr für Umsatz, Reputation, Marketingeffizienz und Kundenbindung werden, haben mittlerweile viele Unternehmen erkannt. Das genaue Ausmaß dagegen bleibt weiterhin oft im Dunkeln. Denn statt nur im sichtbaren Teil des Netzes zu agieren, nutzen Cyber-Kriminelle längst auch versteckte Bereiche wie Deep Web und Darknet, um im Verborgenen ihren kriminellen Geschäften nachzugehen. Markeninhaber sollten daher mithilfe spezieller Monitoring-Technologien diese Gefahrenzonen in ihre Security-Strategie mit einbeziehen. Über 600 Millionen Passwörter von LinkedIn-, Fling-, Tumblr- und Myspace-Accounts boten Cyber-Kriminelle im Sommer 2016 im sogenannten Darknet an. Zwar waren die Zugangsdaten mindestens drei Jahre alt, trotzdem ist der Imageschaden enorm. Zugleich offenbart so ein Verbrechen, welche Gefahren von diesem Teil des Netzes ausgehen. Immer häufiger erfolgen die Angriffe aus dem Deep Web und Darknet.

Aus den „Tiefen des Internets“

Webseiten, die nicht von Suchmaschinen gefunden werden, bezeichnet man als Deep Web. Nur wer die Adresse kennt, kann auf sie zugreifen. Die meisten Seiten im Deep Web enthalten legale Inhalte für spezielle Nutzergruppen, etwa Angebote im Intranet eines Unternehmens oder akademische Datenbanken, die durch einen Login geschützt sind. Aber auch Technologien für Phishing-Seiten oder Fake-Webshops verbergen sich hier. Markenpiraten locken ihre Opfer z. B. durch Links in E-Mails auf solche Angebote, um dort unter dem Namen eines Unternehmens gefälschte Ware anzubieten.

Beim Darknet handelt es sich um eine Teilmenge des Deep Web. Es enthält Sammlungen von Webseiten und Inhalten, die vor dem normalen Nutzer abgeschirmt im Dunklen bleiben. Darknet-Seiten sieht nur

derjenige, der eine bestimmte Software wie den Tor-Browser verwendet. Tor verbirgt die IP-Adresse und verschleiert die Nutzeridentität. Darauf sind beispielsweise all jene angewiesen, die sich unbemerkt im Netz bewegen wollen oder müssen. So nutzen viele politisch Andersdenkende, Dissidenten oder Whistleblower häufig die Anonymität dieses „dunklen“ Teils des Internets.

Da über den schnell installierten Tor-Browser allerdings anonym kommuniziert werden kann, zieht das Darknet auch viele Kriminelle an. Betrüger finden hier ihren Schwarzmarkt, um gestohlene Login-Daten für Nutzerkonten von Bank- oder Kreditkartenkunden zu verkaufen. Andere Cyber-Kriminelle bieten Anleitungen zum Code-Knacken oder gefälschte Ware an.

Gerade hier besteht für Markeninhaber die Gefahr: Denn Markenpiraten können großen Schaden anrichten – von Umsatzeinbußen über Image- und Kundenverlust bis hin zu möglichen Haftungsrisiken. Unternehmen können es sich nicht leisten, tatenlos zu bleiben. Im ersten Schritt ist es wichtig, sich der Gefahren bewusst zu werden und zu verstehen, was im dunklen Teil des Internets vor sich geht. Cyber-Kriminelle nutzen das Darknet als Kommunikationsplattform, um sich beispielsweise über geplante Attacks oder laufende Verkäufe geklauter Daten auszutauschen. Um Vermögenswerte, Marke und Image zu bewahren, empfiehlt sich die Einführung eines Frühwarnsystems.

Dabei sollten Markeninhaber mithilfe spezieller Monitoring-Technologien alle Kanäle überwachen, in denen potenziell kriminelle Kommunikation stattfindet. Dazu gehören etwa Internet Relay Chat (IRC), soziale Netzwerke und Pastebins – Webseiten, auf denen man Texte veröffentlichen kann. Eine Überwachung von Hand ist nicht erfolgversprechend, denn die geheimen Treffpunkte der Kriminellen aufzuspüren ist wie die Suche nach der Nadel im Heuhaufen. Automatisierte Lösungen können dies effizient übernehmen. Sie durchforsten



Stefan Moritz ist Regional Director DACH beim Online-Markenschutz-Anbieter MarkMonitor.

die dunklen Sphären anhand von maßgeschneiderten Suchwörtern in unzähligen Sprachen und geben so einen Einblick in spezifische Bedrohungsszenarien. Gegenüber anderen Darknet-Nutzern imitieren sie menschliches Verhalten. So können Markenschutzexperten mit den Cyber-Kriminellen interagieren, ihre Netzwerke infiltrieren, Gefahren erkennen und die Kommunikation der Betrüger analysieren. Deckt eine Monitoring-Technologie Markenmissbrauch auf, warnt sie den Nutzer beinahe in Echtzeit vor der Bedrohung.

Die Bedrohungen aus dem Netz nehmen für Markeninhaber immer weiter zu und die Angriffe entwickeln sich stetig weiter. Viele Fälle lassen sich jedoch verhindern, wenn die richtigen Maßnahmen ergriffen werden. Deswegen müssen Unternehmen jetzt aktiv werden und sich gegen die Bedrohungen aus den Tiefen des Internets zur Wehr setzen. Mithilfe von automatisierten Monitoring-Lösungen und der entsprechenden Unterstützung von Experten gelingt es, gegen Markenpiraten auch in den dunklen Teilen des Internets vorzugehen.

www.markmonitor.de



Mobile Einsatzplanung

Die richtige Maschine fürs Bauprojekt

Workforce-Management-System unterstützt die standortübergreifende Planung von Baumaschinen.

Das Bauunternehmen Leonhard-Weiss wurde 1900 als Familienunternehmen gegründet. Heute beschäftigt die Gruppe über 4.400 Mitarbeiter. Zu den Geschäftsfeldern gehören der Straßen- und Netzbau, der Gleisinfrastrukturbau sowie der Ingenieurbau und Schlüsselfertigbau. Der Bereich Straßen- und Netzbau umfasst den Bau von Straßen, Wegen und Versorgungsnetzen. Hauptsächlich in Süddeutschland sind dabei 400 Maschinen und 180 Maschinisten im Einsatz. Diese gilt es für die Einsätze auf den verschiedenen Baustellen entsprechend den spezifischen Anforderungen zu disponieren.

Zehn Baumaschinendisponenten sind in den Hauptstandorten Göppingen und Satteldorf sowie in den Niederlassungen Günzburg und Bad Mergentheim dafür verantwortlich, die Baumaschinen und Maschinisten zu planen. Auch die Anmietung von fremdem Equipment und die Transportbestellung gehört zu ihren Aufgaben. Diese Planung erfolgte bis 2009 auf unterschiedliche Weise in Excel, auf Papier und Plankarten. Der große Nachteil dabei war, dass jeder Disponent nur seine eigene Planung im Blick, aber keine Einsicht in die Planung und Verfügbarkeit von Ressourcen seiner Kollegen hatte. So waren oft Rücksprachen und telefonische Nachfragen unter den Baumaschinendisponenten erforderlich.

Deswegen entschied sich Leonhard Weiss, ein zentrales Tool zur IT-gestützten Einsatzplanung für die Baumaschinendisposition im Ressort Technik einzuführen, um die Planungstransparenz und Übersichtlichkeit zu verbessern. Ein

entscheidendes Kriterium für die Auswahl einer Lösung war die Integrationsfähigkeit in SAP PM, da darin die Ressourcen für die Einsätze hinterlegt sind. Die Wahl fiel schließlich auf MobileX-Dispatch von der MobileX AG. Die Einführung der Lösung erfolgte im Herbst 2009.

Seit Frühjahr 2010 arbeiten die Baumaschinendisponenten von Leonhard Weiss mit der IT-gestützten Einsatzplanung. Die Disposition erfolgt meist eine bis drei Wochen im Voraus, aber auch von einem Tag auf den anderen – je nach Auftraggeber. Gerade bei den kurzfristigen Planungen kommen die Vorteile der zentralen Dispositionslösung zum Tragen. Da alle Baumaschinendisponenten nun mit dem gleichen Tool arbeiten, lässt sich auf einen Blick erkennen, welche Maschinen verfügbar sind und wo sie sich befinden. Dazu können sich die Disponenten die Ressourcen in einem Gantt-Diagramm, in einer Liste oder auf einer Karte anzeigen lassen. Die Ressourcen sind hierbei in bestimmte Gruppen nach Maschinentypen eingeteilt. Darunter befinden sich die einzelnen Fahrzeuge wie Bagger, Raupen, Walzen oder Schlepper und ihre jeweiligen Stammmaschinisten. Ist eine angeforderte Maschine nicht vorhanden, muss der Disponent die Maschine von einem Fremddienstleister anmieten und auch ihren Transport zur Baustelle organisieren.

Standortübergreifende Planungstransparenz

Nach fünf Jahren Einsatzplanung mit MobileX-Dispatch ziehen die Verantwortlichen für die Baumaschinendisposition

bei der Leonhard Weiss GmbH & Co. KG ein positives Fazit: „Die Planungstransparenz und Übersichtlichkeit im Bereich der Baumaschinendisposition im Ressort Technik hat sich durch den standortübergreifenden Einsatz von MobileX-Dispatch verbessert.“

Technischer Außendienst

Auch der technische Außendienst, der für die Wartungen und Instandsetzungen der Maschinen vor Ort verantwortlich ist, soll zukünftig mit MobileX-Dispatch verplant werden. Dafür erfolgt gerade der Rollout der Lösung für drei Werkstattendisponenten, die 15 Außendienstmitarbeiter steuern. Die Disponenten legen die Aufträge in SAP PM an und planen sie in MobileX-Dispatch. Der Vorlauf für Wartungen liegt hier bei etwa einer Woche. Bei Störungen müssen die Außendiensttechniker meist kurzfristig zu einer Baustelle geschickt werden. Hierbei unterstützt die Meister ein Telematik-System, das in den Fahrzeugen installiert ist. Durch die GPS-Ortung erkennen sie den aktuellen Standort der Techniker und können somit den Kollegen zur Baustelle schicken, der nicht nur verfügbar, sondern auch in der Nähe ist.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

mobile



www.leonhard-weiss.com

Customer Portal myBühler

Information, Identifikation und Integration

Der Technologiekonzern Bühler setzt auf eine leistungsfähige und zukunftssichere Lösung für sein Kundenportal. In einer ersten Projektphase implementierte das Beratungsunternehmen Sybit dieses Portal innerhalb von weniger als sechs Monaten auf Basis von Hybris Omnichannel Commerce.

Highlights sind die kundenindividuelle Abbildung des Maschinenparks mit passenden Teilen, die Möglichkeit, Wartungsinformationen zu jeder Maschine direkt zu pflegen, sowie die nahtlose SAP-Integration. Diese erste Phase steht am Anfang einer Vision, an deren Ende Bühler-Maschinen mit dem Portal kommunizieren und ihre Ersatzteile selbstständig bestellen werden. E-3 sprach mit Mathias Bösch, Head of Digital Business bei Bühler und Gerd Bart (rechts), Solution Principal E-Business bei Sybit.

Herr Bösch, Sie haben kürzlich mit Sybit das Customer Portal mit dem Namen myBühler aufgesetzt. Welche Möglichkeiten bietet das Portal?

Mathias Bösch: Wir wollten mit dem Projekt für unsere Kunden vor allem drei Dinge erreichen: Information, Identifikation und Integration. Information beinhaltet die umfangreiche Bereitstellung von Informationen zu den Maschinen unserer Kunden und den gewünschten Teilen. Daneben spielt die Identifikation der richtigen Teile eine wichtige Rolle, dies erreichen wir einerseits durch die Abbildung sogenannter „As-built“-Strukturen und andererseits durch neuartige 360-Grad-Fotoansichten der Teile. Und für unsere Kunden spielt natürlich die Integration in ihre bestehenden Beschaffungsprozesse eine zentrale Rolle. Zusammengefasst bietet myBühler unseren Kunden auf übersichtliche und effiziente Weise die Möglichkeit, benötigte Ersatzteile für ihre individuell gefertigten Maschinen zu finden und zu bestellen. Außerdem unterstützt es das Management der Maschinen vom Betrieb bis zur Wartung.

Welche Zielsetzung steht hinter dieser Entscheidung?

Bösch: Im privaten Umfeld ist E-Commerce ein täglicher Begleiter. Dieser Trend ist auch in unserer Industrie immer mehr erkennbar. Unser Hauptziel war es daher, unseren

Kunden einen Service zu bieten, den sie aus dem privaten Alltag bereits kennen, und dadurch auch für zukünftige digitale Services gerüstet zu sein. Der Unterschied zwischen unserem Shop und einem klassischen B2C-Shop ist dennoch gewaltig, da wir auf dem im SAP gepflegten Maschinenpark des Kunden aufbauen. Dadurch können wir unseren Kunden aber einen optimalen Service zu ihren Maschinen bieten.

Sie haben sich für die Umsetzung des Portals auf Basis von Hybris entschieden. Warum?

Bösch: Hybris ist einer der Marktführer im E-Commerce-Bereich und durch die Übernahme von SAP ergaben sich für uns strategische Vorteile. Auch wenn die Integration in SAP noch Potenzial hat, sehen wir viele Möglichkeiten für die Zukunft. Zusätzlich bietet Hybris ein breites Produktportfolio mit sehr guter Basisfunktionalität und der notwendigen Flexibilität.

Wie profitieren Ihre Kunden davon?

Bösch: Der direkte und unkomplizierte Zugang zu Informationen über Maschinen, Teile und den Status von Offerten und Bestellungen ist ein Aspekt, den unsere Kunden sehr schätzen. Wir haben es geschafft, die Bestellabwicklung für die Kunden erheblich zu vereinfachen und transparenter zu machen. Und weiter ist die einfache Identifikation der richtigen Teile sicher ein Schlüssel zum Erfolg. Falls das nicht möglich ist, bieten wir durch den Find-a-Part-Service enorme Vorteile: Der Kunde kann ein Bild des gesuchten Ersatzteils in das Portal hochladen und wir finden es dann für ihn.

Das Projekt ist fest im Unternehmen verankert und bis zum Vorstände bekannt. Wie wirkt sich dies auf das Projekt aus?

Bösch: Die Idee war schon länger im Unternehmen und es gab auch bereits diverse Initiativen. Umso mehr freut es uns, dass wir das Thema endlich in Angriff nehmen



Bühler Holding ist ein international tätiger Schweizer Technologiekonzern, der sich auf Verfahrenstechnik mit dem Fokus auf Ernährungs- und Lebensmittelsicherheit spezialisiert hat. Darüber hinaus ist Bühler ein führender Lösungsanbieter für Druckguss-, Nassmahl- und Oberflächenbeschichtungs-Technologien mit den Schwerpunkten Automobil, Optik, Elektronik, Druck, Verpackung und Glas.



Mathias Bösch (links) ist Head of Digital Business bei Bühler und seit über zehn Jahren im Unternehmen beschäftigt. Er begleitet die digitale Transformation und ist Projektverantwortlicher für die Umsetzung des Kundenportals myBühler.

Gerd Bart (rechts), Solution Principal E-Business bei Sybit, verfügt über 17 Jahre Erfahrung im E-Business-Segment.

und zum Erfolg führen konnten. Die genannte Management Attention bringt einerseits natürlich kürzere Entscheidungswege und sorgt für einen großen Schub innerhalb des Projektteams und der Organisation. Aber andererseits steigen natürlich auch Druck und Erwartungshaltung.

Herr Bart, die Umsetzung des Customer Portal erfolgte in Summe in etwa sechs Monaten. Was war dabei die Herausforderung für das Sybit-Team?

Gerd Bart: Das war schon eine sportliche Vorgabe: vom Projektstart im April bis zum Go-Live im September, aber es hat uns als Team enorm zusammenschweißte. Wir sind so vorgegangen, dass wir alle zwei Wochen Ergebnisse geliefert haben, das hat die Durchführung ziemlich angekurbelt. Dazu kam die gute Zusammenarbeit mit dem Team der Bühler AG. Das waren mehr als 30 Mitarbeiter, die uns hervorragend unterstützt haben.

Was sind aus Ihrer Sicht die Highlights des Portals?

Bart: Mich begeistern vor allem zwei Dinge: Das eine ist die enorme Datenmenge im Hintergrund, mit deren unterschiedlicher Darstellung das System mit großer Leichtigkeit jongliert. Das andere ist der Weg des Kunden durch das Portal: Von seiner individuell gefertigten Maschine ausgehend, sieht er zunächst alle Ersatzteile, kann sich die zugehörigen Dokumente aufrufen, kann Verschleißteile bestellen, sich die Preise anzeigen und über den Find-a-Part-Service helfen lassen. Aus meiner Sicht ist dieses Portal perfekt auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten.

Das Sybit-Team arbeitete dabei nach der agilen Projektmethodik. Hat diese Methode das Projekt angekurbelt?

Bart: Ja, definitiv. Die zweiwöchentlichen Sprints, also die Vorgabe, alle zwei Wochen Ergebnisse liefern zu müssen, stammen aus der agilen Projektmethodik. Das hat das Projekt beschleunigt und dafür gesorgt, dass wir die Zielvorgabe erfüllen konnten.

Was sind nun nach dem Go-Live die nächsten Schritte?

Bart: Kurzfristig wird die Anbindung von digitalen Ersatzteilkatalogen und Schnittstellen zu ERP-Systemen der Kunden neben kleineren Funktionserweiterungen eine wichtige Rolle spielen. In der Vision von Bühler wird das Kundenportal aber weiter ausgebaut und um einige zusätzliche Funktionen und Prozesse ergänzt. Themen wie E-Learning, E-Monitoring und E-Maintenance werden uns sicher noch beschäftigen.

Wo werden die künftigen Schwerpunkte bzw. Herausforderungen liegen?

Bart: Wir legen den Schwerpunkt ganz klar auf die weitere Automatisierung der Prozesse. Eine Herausforderung, auf die ich mich persönlich sehr freue, wird es sein, den Weg der digitalen Daten von den Maschinen zum Portal zu realisieren.

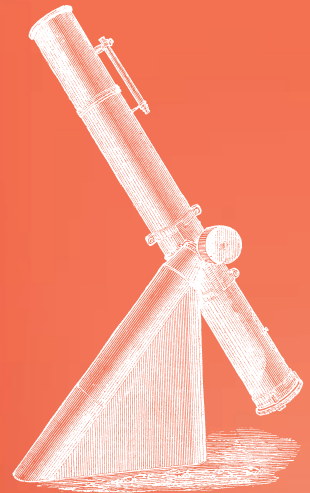
Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100



www.buhlergroup.com

GEISTIGE OFFENHEIT

BESCHÄFTIGTE
FRÜHER
DIE INQUISITION.



HEUTE

BERICHTET
DAS E-3 MAGAZIN
ÜBER
OPEN
SOURCE.

Information und Bildungsarbeit
von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf
Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



www.e-3.de

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

Themenkreise – ein Erfolgsmodell hat sich etabliert

Es ist stets eine Herausforderung, eine (ehrenamtliche) Networking-Plattform zu schaffen, die nicht nur konsumiert, sondern aktiv gemeinsam Einschätzungen, Wissen und Handlungsempfehlungen erarbeitet. Mit den Themenkreisen hat der IA4SP bereits circa 60 Prozent der Mitgliedsunternehmen mobilisiert.

Von *Thomas Schmischke, IA4SP*

Zum Jahreswechsel war es vier Jahre her, dass sich der IA4SP neu aufgestellt hat. Wesentlicher Bestandteil der Neuausrichtung waren neben den Arbeitskreisen (AK) die Themenkreise (TK), die sich inzwischen als „Tanzboden“ für das Networking zwischen den Mitgliedsunternehmen etabliert haben. Was zeichnet die TK nun aus? Im Gegensatz zu den AK, die als Dauereinrichtung eher einen Plenumscharakter haben, geben sich die TK konkrete Arbeitsziele, die in zyklischen Treffen (4 bis 8 Mal/Jahr ggfs. auch als TelKo) in einem Zeitraum von 12 bis 18 Monaten abgearbeitet werden sollten. Die Ausrichtung an individuellen Zielen ist ein entscheidendes Merkmal. Egal, ob man sich einem Thema mit einem forschenden Ansatz, einem Best-Practice-Ansatz, einem kollaborativen Ansatz oder anders nähern möchte, die Themenkreise bieten hierzu den Rahmen. IA4SP lässt einen weiten Spielraum, ob diese Ziele quantitativer oder eher qualitativer Natur sind, sukzessive im Jahresverlauf oder erst zum TK-Abschluss, nur intern oder auch mit externen Gästen erreicht werden sollen. Wichtig ist nur, dass Ziele überhaupt formuliert werden, allen Teilnehmern einen Nutzen bieten und nach Ablauf des Zeitraums kritisch geprüft werden. Die oft gestellten Fragen „Wie geht denn wirksames Business-Networking“ bzw. „Was bringt mir das für meine Karriere, meinem Unternehmen...“ können hier individuell beantwortet werden, da jeder TK-Initiator bzw. jedes TK-Mitglied seine Wünsche und Schwerpunkte einbringen kann. Bei den vom IA4SP regelmäßig durchgeführten Befragungen wurden als konkrete Nutzeffekte u. a. genannt: In den TK ist es möglich, (Vertriebs-/Entwicklungs-)Partner für ein neues Thema zu finden und gemeinsam neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Es werden Konzepte zur Beraterausbildung entwickelt, neue Beratungsthemen mit SAP „verheratet“. In den TK finden sich Gleichgesinnte, die dedizierte Anliegen an SAP formulieren. Die TK bieten den idealen Rahmen für den Informationsaustausch und die Diskussion zu aktuellen SAP-Themen und -Entwicklungen. Viele interessante Referenten (die

zu einem SAP-Partner allein nicht gekommen wären) könnten für die Sitzungen gewonnen werden. Last, but not least haben die TK-Initiatoren die Möglichkeit, die Zukunft des IA4SP mitzugestalten. Implizit passiert dies sowieso bereits durch ihre Aktivität im TK, explizit sind sie qua Amt Mitglied des IA4SP-Lenkungskreises, welcher zusammen mit dem Vorstand die Ausrichtung des IA4SP festlegt und so z. B. über neue Angebote, weitere Internationalisierung, neue Events oder Networking-Formate oder auch interne Strukturen diskutiert bzw. diese mitentwickelt. So ist gewährleistet, dass sich der IA4SP nicht im Kreise dreht, sondern stets agil am Puls der Zeit ist und den Nutzen für die Mitgliedsunternehmen nicht aus dem Blick verliert. Kennenlernen und Schnupper-Teilnahme an einem Themenkreis – auch als Nichtmitglied – ist jederzeit möglich. Eine Kurzbeschreibung mit Kontaktdaten findet sich auf der IA4SP-Homepage. Aktuell tagen die TK Digitale Transformation, Hybris, Lizenzmanagement, Industrie 4.0, Lagerlogistik und Public Cloud.

Für die Neuintiierung von Themenkreisen – welche jederzeit möglich ist – hat sich folgende Vorgehensweise bewährt: Zunächst formuliert der Initiator idealerweise mit ein bis drei Mitstreitern das TK-Thema. Der Autor, der hier als Mentor agiert, bekommt daraufhin eine Rückmeldung vom IA4SP. Danach schickt dieser eine Beschlussvorlage an den IA4SP-Vorstand (2 bis 3 ppt-Folien). Nach dem Beschluss im Vorstand (tagt monatlich) ergeht eine Einladung zur konstituierenden Sitzung an alle Mitglieder. Bei dieser werden die Ziele des TK festgelegt und ein Sprecher und dessen Stellvertreter gewählt. Mit der Festlegung der ersten Aktivitäten und der nächsten Termine erfolgt der Übergang in den Arbeitsmodus. Apropos Arbeitsmodus – auch eine öfter gestellte Frage: Einen Aufwand von plus/minus einen Tag/Monat (zzgl. Meetings) sollten Initiatoren einplanen. Wie man bei den derzeitigen Aktiven erfragen kann, eine gut angelegte Zeitinvestition.



Thomas Schmischke ist im IA4SP-Vorstand für Portfoliomanagement/Themenkreise verantwortlich.



Big Data Summit 2017, 16. Februar in Hanau

Connecting the Dots

Unter dem Motto „Connecting the Dots – Daten, Algorithmen, Technologie, Mindset“ steht in Vorträgen und Panels die Praxis im Mittelpunkt des diesjährigen Big Data Summit.

Vier von fünf Unternehmen (80 Prozent) treffen relevante Entscheidungen zunehmend auf Erkenntnissen aus der Analyse von Daten. Gut zwei Drittel (69 Prozent) erkennen, laut einer aktuellen Studie von Bitkom Research und KMPG, dass Datenanalysen zunehmend ein entscheidender Baustein für ihre Wertschöpfung wird. Doch wie genau können Unternehmen aus den bisherigen Investitionen in Big-Data-Technologien einen möglichst hohen Geschäftsnutzen erzielen? Dazu ist es nun notwendig, ihren Einsatz eng mit den Entscheidungs- und Geschäftsprozessen zu verzahnen. Der Data Science steht nun ein Reifeprozess bevor: vom Kunsthandwerk zur Industrialisierung.



Helen Arnold, President, SAP Business Data Network spricht in ihrer Keynot über „Turning Data into Business Value“.

50 x Big Data am 5. Summit

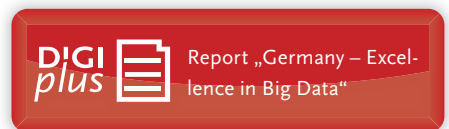
Die Teilnehmer des fünften Big Data Summit in Hanau erwarten rund 50 Vorträge. Themen sind „Transformation zum digitalen Unternehmen“, „Customer Experience Management“, „Kognitive Systeme im Praxiseinsatz“, „Connected Car – Big Data in der Automobilindustrie“, „Big-Data-Impulse für Industrie 4.0“, „Lösungen für eine digitalisierte Energieversorgung“, „Neue Big-Data-Technologien für neue Anwendungen“ sowie „Big-Data-Einsatz – technische Möglichkeiten und gesellschaftliche Akzeptanz“.

Rechtzeitig zum Summit hat der Bitkom gemeinsam mit dem Smart Data Forum und Germany Trade & Invest den bisher umfangreichsten Überblick über die Big-Data-Landschaft in Deutschland vorgelegt.

German Excellence

Der Report „Germany – Excellence in Big Data“ präsentiert mehr als 30 wissenschaftliche Organisationen, über 60 Technologie-Anbieter und über 40 Anwender mit ihren Forschungsschwerpunkten, Projekten und Strategien bzw. Produkten und Ser-

vices. Der Download ist gratis. Die englischsprachige Publikation bietet Entscheidern umfassende Informationen über mögliche Partner oder Dienstleister. Darüber hinaus finden sich darin Angaben zu Hidden Champions und Anregungen zur Entwicklung neuer eigener Geschäftsmodelle.



www.bitkom-bigdata.de

CHANGE

HEUTE IST MORGEN SCHON GESTERN.

DSAG-TECHNOLOGIETAGE 2017

21. – 22. Februar 2017

m:con Congress Center Rosengarten Mannheim



- Technologien rund um das ERP der Zukunft
- Planungssicherheit und klare Wege
- Konsequenz aus dem neuen IT-Rollenverständnis

Jetzt anmelden und Wissensvorsprung sichern:
www.events.dsag.de

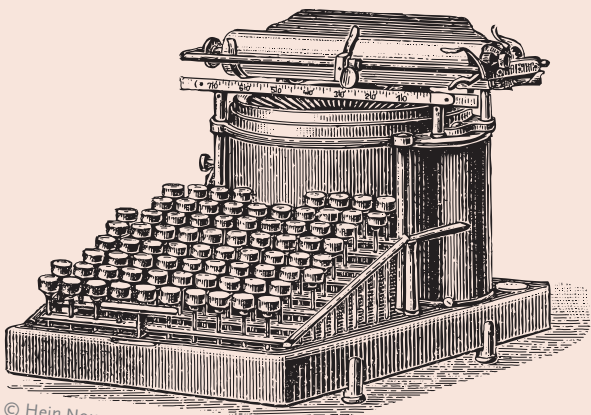
Deutschsprachige
SAP® Anwendergruppe



Buchtipps • Selbstvermessung

Was für den Spitzensport seit vielen Jahren gut ist, kann heute für Otto Breitensportler nicht schlecht sein und möglicherweise hilft es auch Karin Couchpotato, aktiv zu werden: die permanente Selbstvermessung und die Weiterverarbeitung von physiologischen und anderen persönlichen Daten durch IT-gestützte Systeme. Als vor zehn Jahren die beiden US-Amerikaner Gary Wolf und Kevin Kelly die Quantified-Self-Bewegung begründeten,

wurden sie zunächst ignoriert, dann als Nerds belächelt. Heute ist die digitale Selbstvermessung ein Massenphänomen geworden. Und man muss kein zwanghafter Hypochonder sein, um anzuerkennen, dass Big-Data-Aufzeichnungen einen wichtigen Beitrag bei der Medikamentierung chronisch Kranker leisten können. Wie bei anderen Segnungen der modernen Massendatenverarbeitung müssen auch hier kritische Fragen zum Datenschutz gestellt und beantwortet werden.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Ich bin körperlich und physisch topfit. «

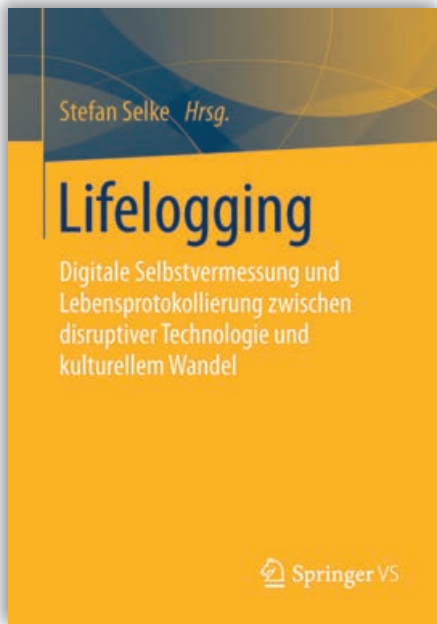
Thomas Häßler (1966) ist ein ehemaliger Fußballspieler. Er wurde mit der deutschen Nationalmannschaft 1990 Weltmeister und 1996 Europameister.*



Besser leben mit Hightech!

Quantified Self wird Mainstream: Nach dem Smartphone rollt mit den sogenannten „Wearables“ die nächste große Technologiewelle auf uns zu. „Technik zum Anziehen“ gilt als wesentlicher Zukunftstrend. Die ersten Vertreter dieser neuen Gerätegattung kommen als Smartwatch oder Fitnessarmband in unser Leben und bringen ein zentrales Versprechen mit: Durch die Vermessung des eigenen Lebens kann jeder von uns zum besseren Menschen werden. Fitter, konzentrierter und erfolgreicher durch den Einsatz von Technik? Tatsächlich kann die laufende Rückmeldung der eigenen (In-)Aktivität oder der Vergleich mit anderen Nutzern helfen, den inneren Schweinehund zu besiegen. Thomas R. Köhler spürt in seinem neuen Buch dem Trend zur Selbstvermessung nach – auch im Selbsttest. Binnen weniger Monate hat er mehr als 10 Kilo abgenommen und fühlt sich mit Mitte 40 fit wie nie zuvor. Er zeigt aus erster Hand, was wirklich dran ist am Hype um Smartwatches und Fitnessarmbänder, wie man die beste Lösung für die individuellen Bedürfnisse auswählt und wie man diese zum eigenen Vorteil richtig einsetzt – ohne die Nachteile durch die Datensammelerei von Versicherungen, Arbeitgebern und App-Anbietern befürchten zu müssen.

Thomas R. Köhler, 220 Seiten, 2017,
ISBN: 978-3956011771, www.fazbuch.de



Stefan Selke
353 Seiten
2016
ISBN: 978-3658104153
www.springer.de

Lifelogging:

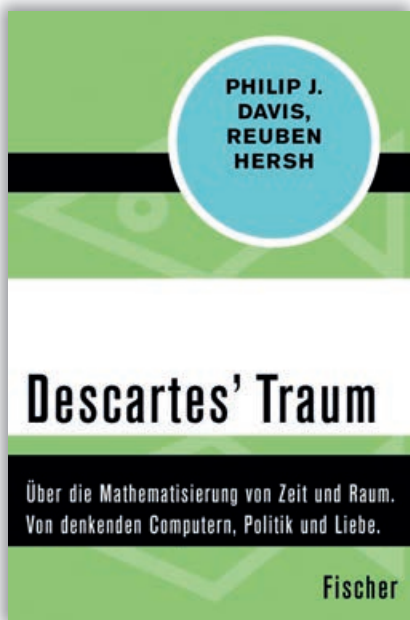
Die digitale Selbstvermessung und Lebensprotokollierung von Menschen ist ein gesellschaftlich relevantes Thema geworden. Das Spektrum reicht vom Sleep- und Mood-, Sex- und Work- bis hin zu Thing- und Deathlogging. Doch wie lebt es sich in der Gesellschaft von Daten? Ist der vermessene Mensch automatisch auch der verbesserte Mensch? Und wenn ja, welchen Preis zahlt er dafür? Entstehen durch Lifelogging neue Wirklichkeitskategorien oder ein neues Ordnungsprinzip des Sozialen?



Stefanie Duttweiler
Robert Gugutzer
Jan-Hendrik Passoth
Jörg Strübing (Hg.)
352 Seiten
2016
ISBN: 978-3-8376-3136-4
www.transcript-verlag.de

Leben nach Zahlen

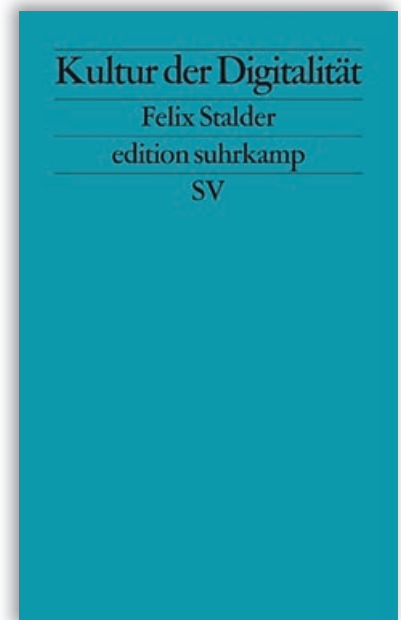
Was ändert sich, wenn Selbsterkenntnis zum digitalen Produkt wird? Ob Kalorien, Schritte, Blut- oder Stimmungswerte: Am Körper getragene mobile Geräte messen, überwachen und coachen alltägliches Verhalten und körperliche Leistungen. Die technisch vermittelte Erforschung, Steuerung und Optimierung des Selbst. Self-Tracking etabliert nicht nur neue Verhältnisse von Körper, Technik und Wissen, sondern verwischt gleichermaßen die Grenze zwischen Selbst- und Fremdführung.



Philip J. Davis
Reuben Hersh
422 Seiten
2016
ISBN: 978-3-596-30973-3
www.fischerverlage.de

Descartes' Traum

René Descartes steuerte im 17. Jahrhundert die Welt auf einen Rationalisierungskurs, dessen Stationen bald seine kühnsten Träume übersteigen sollten. Philip J. Davis und Reuben Hersh fahren diese Route erneut ab und stellen wichtige Fragen: Wie beeinflusst die Computerisierung der Welt die materiellen und intellektuellen Bausteine unserer Zivilisation? Wie verändert der Computer unsere Vorstellungen von der Realität, vom Wissen und von der Zeit? Hat er unser Leben tatsächlich erleichtert?



Felix Stalder
200 Seiten
2016
ISBN: 978-3518126790
www.suhrkamp.de

Kultur der Digitalität

Referentialität, Gemeinschaftlichkeit und Algorithmizität sind Formen der Kultur der Digitalität, an der sich immer mehr Menschen beteiligen (müssen). Sie reagieren so auf die Herausforderungen einer chaotischen, überbordenden Informationssphäre und tragen zu deren weiterer Ausbreitung bei. Dies bringt alte kulturelle Ordnungen zum Einsturz und neue sind bereits deutlich auszumachen. Felix Stalder beleuchtet die historischen Wurzeln und die Konsequenzen dieser Entwicklung.



Fertigung

Zentralisierte Druckprozesse

Hirschmann Automotive standardisierte und vereinheitlichte die SAP-Druckprozesse mit der Output-Management-Lösung PrinTaurus und UniSpool von AKI. Es wurde eine deutliche Steigerung der Transparenz und eine hohe Stabilität der Druckprozesse erreicht.

Der österreichische Automobilzulieferer Hirschmann hatte sich zum Ziel gesetzt, alle Auslandsstandorte von der IT-Abteilung vom Hauptsitz in Rankweil (Vorarlberg) zu verwalten. Der Grund ist das zentrale SAP-System, an dem alle Produktionsstandorte angeschlossen sind und über das sämtliche Versand-, Produktions- und Einkaufspapiere gedruckt werden.

Hirschmann Automotive arbeitet seit über 50 Jahren in der Automobilindustrie. Mit weltweit 4.900 Mitarbeitern an sechs Standorten erzeugt die Business Unit Automotive Produkte wie z. B. Steck-, Kontaktierungs- und Sensorsysteme sowie Spezialkabelösungen und Kunststoff-Umspritz-Technologien, die in Forschungsk Kooperationen mit namhaften Fahrzeugherstellern entwickelt und im eigenen Prüflabor getestet werden.

Für einfache Aufgaben sollten an den Auslandsstandorten Mitarbeitern eingeschränkte Rechte zur lokalen Verwaltung der Drucker zugewiesen werden, wie z. B. für das kurzfristige Umleiten von Druckaufträgen an andere Zieldrucker. Der Druck aus dem SAP-System sollte direkt an die Drucker erfolgen, ohne über zusätzliche Druckserver laufen zu müssen, um die Transparenz der Druckwege zu erhöhen und dabei mögliche Fehlerquellen zu eliminieren. Mit diesen Maßnahmen wollte die Hirschmann Automotive Ausfallzeiten für Fehlersuche und Instabilitäten halbieren. Das Ziel war eine einfache, stabile Lösung, die zuverlässig und ausfallsicher funktioniert.

Die bereits eingesetzten Lösungen UniSpool und PrinTaurus konnten im Rahmen

dieser Umstrukturierung einfach an die zukünftigen Anforderungen angepasst werden.

UniSpool – ein Druckmanagement-System für heterogene Netzwerke mit eigenem Spooler – bewies bereits in den vorhergehenden Jahren seine Einsatztauglichkeit und wurde mit der Verwaltungsoberfläche von PrinTaurus für den SAP-Druck optimal erweitert. Der Druck über WAN-Verbindungen zu den Auslandsstandorten war ursprünglich der Auslöser, die Software von AKI einzusetzen: Absolute Stabilität, Zuverlässigkeit und Performance zeichneten die Lösung aus.

In nur wenigen Minuten ist zentral von Rankweil aus die Druckumgebung der Standorte im UniSpool abgebildet – ein Zeitvorteil von ca. 70 Prozent für die IT-Abteilung. Die eingesetzten Druckermodelle sind auf Standardmodelle von nur zwei Herstellern begrenzt, was die Verwaltung drastisch vereinfacht und die Kosten für die Wartung der Drucker um ca. zwei Drittel reduziert. Die Drucker erfüllen dabei die Anforderung an PostScript- und Netzwerkfähigkeit. Alle Dokumente für HR, Finanzwesen, Einkauf, Versand- und Produktionspapiere werden vom zentralen SAP-System über das Output-Management-System UniSpool direkt auf die Zieldrucker an den Standorten gedruckt, weltweit, ohne zusätzliche Druckwege. Das führte zu mehr Transparenz bei der Rückverfolgbarkeit der Dokumente und verringerte unnötige Fehlerquellen. Außerdem ist in UniSpool der Gerätestatus der Zieldrucker jederzeit ersichtlich, was Probleme beim Ausdruck verhindert. Eine exakte Protokollierung aus UniSpool über die Druckprozesse

ermöglicht eine genaue Überprüfung. So konnten Fehlerquellen durch direkten Druck aus SAP auf die Zieldrucker reduziert werden. Durch die Protokollierung der Druckprozesse werden diese transparent und rückverfolgbar. Mit einer einheitlichen und standardisierten Druckumgebung aller Standorte haben die Verantwortlichen bei Hirschmann Automotive eine Zeitersparnis von 70 Prozent erreicht. Die Begrenzung auf unternehmensweit eingesetzte Drucker-Standardmodelle führte zu einer Kostenreduktion um zwei Drittel. Stabilität beim Druck über WAN-Verbindungen ist nun gewährleistet.

„Mit der Druckmanagement-Lösung von AKI konnten wir die Anforderungen an die zukünftigen Unternehmensziele standardisiert und zuverlässig abbilden. Unsere Druckprozesse sind jederzeit transparent und zurückverfolgbar, äußerst zuverlässig und auch über WAN-Verbindungen stabil. Probleme bei der Druckereinrichtung gehören der Vergangenheit an. Das führte zu einer großen Zeitersparnis und der Gewissheit, dass alles reibungslos und sicher funktioniert“, resümiert Hermann Burtscher, Leader CoC SAP Basis bei Hirschmann Automotive.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100

AKI
A KYOCERA GROUP COMPANY



www.hirschmann-automotive.com

www.E3date.info

Logo	Veranstungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	<p>Digital HR Transformation HR im Zeitalter der Digitalisierung Strategien - Technologien - Neue Ansätze</p> <p>vom 21. bis 22. Februar 2017 in Köln Steigenberger Hotel Köln Habsburgerring 9-13 50674 Köln</p>	<p>u.a. HR-Bereiche mobiler und agiler gestalten, Digitalisierung und Transformationsprozesse verstehen, Methoden und Tools für innovatives Employer Branding, Marketing zur gezielten Mitarbeitergewinnung, HR-Cloudtechnologien</p> <p>Mehr Informationen: www.hr-transformation.de</p>	<p>IQPC Gesellschaft für Management Konferenzen mbH</p> <p>Friedrichstraße 94 10117 Berlin eq@iqpc.de www.hr-transformation.de</p>
	<p>5. IT&MEDIA FUTUREcongress 2017</p> <p>23. Februar 2017 MesseFrankfurt - Forum Ludwig-Erhard-Anlage 1 60327 Frankfurt am Main</p>	<p>Größte IT Management Veranstaltung in Hessen - über 100 Aussteller - 35 Speaker auf 4 Bühnen</p> <p>- 4 Themenschwerpunkte Online Marketing & Vertrieboptimierung Prozessoptimierung & ITK Infrastruktur Neue Arbeitswelt, Weiterbildung & Recruiting Cyber Security & Datenschutz</p> <p>- 50 Kooperationspartnern mit großer Medienauslage - Key-Note Speaker, Workshops & Live-Präsentationen</p>	<p>AMC MEDIA NETWORK GmbH & Co. KG</p> <p>Geschäftsführer & Veranstalter Michael Mattis</p> <p>Robert-Bosch-Straße 7 64293 Darmstadt</p>
	<p>SAMS 2017 Software Asset Management Strategies</p> <p>6. – 7. März 2017 Maritim proArte Hotel Friedrichstraße 151 10117 Berlin</p>	<p>Die SAMS ist der größte SAM-Kongress in Europa und der Jahrestreff der SAM Community in DACH. 300+ SAM & SLM Experten versammeln sich für 2,5 Tage zum Austausch über innovative SAM Strategien und Konzepte.</p>	<p>we.CONECT Global Leaders GmbH</p> <p>Reichenberger Str. 124 10999 Berlin +49 (0)30 52 10 70 3 0 www.sam-strategies.com</p>
	<p>20. Aachener Dienstleistungsforum mit dem Motto: „Smart Services erleben.“</p> <p>8. und 9. März 2017 Cluster Smart Logistik auf dem RWTH Aachen Campus Campus-Boulevard 55 52074 Aachen</p>	<p>Zum 20-jährigen Jubiläum des Aachener Dienstleistungsforums möchten wir dem Trendthema „Smart Services“ gemeinsam mit Ihnen einmal in einer ganz neuen Form begegnen. Die Teilnehmer nehmen hierbei eine aktive Rolle in der Veranstaltung ein. Smart Services werden so erlebbar. In interaktiven Erlebnisforen arbeiten die Teilnehmer aktiv an Fallbeispielen und können interessante Themen für sich gestalten und Erlebtes in ihr Unternehmen einbringen</p>	<p>FIR e. V. an der RWTH Aachen</p> <p>Cluster Smart Logistik auf dem RWTH Aachen Campus Campus-Boulevard 55 52074 Aachen</p> <p>Ansprechpartner: Benedikt.Moser@fir.rwth-aachen.de Felix.Optehostert@fir.rwth-aachen.de</p>
	<p>DTIM 2017 Disruptive Technologies & Innovation Foresight Minds</p> <p>9. März – 10. März 2017 Titanic Chaussee Berlin Chaussee Str. 30 10115 Berlin</p>	<p>Die DTIM ist das Technologie & Innovations-Leitevent in Berlin. Sie präsentiert Methoden der Trend- und Technologiefrüherkennung, diskutiert Strategien zum Handling disruptiver Technologien und zur gezielten Entwicklung von neuen Geschäftsmodellen. disruptive-technologies.de</p>	<p>we.CONECT Global Leaders GmbH</p> <p>Reichenberger Str. 124 10999 Berlin +49 (0)30 52 10 70 3 0</p>
	<p>OpenText Innovation Tour München</p> <p>28. März 2017 Hilton Munich Park Am Tucherpark 7 80538 München, Deutschland</p>	<p>Erleben Sie OpenText Release 16, die digitale Plattform der nächsten Generation und entdecken Sie die neuesten Features der OpenText EIM-Lösungen, die die digitale Transformation in Unternehmen beschleunigen.</p>	<p>Open Text Software GmbH</p> <p>Werner-von-Siemens-Ring 80 85630 Grasbrunn/München</p>
	<p>Strategieipfel IT & Information Management</p> <p>04./05. April 2017 Ramada Hotel Berlin-Alexanderplatz Karl-Liebknecht-Str. 32, 10178 Berlin</p>	<p>> Optimierung der IT Aufgabenerledigung > „Digitales Zielbild und Digitale Strategie“ > Disruptive Geschäftsmodelle > Künstliche Intelligenz > Augmented Reality > Multiple Speed IT > IoT / Ausblick 5G</p>	<p>project networks GmbH</p> <p>Stralauer Allee 2c, 10245 Berlin</p> <p>Ansprechpartner: Kamal Gowdet (Leiter Key Account Management)</p> <p>Telefon: +49 (0)30 – 6098 50-90 E-Mail: gowdet@project-networks.com</p>



DSAG-Technologietage 2017

Change = Chance: Heute ist morgen schon gestern

Den technologischen Klimawandel nutzen

Was ist heute durch die Digitalisierung schon möglich und was wird morgen vielleicht schon Realität? Entwickler, Enterprise-Architekten, Security-Experten, CIOs und CxOs haben bei den DSAG-Technologietagen 2017 Gelegenheit, das herauszufinden.

Über 2.000 Teilnehmer werden im m:con Congress Center Rosengarten Mannheim zu Vorträgen, zum Erfahrungsaustausch und intensivem Netzwerken erwartet. Das Motto der DSAG-Technologietage lautet: „Change = Chance: Heute ist morgen schon gestern“.

„Mit den Herausforderungen kommen Chancen und damit zahlreiche Möglichkeiten, unsere Unternehmen aktiv in ein neues Zeitalter zu führen. Seitens SAP benötigen wir Hilfestellungen für den Übergang in die neue Technologiewelt“, erläutert Ralf Peters, DSAG-Vorstand Technologie.

Technologien rund um das ERP der Zukunft

Damit das ERP mit seinen ergänzenden Anwendungen die neuen Geschäftsmodelle und Geschäftsprozesse unterstützen kann, bedarf es innovativer und zuverlässiger Technologien. Die dafür notwendigen Funktionalitäten gilt es zu definieren und zu nutzen. So muss das ERP der Zukunft grundsätzlich bezüglich der Benutzeroberfläche (User Interface) und des Nutzungserlebnisses (User Experience) vor allem einfach zu handhaben sein. Das sollte bei allen Entwicklungen stets die oberste Priorität haben.

Planungssicherheit

Da einschneidende Veränderungen zu meistern sein werden, sind Planungs- und Investitionssicherheit sowie klar festge-

legte Wege hin zur Digitalisierung wichtig. Gewinnen doch Cloud-Anwendungen und hybride IT-Landschaften immer mehr an Bedeutung. „Hier erwarten wir Antworten und Roadmaps von SAP. Denn eines ist klar, der Informationsbedarf diesbezüglich ist gigantisch“, so Ralf Peters.

Das neue IT-Rollenverständnis

Der Wandel bringt zudem ein neues Rollenverständnis für die IT-Abteilung mit sich. Die interne IT wird sich stärker um den Betrieb bzw. die Orchestrierung von Softwarelösungen in einer heterogenen Landschaft mit vielen Dienstleistern kümmern müssen. Basis-Administratoren nehmen die wichtige Rolle von Integrations-Experten, IT-Architekten und Inhouse-Beratern für diverse Szenarien ein. Daraus ergeben sich Notwendigkeiten und Konsequenzen, die aufgezeigt, analysiert und deren Auswirkungen diskutiert werden müssen.

Die Frühjahrsveranstaltung der DSAG gilt als beliebter Treffpunkt zum Wissenstransfer über aktuelle Entwicklungen im Technologiebereich seitens SAP. Praktische Einschätzungen aus Anwendersicht sowie technische Fragestellungen komplettieren das Informationsangebot für Technologen und Technologie-Interessierte. Die DSAG bietet ab sofort eine neue App zu ihren Veranstaltungen an, die im App Store und Google Play Store kostenlos heruntergeladen werden kann.

www.dsag.de



VIRTUALFORGE
run your business safer

Virtual Forge TransportProfiler

Das Transportwesen in SAP ist ein wichtiges Werkzeug, um Änderungen und Eigenentwicklungen in das produktive System zu überführen. Es nimmt jedoch keine detaillierte Überprüfung an den Transportobjekten vor.

Der TransportProfiler überprüft Transporte auf Vollständigkeit, Konsistenz und Änderungen an kritischen Daten, analysiert die sich aus einem Transport ergebenden Änderungen und bewertet diese vor dem Einspielen in ein SAP-System. So werden Probleme durch fehlerhafte Transporte bereits im Vorfeld erkannt. Mögliche Systemstillstände, Schäden im Zielsystem sowie die mit einer Korrektur verbundenen Kosten und Aufwände werden vermieden.

Gab es bei Ihnen in der Vergangenheit Probleme mit Transporten? Finden Sie es heraus. Mit unserem kostenlosen Initial Risk Assessment können Sie ganz leicht die Transport-Historie in Ihrer SAP-Umgebung analysieren lassen und herausfinden, ob und welche Probleme es in dem von Ihnen gewählten Zeitraum gab und durch den TransportProfiler hätten vermieden werden können.

Mehr erfahren unter www.virtualforge.com
| Portfolio | SAP Transport Scan: TransportProfiler

Oder besuchen Sie Virtual Forge auf den DSAG Technologietagen 2017 - Standnummer 9

Virtual Forge GmbH

Speyerer Straße 6
69115 Heidelberg

Telefon: +49 6221 868 90-0
E-Mail: info@virtualforge.com
Web: www.virtualforge.com

Stand 9

Trend

SAP auf Hybrid-Systemen

Laut einer aktuellen IDC-Studie sind 60 Prozent der deutschen Unternehmen bereits in der Cloud, 57 Prozent planen, hybride Systeme in den nächsten 24 Monaten einzusetzen. Hybrid-Systeme bieten schon heute interessante wirtschaftliche Vorteile: Weltweit gesehen geben bereits zwei Drittel der Unternehmen an, dank Hybrid Clouds ihrer Konkurrenz voraus zu sein. Doch es besteht noch viel Informationsbedarf in den Unternehmen, wie diese komplexen Mischungen aus On-premise- und Cloud-Systemen am besten genutzt

werden können. Etwa die Hälfte der Unternehmen weltweit ist sich nicht bewusst, dass es möglich ist, Anwendungen zwischen Public, Private und Hybrid Cloud zu verschieben und On-premise-Applikationen in die Cloud auszulagern. SAP setzt auf die Cloud, und da ein Großteil der Unternehmen nicht sofort komplett umsteigen wird, werden wir es in den nächsten Jahren mit komplexen Hybrid-Landschaften zu tun haben. SAP bietet deswegen eine Reihe an Plattformen und Systemen an, die unterstützt werden: von x86 und Power im

Rechenzentrum über SAP-Cloud-Optionen wie HPC und HEC bis zu Cloud-Anbietern wie AWS und Azure.

Suse kann hier einen entscheidenden Beitrag leisten: Durch die lange Zusammenarbeit mit SAP und den Einsatz als Referenzarchitektur ist Suse die ideale Grundlage für hybride Cloud-Landschaften, denn Suse unterstützt als einziger Anbieter alle Systeme: x86, Power, HPC, HEC, AWS und Azure.

www.suse.com

Enterprise Threat Detection

Starterpaket für SAP ETD

Virtual Forge hat ein Starterpaket für die Einführung von SAP Enterprise Threat Detection (SAP ETD) geschnürt.




>> Mit unserem ETD-Starterpaket helfen wir unseren Kunden, die Echtzeitlösung an ihre individuellen Anforderungen und Risikoprofile anzupassen. <<

Dr. Markus Schumacher,
Geschäftsführer von Virtual Forge.

Das Angebot soll Kunden beim stufenweisen Einstieg in die Lösung für Echtzeitanalysen von IT-Sicherheitsrisiken unterstützen. Das ETD-Starterpaket bündelt die langjährige Expertise von Virtual Forge im IT-Security- und SAP-Umfeld. Mit SAP ETD ist es möglich, Betrugs- und Sicherheitsvorfälle in SAP-Umgebungen schnell zu identifizieren und frühzeitig zu verhindern. Dazu wertet die Hana-basierte Echtzeitlösung die Log-Dateien der angeschlossenen Systeme, wie Netzwerkkomponenten, Datenbanken sowie Anwendungen von SAP und Drittanbietern, anhand bekannter Angriffsmuster aus. Wird ein Muster erkannt, löst ETD einen Alarm aus, der definierte Gegenmaßnahmen einleitet. Besonders nützlich ist das Know-how der Professional-Services-Experten für die Definition geeigneter Regelwerke und die laufende Schärfung der Mustererkennung, um schnell geeignete Gegenmaßnahmen in Gang setzen zu können. Mit dem Ansatz zur zeitnahen Abwehr von Angriffen auf die SAP-Landschaft ergänzt SAP ETD die Lösungen und Services von Virtual Forge, die Unternehmen unterstützen, eine wirksame Strategie für den sicheren und stabilen SAP-Betrieb zu definieren und umzusetzen. Die Kombination präventiver und detektiver Sicherheitsmaßnahmen erlaubt es Unternehmen, reaktive Maßnahmen so frühzeitig wie möglich einzuleiten.

www.virtualforge.com



**Business Innovation
powered by sovanta**

Unter diesem Motto arbeiten unsere interdisziplinären Teams jeden Tag daran, den Einsatz von Business-Software zu revolutionieren. Mit neuen Technologien und dem richtigen Design vereinfachen wir existierende Prozesse und Anwendungen. Darüber hinaus unterstützen wir Sie bei der Konzeption und Umsetzung von neuen digitalen Prozessen und Geschäftsmodellen. Wir begleiten unsere Kunden entlang der gesamten Wertschöpfung: Von der Ideenfindung über die Konzeption und Realisierung bis hin zum operativen Betrieb. Innovative Methoden wie Design Thinking oder Shadowing führen dabei ebenso zum Projekterfolg wie zahlreiche Best-Practices aus unterschiedlichen Branchen. Über 80 Kunden vertrauen bereits auf unsere maßgeschneiderten Business-Lösungen. Darunter befinden sich Unternehmen wie adidas, Beiersdorf, Bayer, BASF, LIDL, SAP und tesa. Die sovanta AG wurde im Jahr 2009 in Heidelberg gegründet und beschäftigt derzeit ein Team aus mehr als 130 Mitarbeitern. Hauptsitz ist in Heidelberg mit Räumlichkeiten im X-House und in der Print Media Academy. Ein weiterer Entwicklungsstandort befindet sich in der argentinischen Hauptstadt Buenos Aires.

sovanta AG
X-House
Mittermaierstraße 31
69115 Heidelberg
Deutschland
Tel.: +49 6221 8 933 90
E-Mail: info@sovanta.com
Web: www.sovanta.com

Stand 29

Ausgezeichnet

HR-Apps für die Hana Cloud Platform

Das HR-Portal 1.0 von T.Con wurde beim Hana Cloud Platform App Contest 2016 ausgezeichnet.

Die Mitarbeiter bei den Personalprozessen auf smarte Weise zu unterstützen – das ist die Aufgabe des HR-Portals von T.Con. Das plattformunabhängige Add-on wurde von SAP für die Hana Cloud Platform zertifiziert und digitalisiert Personalprozesse. Nun erreichte das HR-Portal 1.0 auch eine Spitzenplatzierung im Hana Cloud Platform App Contest 2016. Zahlreiche SAP-Partner aus den Regionen MEE und EMEA nahmen am Hana Cloud Platform App Contest 2016 teil. Gesucht wurden topinnovative Applikationen auf der Hana Cloud Platform. Die Bewertung erfolgte nach dem optimalen Nutzen der App, Alleinstellungsmerkmalen und den eingesetzten Technologien der Hana Cloud Platform. Das HR-Portal setzte sich gegen zahlreiche Teilnehmer durch und erreichte den 3. Platz im Wettbewerb. Die Preisverleihung erfolgte im Rahmen der SAP FKOM 2017 (SAP Field Kick-Off Meeting) in Barcelona. In einem in Kürze erscheinenden Referenzvideo werden die Vorteile der App aus Kundensicht dargestellt. Außerdem werden alle Teilnehmer des Wettbewerbs aus EMEA und MEE ihre Hana Cloud Platform App in einem E-Book von SAP präsentieren.

Zertifizierung

Das HR-Portal wurde kürzlich bereits als „SAP Certified Built on Hana Cloud Platform“ zertifiziert. Ebenso unterzog sich der T.Con-Geschäftsbereich Application Lifecycle Management in Zusammenarbeit mit seinem Rechenzentrumspartner erfolgreich drei Auditierungen im Rahmen des SAP-Outsourcing-Operations-Partner-Programms. Die Zertifizierungen bestätigen nicht nur die hohe Qualität der Dienstleistungen und des Supports. Sie dienen auch dazu, Prozesse und Konzepte für IT-Sicherheit und Servicequalität der Dienstleistungen im Anwendungsbetrieb stetig weiter zu verbessern und sie laufend an den aktuellen Anforderungen auszurichten. Für aktuell anstehende Migrationen von SAP ERP zu ERP on Hana oder S/4 Hana stehen die zertifizierten Spezialisten gerne zur Verfügung.

www.team-con.de



Mit seinem HR-Portal erreichte T.Con den 3. Platz beim Hana Cloud Platform App Contest. Sales und Partner Manager Bartosz Golas nahm den Preis beim SAP FKOM 2017 in Barcelona entgegen.



SUSE ist die #1 Plattform für SAP HANA

SUSE Linux Enterprise Server ist das empfohlene und unterstützte Betriebssystem für SAP HANA und läuft derzeit auf Tausenden von SAP HANA-Installationen, darunter auch die eigene Installation von SAP. Ca. 95% aller SAP HANA Implementierungen laufen demnach auf SUSE Linux Enterprise. Mit dem leistungsstarken SAP HANA und dem zuverlässigen, hochverfügbaren und funktionalen SUSE Linux Enterprise Server können Sie Ihre Unternehmensdaten in Echtzeit nutzen. SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications wurde speziell als leistungsfähige Grundlage für SAP HANA entwickelt. SAP HANA auf SUSE Linux Enterprise stellt die „digitale Plattform“ für S/4 HANA bereit und versorgt ein globales Softwareunternehmen mit der stabilen, sicheren und hochflexiblen Plattform, die SAP-Kunden dabei hilft, zu digitalen Unternehmen zu werden. Die Lösung ist ausserdem die einzige unterstützte Linux-Plattform für SAP HANA auf IBM Power Systems.

SUSE Linux GmbH

Maxfeldstr. 5
D-90409 Nürnberg
Telefon: +49 (0)911 740 53 0
Telefax: +49 (0)911 741 77 55
Email: kontakt-de@suse.de
Online: www.suse.com
Kontakt: Friedrich Krey

1. Stock
Stand 33



Ist Ihr SAP-System sicher?

Der Virtual Forge SAP-Penetrationstest hilft Ihnen dabei, Risiken in Ihrer SAP-Umgebung zu identifizieren und adäquat zu adressieren. Dadurch erhöhen Sie zum einen Ihren Schutz vor Cyber-Angriffen und sparen zum anderen Zeit und Kosten ein.

Der SAP-Penetrationstest bietet einen unabhängigen und umfassenden Blick auf die gegenwärtig implementierten Sicherheitsmechanismen und hebt Risiken und Hintertüren hervor.

Bei unseren Penetrationstests fokussieren wir uns insbesondere auf die Szenarien, die Ihre SAP-Systeme und -Anwendungen an exponierten Schnittstellen gefährden. Das sind zum einen die traditionellen SAP-Lösungen, aber auch zunehmend Cloud-basierte Anwendungen, die mit neuen Plattformen wie SAP HANA Einzug in die SAP-Landschaft Ihres Unternehmens erhalten. Während der Tests stützen sich unsere Experten auf anerkannte Industriestandards, wie den DSAG Best Practices für Entwicklung und Konfiguration, sowie auf unsere umfangreiche Erfahrung aus über 10 Jahren professioneller Sicherheitsforschung im SAP-Umfeld.

Mehr erfahren unter www.virtualforge.com
| Portfolio | SAP Penetrationstest

Oder besuchen Sie Virtual Forge auf den DSAG Technologietagen 2017 - Standnummer 9

Virtual Forge GmbH

Speyerer Straße 6
69115 Heidelberg

Telefon: +49 6221 868 90-0
E-Mail: info@virtualforge.com
Web: www.virtualforge.com

Stand 9

Neue SCM-Add-ons

Ab ins digitale Enterprise

Realtech unterstützt Unternehmen bei der Digitalisierung mit einem umfassendes Enterprise Service.

Unter dem Motto „Ab ins digitale Enterprise – mit Realtech“ stellt sich der SAP-Partner seine SAP-Services und -Lösungen zum Enterprise Service Management auf DSAG-Technologietagen vor. Die Realtech Assessment Services helfen SAP-Anwenderunternehmen, ihre IT-Landschaften objektiv zu bewerten und zu optimieren. Sie können diese z. B. mit über 4.200 Referenzsystemen vergleichen, ein Web-Monitor liefert tagesaktuelle Auswertungen mit frei wählbaren Zeiträumen bei über 100 spezifischen Analysen. Mit den Solu-

tion Manager Add-ons, vSIM, Easy Asset und SAP ITIM, lässt sich der Solution Manager zielgerichtet erweitern. vSIM hebt Servicestrukturen auf eine neue Ebene. Anwenderunternehmen können alle Services sowie damit zusammenhängende Objekte und Relationen im Solution Manager transparent darstellen und grafisch modellieren.

Mit Easy Asset können Anwender beispielsweise Configuration Items direkt aus Microsoft Excel in den Solution Manager importieren und von dort auch wieder exportieren. Massenänderungen

an Configuration Items lassen sich so in kürzester Zeit durchführen. Das SAP IT Infrastructure Management (ITIM) überwacht die gesamte Anwendungslandschaft sowie sämtliche Infrastrukturkomponenten. Herzstück ist die Configuration Management Database, die alle Infrastruktur-Komponenten automatisch erkennt, deren Konfigurationsstände und Verknüpfungen untereinander abbildet sowie detaillierte Performance-Daten pflegt und dokumentiert.

www.realtech.de

Leitfaden

Digitale Transformation angehen – aber richtig

Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe hat zusammen mit Experten einen Wegweiser für Digitalisierungsvorhaben veröffentlicht.

Im Leitfaden „Digitale Transformation angehen – Antworten zur Gestaltung der digitalen Zukunft“ setzt sich die DSAG mit den Herausforderungen, die im Zuge der Digitalisierung auf Unternehmen zukommen, aus verschiedenen Blickwinkeln auseinander. Was bedeutet digitale Transformation für ein Unternehmen? Was muss ich jetzt warum tun? Wer kann mich wie unterstützen? Von welchen Erfahrungen kann ich profitieren? Wie fange ich an? Wie mache ich weiter? Was kommt noch? Das inhaltliche Spektrum reicht von erfolgreichen Digitalisierungsbeispielen und Best Practices über Lösungsübersichten und Checklisten, die Anwendern den Übergang leichter machen sollen, bis hin zu zentralen Zukunftsthemen. „Der digitale Wandel wird für viele Unternehmen zunehmend spürbar. Wir haben in Zusammenarbeit mit Experten wesentliche Facetten der digitalen Transformation aufgegriffen, um unseren Mitgliedern eine Hilfestellung beim Übergang in diese neue, anspruchsvolle Ära zu geben“, fasst Otto Schell, DSAG-Vorstand Branchen/Geschäftsprozesse und digitale Transformation, die Beweggründe für den Leitfaden zusammen.



»» *Der digitale Wandel wird für viele Unternehmen zunehmend spürbar.* ««

Otto Schell, DSAG-Vorstand Branchen/Geschäftsprozesse, digitale Transformation.

www.dsag.de

T.CON

„SAP Certified Outsourcing Operations Partner“ - Outsourcing-Dienstleistungen und Support von höchster Qualität

T.CON startet gut ins neue Jahr, der Geschäftsbe- reich Application Lifecycle Management konnte in den letzten Monaten mit folgenden Zertifizierungen ausgezeichnet werden:

- SAP-Certified Provider for Hosting Services
- SAP-Certified Provider for Infrastructure Operations
- SAP-Certified Provider for SAP HANA Operations

Wir hosten Ihre Systeme auf Wunsch in unserem regionalen, Tier-3-zertifizierten Rechenzentrum. Damit sind wir in der Lage, beliebige, auf Ihre Bedürfnisse abgestimmte Outtasking- und Outsourcing-Konzepte gemeinsam mit Ihnen zu entwickeln. Für aktuell anstehende Migrationen von SAP ERP zu ERP on HANA oder S/4HANA stehen unsere Spezialisten zur Verfügung, unabhängig davon, ob es sich um On-Premise- oder Outsourcing-Installationen handelt.

Zu unseren Services zählen selbstverständlich auch klassische Leistungen wie 24/7-Monitoring Ihrer Systeme oder der Analyse und Fehlerbehebung der SAP Basis.

Wir sind mit den aktuellen Themen

- Outsourcing der Systemlandschaften
- System Conversion
- S/4HANA-Migration

auf den DSAG-Technologietagen 2017 in Mannheim vertreten.

Vereinbaren Sie schon jetzt ein persönliches Gespräch mit unseren SAP-Experten!

T.CON GmbH & Co. KG

Straubinger Straße 2
94447 Plattling
Internet: www.team-con.de
Kontakt: Herr Florian Radeck
(florian.radeck@team-con.de)
Telefon: +49 09931 981-328
Telefax: +49 09931 981-199



Stand 34

Schritt für Schritt mit S/4 Enterprise Management

Systemcopying im Wandel

Größere und komplexere Systemkopien zu erstellen wird für SAP-Anwenderunternehmen immer wichtiger. SAP-Automationspezialist Empirius unterstützt die veränderten SAP-Systemcopy-Zeiten mit weiterentwickelten Tools und bedarfsgerechtem Consulting.

Seit geraumer Zeit rücken bei Kunden zusätzliche beziehungsweise erweiterte Anforderungen beim Einsatz von Tools für das automatisierte SAP-Systemcopying in den Fokus: „Man kann sicherlich von einem Trend sprechen. Bei der Realisierung von SAP-Systemkopien werden die Erfordernisse der Unternehmen umfangreicher und komplexer. Und Automationstools haben das zu berücksichtigen“, so Hans Haselbeck, Geschäftsführer des Automations- und SAP-Basispezialisten Empirius.

Komplette Systemlandschaften

Der Kundenbedarf beinhaltet zwar auch eine klassische oder normale Systemkopiererstellung, z. B. eines ERP-Systems respektive Komponenten davon oder eines BW-Systems, umfasse aber mittlerweile mehr: so etwa die Kopiererstellung von kompletten SAP-Systemlandschaften, paralleles Systemcopying, integrierte Mandantenkopien, Datenanonymisierung, Transport-Queue-Wiederherstellung nach einer Systemkopie, SAP-Sandbox-Generierung oder Behandlung von Non-SAP-Systemen beim Duplizieren samt Datenbank-Restore.

Automatisierung

Alle genannten und weitere Realisierungsfelder im Bereich „Automatisierte SAP-Systemkopiererstellung“ berücksichtigt Empirius mit der BlueCopySuite. Wobei die Suite-Komponenten/-Tools BlueSystemCopy, BlueLandscapeCopy, Blue Clone und Blue Anon gemäß Firmenangaben einzeln lizenzier- und nutzbar sind. Darüber hinaus bietet der Münchener Automationspezialist eine Reihe von Consultingservices zur SAP-Systemkopiererstellung, aber auch in Sachen SAP-Basis an. Aus der Sicht von Haselbeck „geht bei den SAP-Bestandskunden mit den gestiegenen Anforderungen im Be-



»» Bei der Realisierung von SAP-Systemkopien werden die Erfordernisse der Unternehmen umfangreicher und komplexer. Und Automationstools haben das zu berücksichtigen. ««

Hans Haselbeck, Geschäftsführer des Automations- und SAP-Basispezialisten Empirius.

reich SAP-Systemkopiererstellung auch ein erhöhter Bedarf an Consultingleistungen einher“. Empirius präsentiert wie in den Jahren zuvor auf den DSAG-Technologietagen innerhalb der Ausstellungsebene.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100

EMPIRIUS
The simple solution company



REALTECH

EMPOWER YOUR ENTERPRISE

Ab ins digitale Enterprise – mit REALTECH

Als führender Lösungsanbieter für IT und Enterprise Service Management mit umfassendem SAP-Know-how unterstützen wir Kunden bei der Entwicklung zur serviceorientierten Organisation.

Auf den DSAG-Technologietagen 2017 sind wir unter anderem mit diesen Themen für Sie da:

Die **REALTECH Assessment Services** helfen SAP-Anwenderunternehmen, ihre IT-Landschaften objektiv zu bewerten und zu optimieren.

- Vergleich mit über 4.200 Referenzsystemen
- Web-Monitor: tagesaktuelle Auswertungen, frei wählbare Zeiträume, über 100 spezifische Analysen

SAP Solution Manager Add-ons von REALTECH

REALTECH vSIM: Alle Services sowie damit zusammenhängende Objekte und Relationen in SAP Solution Manager transparent darstellen und grafisch modellieren

REALTECH Easy Asset: Configuration Items direkt aus Microsoft Excel in SAP Solution Manager importieren und von dort auch wieder exportieren; Massenänderungen an Configuration Items in kürzester Zeit

SAP IT Infrastructure Management (SAP ITIM): Überwacht die gesamte Anwendungslandschaft sowie sämtliche Infrastrukturkomponenten; Configuration Management Database erkennt alle Infrastruktur-Komponenten automatisch, bildet deren Konfigurationsstände und Verknüpfungen untereinander ab, pflegt und dokumentiert detaillierte Performance-Daten

REALTECH .4 – Die All-in-one-Lösung zur Digitalisierung Ihrer Prozesse

Mit unserer brandneuen, browserbasierten **Enterprise-Service-Management-Software** lauten Sie für Ihr Unternehmen das Zeitalter der digitalisierten Geschäftsprozesse schnell und einfach ein. REALTECH .4 unterstützt die wichtigsten Standard-ITIL-Prozesse und ermöglicht die Digitalisierung vieler Services.

Auf den DSAG-Technologietagen in Mannheim präsentiert Ihnen Malte Sohns, unser Head of Product Management, die Beta-Version von REALTECH .4 gerne in einer Live-Demo.

Wir freuen uns darauf, Sie am Stand 31 begrüßen zu dürfen.

REALTECH Deutschland GmbH

Industriestraße 39c
69190 Walldorf

Tel. +49.6227.837.0
Fax +49.6227.837.837

events@realtech.com
www.realtech.de

Stand 31



www.

And the Trend is your Friend

Noch ist das Jahr 2017 recht jung. Zeit also, sich Gedanken zu machen über die Trends, die uns erwarten (können).

Von Michael Kramer, IBM

Ein Trend, den Sie sicher merken, ist das Verschwimmen von zeitlichen Grenzen. Wir alle kennen die Erdbeeren, die wir das ganze Jahr über kaufen können. Oder das Weihnachtsgebäck, welches schon kurz nach der Freibadsaison in den Märkten ist. Auch in den USA gibt es speziell vom Handel promotete Termine, an denen besonders der Kauflust gefrönt wird. Der Black Friday wurde um den Cyber Monday ergänzt. Immer mehr nutzen auch Einzelhändler in DACH diese Termine. Doch in den USA sind sie schon weiter. Der ganze November wird zum Cyber November und so zum Shop-till-you-drop-Erlebnis. Im nächsten Schritt werden die zeitlichen Grenzen wohl ganz aufgehoben. Wo sie vertreten sind, geht ca. ein Drittel des Umsatzes im Onlinehandel an diesen Tagen an Amazon. Mit den Möglichkeiten der Customer Journey wird zunehmend 24 x 7 x 53 eingekauft. Das führt uns zu einem weiteren Trend: die zunehmende Verbreitung von intelligenten Bots, die Sie beraten und Ihre Kaufentscheidung unterstützen. Mit zunehmender Intelligenz, mehr Daten, auf die sie zugreifen können, sind diese Bots immer erfolgreicher. Zumal Kunden neben dem Spieltrieb und der Neugier auf etwas Neues auch eine immer bessere Beratung bekommen. Treiber ist neben der besser werdenden Technologie auch die zunehmende Zahl an Konsumenten, die technikaffin aufgewachsen sind. Beispiele sind Taco Bell, wo der TacoBot im Online-Orderprozess die Bestellung über normale Fragen aufnehmen kann und je nach Antwort Rückfragen stellt. Oder L'Oréal, wo komplette Kundenberatungen über die beste Hautpflege für die jeweilige Kundin über eine App mit hinterlegten Bots durchgeführt werden. Abgerundet wird dies durch Predictive Analysis.

Mit obigen Tools verbessert sich die Vorhersagequalität, wann der nächste Kauf erfolgen wird. Sie können darauf passiv reagieren und die eigene Produktion und Lagerhaltung optimieren. Oder aktiv, um mit geeigneten Maßnahmen die Kaufentscheidung zu beschleunigen. Ein Beispiel ist die japanische Versicherungsindustrie. Fukoku führt gerade die kognitive Lösung Watson ein, um in der Schadensabteilung die Sachbearbeiter zu unterstützen. Das Zusammenstellen der Daten aus unstrukturierten Informationen, das Vergleichen mit anderen Fällen und der Historie sowie einen Vorschlag für die Entscheidung inklusive Kundenansprechen führt bereits Watson durch. Die finale Entscheidung bleibt bei den Sachbearbeitern. Drei weitere Versicherungen in Japan haben ähnliche, größere Projekte begonnen. Für Sie als Kunde ergeben sich eine höhere Flexibilität und in der Interaktion mit Ihrem Anbieter bessere Antworten und Vorschläge. Als Anbieter haben Sie mehr als früher die Chance, Kaufentscheidungen in Ihrem Sinne zu unterstützen.



Michael Kramer, IBM Cognitive Engagement Solutions CES – Watson Commerce & Marketing, ist Experte für E-Commerce mit viel Erfahrung aus der SAP-Community. Kramer ist Aufsichtsratsmitglied des E-3 Verlags B4Bmedia.net AG.

Twitter:
@michaelfkramer

Die Kolumne zu **E-Commerce** befasst sich mit allen Aspekten des elektronischen Handels (B2B und B2C). Schwerpunkt ist die Integration einer E-Commerce-Lösung in ein ganzheitliches ERP-System.

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



www.e-3.de

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

30 Jahre Seeburger

Wie können Kunden von der digitalen Transformation profitieren? Die Seeburger Hausmesse gab Antworten.

Digitalisierungsgewinner

Geht es um Digitalisierungsvorhaben, spielen neue Geschäftsmodelle und neue Geschäftsprozesse eine tragende Rolle, aber auch Business-Integration und -Vernetzung – Aktionsfelder, in denen Seeburger schon lange als einer der Key Player im Markt agiert und das Erreichte kontinuierlich nach vorn treibt.

Von Gottfried Welz, IT-Fachjournalist

Seeburger zählt zu den Digitalisierungspionieren. Bereits vor rund 30 Jahren stellte Firmengründer Bernd Seeburger eine EDI-Lösung auf DOS-Basis zur Verfügung, die es ermöglichte, den elektronischen Datenaustausch zwischen Firmen zu automatisieren und somit Geschäftsprozesse zu digitalisieren. Zwar bedarf es heute verschiedener Ingredienzien, um Digitalisierungsprojekte erfolgreich in die Tat umzusetzen, gleichwohl stehen sie ohne eine entsprechende Business-Integration samt nahtloser -Vernetzung auf tönernen Füßen. Genau bei den Themenfeldern Integration und Vernetzung sieht sich Seeburger ausgezeichnet positioniert. „Seeburger versteht sich als Motor des digitalen Wandels, verbunden mit der Bereitstellung von Lösungen und Services für die Business-Integration samt Daten und Prozessen sowohl On-premise als auch aus der Cloud“, erklärte Co-CEO Axel Haas zu Beginn einer für Kunden veranstalteten Hausmesse im November, bei der das Thema „Digitalisierung“ im Mittelpunkt stand. Das Unternehmen nutzte die Veranstaltung, um einen kurzen Abriss über die drei Dekaden Firmenentwicklung zu geben und zugleich den Blick nach vorn zu richten.

30 Jahre stürmische Entwicklung

Insbesondere dem eingeschlagenen Weg Anfang/Mitte der 90er Jahre, nämlich Kunden – und hier zu einem überwiegenden Teil SAP-Kunden – sehr schnell mit einem ganzheitlichen Ansatz aus Beratung, Konzeption und Umsetzung eine vollständige Automatisierung der Geschäftsprozesse und Integration der Geschäftsprozesse (in ein ERP-System) zu unterstützen, folgte eine stürmische Expansion. Der Hauptaspekt dabei: die Abdeckung der Anforderung, eine

Vielzahl von Daten zur Abwicklung von Geschäftsprozessen in strukturierter Form wie etwa EDI (Electronic Data Interchange) oder in unstrukturierter Form sicher und automatisiert transferieren zu können. Dazu zählen Ausschreibungen, Angebote, Auftrags-, Lieferschein- und Rechnungsdaten, Marketingdaten/Preislisten/Konstruktions- und Zeichnungsdaten, von Kunden oder Lieferanten, Daten unterschiedlichster Applikationen/Datenbanken/Web-Cloud-Applikationen/Webshops. Und das alles zugeschnitten auf die Erfordernisse unterschiedlicher Branchen (zehn Hauptbranchen derzeit) und unter Berücksichtigung aller relevanten Datenformate.

Hierfür entwickelte das Unternehmen die Business Integration Suite, kurz: BIS. Sie stellt als Middleware eine umfassende Plattform/Datendrehscheibe für den automatisierten Austausch von Daten mit unterschiedlichen Datenformaten sowie die Integration von Geschäftsprozessen dar. Dazu kamen eigenentwickelte BIS-nahe Applikationen auf Abap-Basis zur Weiterverarbeitung/Erstellung in SAP: so etwa für die Prozesse Order-to-Cash, Purchase-to-Pay oder für Monitoring- und Workflow-Aufgaben. Allesamt nutzbar On-premise, als Cloud-Services mit Bereitstellung durch eigene Cloud-Data-Center oder auch als hybrides Modell. Kontinuierlich wird vom Unternehmen das Cloud-Services-Angebot ausgebaut. Mittlerweile zählen über 10.000 Unternehmen/Organisationen zum Kundenkreis von Seeburger. Längst ist Seeburger mit Hauptsitz im badischen Bretten weltweit tätig, in Amerika ebenso wie in Asien und praktisch in allen europäischen Ländern. Mehr als 750 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen derzeit an den verschiedenen Standorten rund um den Globus. Wobei in puncto Expansion das Ende der Fahnenstange noch lange nicht erreicht

ist. Ein weiterer Rechenzentrumsstandort (neben Karlsruhe und Schanghai) soll demnächst in Atlanta (USA) in Betrieb gehen.

Neue Opportunities

Gerade die Digitalisierung stellt für Seeburger die berechtigte Aussicht dar, einen neuerlichen Wachstumsschub zu erzielen. „Neue Prozesse oder zusätzliche Teilprozesse, mit denen Unternehmen ihre Digitalisierungsvorhaben forcieren, bedeuten für uns zusätzlich Opportunities oder schlicht zusätzliches Business“, so Co-CEO Michael Kleeberg. Aus seiner Sicht ist Seeburger mit der BIS „für die Digitalisierung mit ihrer immensen Anforderungsabdeckung bestens aufgestellt. Dabei hat sich bewährt, dass BIS auf einer gleichen durchgängigen Technologiebasis fußt, die kontinuierlich um Neues erweitert wird. Anders als bei einigen Wegbegleitern. Viele kaufen etwa Start-ups auf. Und unterschiedliche Technologien müssen dann hernach verbunden werden, was meist Probleme mit sich bringt.“ Im Rahmen der Hausmesse stellte das Unternehmen auch die aktuelle BIS-Version 6.5 mit neuen Features in den Mittelpunkt. Kernelemente als Säulen mit weitreichender Funktionalität dabei: die B2B/EDI-(Business-to-Business-) Integration, die MFT-(Managed File Transfer-)Integration und die EAI/API-(Application Programming Interface-)Integration inklusive Management-Features für den Near-Realtime- und den Realtime-Einsatz im Digitalisierungszeitalter.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION



E-3 Exklusivinterview mit Axel Haas und Michael Kleeberg, Co-CEOs von Seeburger

SAP-Fokus gestern, heute, morgen

Die zertifizierten Seeburger-Lösungen sind weltweit bei Tausenden SAP-Anwenderunternehmen im Einsatz. Strategisch bleibt der SAP-Fokus von Seeburger, wie die beiden Co-CEOs Axel Haas und Michael Kleeberg im E-3 Exklusivinterview ausführen.

Seeburger agiert nun schon über Jahrzehnte hinweg mit einem starken SAP-Bezug. Ändert sich daran etwas in der Hana- beziehungsweise in der S/4-Hana-Ära?

Axel Haas: Unsere grundsätzliche strategische Ausrichtung wird durch die nächste Generation der Business Suite S/4 Hana forciert und bestärkt. Wir adressieren SAP-Kunden mit ausgefeilten Lösungen für die B2B-Integration sowie mit maßgeschneiderten und bedarfsgerechten B2B-EAI-Lösungen für unterschiedliche Branchen in gleicher Art und Weise wie seit jeher. Auch in der S/4-Ära geht es um Business Integration wie etwa die Verbindung von Geschäftspartnern oder um Prozessintegration und Prozessverbesserungen. Und das weltweit und über Unternehmensgrenzen hinweg.

Es könnte aber sein, dass mit S/4 verschiedene Prozesse oder Funktionalitäten quasi in den SAP-Standard überführt oder verschiedene Transaktionen neu zusammengeführt werden, mit Auswirkungen auf Partnerlösungen, oder?

Michael Kleeberg: Was S/4 und dessen Branchenausprägungen heute und morgen anbetrifft, stehen wir als langjähriger Partner mit SAP in einem kontinuierlichen Informationsaustausch. Die Seeburger Business Integration Suite BIS ist S/4-kompatibel und unterstützt S/4 als den sogenannten digitalen Kern bei Business-Transformationsvorhaben. Sollten Erweiterungen oder neue Lösungen erforderlich werden – sei es bei der Business Integration Suite oder bei unseren BIS-nahen Applikationen –, werden wir das zeitnah realisieren. Das war hier und dort beim Wechsel von R/2 zu R/3 der Fall und auch bei SAP-ECC. Wir haben uns schon immer als eine Art schnelles Beiboot für SAP-Kunden verstanden, das in der Lage ist, auf neue Anforderungen rasch und lösungsgerecht zu reagieren.

Wie wurde das Seeburger-Cloud-Angebot speziell bei SAP-Anwendern aufgenommen? Deren Neigung hält sich schließlich nach wie vor in Grenzen, unternehmensrelevante Daten oder gar ihr komplettes ERP in die Cloud zu verlagern.

Haas: Unternehmen – seien es SAP-Kunden oder Non-SAP-Anwenderunternehmen



» Auch in der S/4-Ära geht es um Business Integration. «

» Wir verstehen uns als eine Art schnelles Beiboot für SAP-Kunden. «

Axel Haas,
ist Co-CEO von Seeburger.

Michael Kleeberg,
ist Co-CEO von Seeburger.

– verweigern sich in Sachen Cloud-Computing nicht generell. Da muss man differenzieren. Ein sehr großer Teil unserer Kunden aus dem SAP-Umfeld nutzt unser Cloud-Angebot intensiv, hat es sehr schätzen gelernt. Auch, weil sie damit schnell neue Integrationsanforderungen umsetzen können – sei es ein fachliches Thema wie E-Invoicing oder eine neue technische Anforderung, die im Eigenbetrieb ansonsten einen größeren Invest erforderlich machen würde. Oft stehen Sicherheitsbedenken oder Privacy-Anforderungen der Cloud noch im Weg. Hier punktet Seeburger auch mit einer breiten Palette von Private-Cloud-bis hin zu Public-Cloud-Angeboten – und natürlich mit unseren hochsicheren ISO-27001-zertifizierten deutschen Rechenzentren nebst Verträgen nach deutschem Recht. Tatsache ist, dass die Cloud-Nutzung gegenüber der On-premise-Verwendung bei Seeburger mittlerweile die Nase vorn hat, vergleicht man Lizenzentnahmen mit den Cloud-Umsätzen.

Kleeberg: Wer will, kann über den Seeburger

Cloud Store auswählen und eine Vielzahl von Cloud-Services buchen, die auf Branchen-Best-Practices basieren, Unternehmen aus dem Logistik-, Automotive- oder Handelssektor etwa. Firmen aus dem Utility-Bereich können beispielsweise für den Energiehandel eine fertige Cloud-Web-Applikation nutzen – inklusive automatisierter Schnittstellen zu Handelssystemen, für die unsere darunter liegende BIS-Plattform sorgt. Oder Web-Applikationen für die elektronische Rechnungslegung, für die Anbindung von Partnern wie Zulieferer und vieles andere mehr neben klassischen Exchange-/Mapping-Lösungsangeboten. Es war vorausschauend, dass Seeburger früh auf das Thema Cloud gesetzt hat.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION





Digitaler Aufholbedarf – Industrie braucht Mut zum Investieren

Mario Zillmann *

Die Wirtschaftswelt ist geprägt durch Digitalisierung, Vernetzung und die Möglichkeiten, neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und starre Prozesse zu modernisieren. Wesentliche technologische Treiber sind dabei das Internet of Things, Big Data, Cloud, Social Media, Robotik und künstliche Intelligenz.

Von Mario Zillmann, Lünendonk

Während die digitale Transformation und Disruption beispielsweise in der Medienbranche bereits weit fortgeschritten ist (Beispiele: Netflix, Amazon Prime, Bild.de), stehen die meisten Industriebranchen erst am Beginn ihres digital journey. Kürzer werdende Innovationszyklen, die Volatilität der Märkte sowie neue Wettbewerber, die die traditionellen Geschäftsmodelle etablierter Unternehmen infrage stellen, bedrohen aber immer stärker auch die Industriebranche. Während der Handel bereits auf Amazon, Zalando und Co. reagiert, sind Industrieunternehmen noch sehr zögerlich, wenn es um Veränderungen und Anpassungen ihrer Geschäftsmodelle geht. Jedoch sind Wettbewerber aus dem Silicon Valley mit großen Entwicklungskapazitäten ausgestattet und haben eine komplette Restrukturierung bisheriger Wertschöpfungsketten im Fokus. Diese Strategie setzen sie auch konsequent um, wie sich am Beispiel der Automobilbranche zeigt. Aber wie gut sind große Unternehmen in Deutschland auf diese Marktveränderungen eingestellt?

Scheuklappen und hoffen, es geht vorbei

Dies nahmen der IT-Dienstleister Cognizant, das Marktforschungsunternehmen Lünendonk und Prof. Peter Buxmann, Leiter des Lehrstuhls Wirtschaftsinformatik der TU Darmstadt, zum Anlass, die Trendstudie „Mehrwerte schaffen durch

Digitale Transformation“ durchzuführen. Ziel der Studie ist es, den Status quo der Digitalen Transformation großer Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu analysieren. In den traditionellen B2B-Branchen herrscht ein langsamerer Rhythmus vor. Entwicklungszyklen können oft mehrere Jahre dauern. Strategiewechsel und damit grundsätzliche Veränderungen des Geschäftsmodells gibt es kaum. Entsprechend verhalten bewerten die befragten Manager die Auswirkungen der Digitalisierung auf ihr Unternehmen.

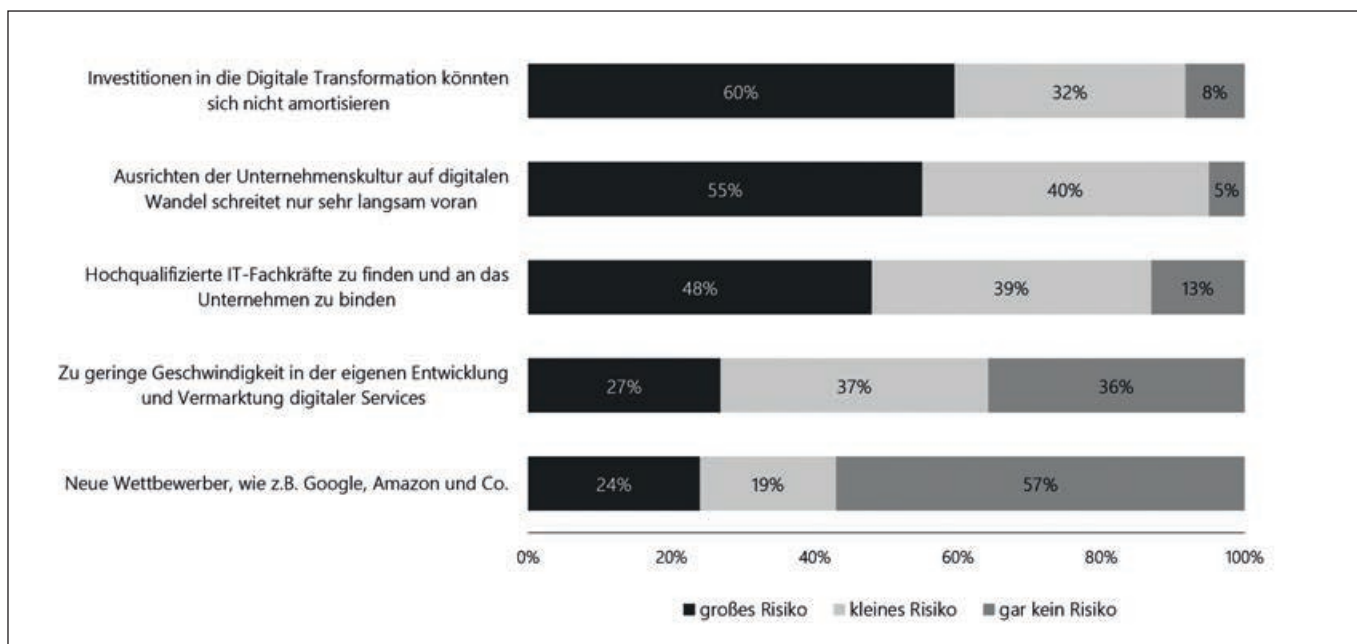
Während 30 Prozent der Unternehmen mit „sehr großen“ Veränderungen für die Geschäftsmodelle ihrer Branche rechnen, sind es lediglich 17 Prozent, die „sehr große Veränderungen“ für die Geschäftsmodelle des eigenen Unternehmens erwarten. Wie kommt es dazu, dass die Unternehmen davon ausgehen, selber weniger von Veränderungen durch die Digitale Transformation betroffen zu sein als die anderen Unternehmen der Branche? Viele der Unternehmen aus der Old Economy unterliegen einem unrealistischen Optimismus. Sie gehen also davon aus, dass die anderen stärker betroffen sein werden als sie selbst. Wie falsch sie damit liegen können, verdeutlichen allerdings digitale Opfer wie Kodak, Nokia, KarstadtQuelle oder diverse Medienhäuser.

Es scheint fast so, als ob sich in der Erwartung „die anderen werden stärker betroffen sein“ auch die Hoffnung ausdrückt, dass „die Digitalisierung schon

irgendwie an uns vorbeigeht“. Denn auf die Frage, wie gut sich die Unternehmen bei modernen Technologien aufgestellt sehen, werden eklatante Schwächen sichtbar. Wirklich gut sehen sich die untersuchten Unternehmen nur bei der „Nutzung von Mobile Computing“ aufgestellt. Allerdings liegt die Bewertung der eigenen Positionierung mit durchschnittlich 0,52 nur im Mittelfeld der positiven Bewertungsmöglichkeiten (Skala: -2 = sehr schlecht bis +2 = sehr gut). Dabei schienen das Aufbrechen starrer Prozesse und die Bereitstellung von Applikationen auf mobilen Endgeräten eigentlich schon längst einen hohen Reifegrad erreicht zu haben.

Beim Thema Big Data sehen sich die Unternehmen durchschnittlich auf Augenhöhe mit leicht positiver Tendenz. In den anderen analysierten Disziplinen „Cloud Computing“, „Social Media“, „Künstliche Intelligenz (KI)“ und „Automation/Robotics“ sehen sich die Unternehmen dagegen in einer Schwächeposition. Diese ist bei Cloud Computing mit einer durchschnittlichen Bewertung von -0,04 noch gering, bei Social Media mit -0,52 aber schon deutlicher ausgeprägt. Bei der Nutzung von künstlicher Intelligenz in Produkten und Services liegt die Schwächeposition bei durchschnittlich -0,65. Am schlechtesten aufgestellt sehen sich die Unternehmen beim Thema „Automation/Robotics“ mit einer durchschnittlichen Bewertung von -0,87. Interessant bei diesem Thema: In den Industriebranchen

* **Mario Zillmann** ist Partner bei Lünendonk und Experte in den Themen Management- und IT-Beratung sowie Outsourcing. Als Analyst und Berater beobachtet er seit sieben Jahren den ITK-Markt und betreut die seit Jahrzehnten als Marktbarometer geltenden Lünendonk-Listen und -Studien zu IT-Beratung und IT-Service, Business Intelligence, Standard Software, Business Innovation/Transformation Partner (BITP) und Technologie-Beratung.



Welche Risiken sehen Sie für Ihr Unternehmen im Rahmen der Digitalisierung? n = 100.

„Chemie/Pharma/Medizintechnik“ werden Verfahren und Maschinen im Bereich „Automation/Robotics“ zwar deutlich häufiger eingesetzt und die Bedeutung wird auch deutlich höher bewertet. Dennoch halten sich die Industrieunternehmen im internationalen Vergleich für nur unwesentlich besser positioniert bei diesen Technologien und Verfahren.

Dabei zeichnen sich moderne und zukunftsorientierte Geschäftsprozesse in der Industrie gerade dadurch aus, dass Maschinen und Produkte miteinander vernetzt werden, Smart Services auf der Basis von Datenströmen (beispielsweise durch Machine-to-Machine-Communication) entstehen oder bestehende Produkte neu interpretiert werden.

Für Branchen, in denen sich Innovationen rund um neue Produktionsverfahren und Industrie 4.0 drehen und bei denen anders als in der Medienbranche noch keine dominanten neuen Wettbewerber am Markt existieren, ist die Chance für eine aktive Rolle in der Digitalen Transformation größer. Dazu müssen die Unternehmen allerdings in der Anwendung neuer Technologien an Geschwindigkeit gewinnen.

Konzerne als Vorreiter

Einige der Traditionsunternehmen in klassischen B2B-Branchen treiben aber digitale Innovationen konsequent voran. Bosch hat beispielsweise eine eigene IoT-Cloud angekündigt, ebenso wie Siemens und GE. Zunächst soll die Plattform für eigene Lösungen zum Einsatz kommen, ab 2017 dann auch für andere Unternehmen als Service angeboten werden. Damit stellen sich Bosch

& Co. als Plattform-Anbieter auf und bieten von der Sensorik über Software sowie darauf aufbauenden Services (Wartung, Updates, Revamping etc.) viele Elemente für Smart Factories und Smart Services aus einer Hand. Für andere Industrieunternehmen, denen die Möglichkeit fehlt, selber Plattformen anzubieten, stellt sich jedoch die Frage, welche Plattform-Partner die richtigen sind und welche der unzähligen Datenformate – beispielsweise in der Sensorik – die richtigen sind, um sich für die Zukunft richtig aufzustellen.

Nur wenig Integration von Start-ups

Die aktuelle Lünenonk-Studie zeigt, dass bei der Entwicklung digitaler Angebote in hohem Maße auf interne Entwicklungen, aber auch in Kooperation mit Partnern gesetzt wird. So entwickeln 92 Prozent der befragten Unternehmen die Innovationen unternehmensintern – etwa in Innovation Labs. 98 Prozent bereiten Innovationen gemeinsam mit Partnern auf die Marktreife vor, auch Open Innovation genannt. Oft laufen beide Vorgehensweisen parallel, je nach Reifegrad der Innovationszyklen. Viele der geschäftlichen Partnerschaften bestehen schon über einen längeren Zeitraum, unabhängig davon, ob die Zusammenarbeit kontinuierlich erfolgt oder jeweils auf Projektbasis.

Dabei fällt jedoch auf, dass Start-ups nur von etwa einem Viertel der befragten Unternehmen in organisierter Form als externe Innovationspartner genutzt werden. Sie verfügen über neue Ideen, aber nicht

über den gleichen Reifegrad wie die großen Unternehmen, die bisher die Ökosysteme dominiert haben. Wenn diese einbezogen werden, wird entweder eine Joint-Venture-Strategie oder eine Beteiligungs- oder Übernahmestrategie an Start-ups und Technologieunternehmen verfolgt.

Fazit

Die Ergebnisse einer aktuellen Lünenonk-Studie in Zusammenarbeit mit Cognizant zeigen allerdings, dass viele Unternehmen mit der Digitalen Transformation eher defensiv umgehen und innovative Entwicklungen etwas zögerlich vorantreiben. So ist die Meinung weitverbreitet, dass die Digitalisierung auf andere Unternehmen der gleichen Branche tendenziell größere Auswirkungen haben wird als auf das eigene Unternehmen.

Auch bei den Chancen der Digitalisierung stehen „Verteidigungsziele“, wie Bindung von Kunden oder Prozessverbesserungen, im Vordergrund. Chancen durch die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle oder die Erschließung von neuen Märkten werden von den Befragten demgegenüber als weniger bedeutsam eingestuft. Eine solche Einschätzung kann gefährlich sein: Unternehmen, die in den wachstumsorientierten Themen nur geringe Chancen sehen und gleichzeitig das Investitionsrisiko besonders hoch bewerten, stehen in einem Spannungsfeld, das mutige und disruptive Innovationen von Geschäftsmodellen, Produkten und Services erschwert.



Zukunft von Distribution, Material- und Informationsfluss

Intralogistik im Wandel

Unter dem Motto „Wandel gestalten: Digital – Vernetzt – Innovativ“ steht die LogiMat 2017, die 15. Internationale Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss, im Zeichen der Zukunftsprojekte Industrie 4.0 und des Internets der Dinge.

In einer einzigartigen Branchenkonzentration bietet die LogiMat in den acht Ausstellungshallen einen nach Branchensegmenten klar strukturierten Überblick über die Lösungsangebote für effiziente Intralogistikprozesse in Zeiten der Digitalisierung. Die traditionell stärkste Ausstellergruppe repräsentiert die Bereiche Fördertechnik, Regalbau, Lager- und Betriebseinrichtungen. System- und Anlagenbauer zeigen ihre jüngsten Entwicklungen, Produkte und Innovationen für koordinierte Materialflüsse. Im Fokus dort: komplette Anlagen, Lager- und Kommissioniersysteme mit neuen Konzepten, wie etwa der 3D-Matrix-Solution von SSI Schäfer und Systeme, die zunehmend ganzheitlich ausgerichtet sind und den Warentransport im Lager autonom übernehmen.

Eine weitere maßgebliche Aussteller- und Innovatoren-Gruppe seit der ersten LogiMat im Jahr 2003 sind die Entwickler und Anbieter der Logistiksoftware. Sie sind mit ihren Neuheiten, Systemen, Modulen und Funktionsumfängen für effiziente Prozesssteuerung, Datenvernetzung und Informationsverarbeitung in der Halle 5 sowie in der kompletten Halle 7 vertreten. Im Fokus: Exponate, die eine weitere Digitalisierung und Mobilität unterstützen. Die Schweizer Nufatron beispielsweise stellt eine neue,

modulare Telematik-Einsteigerlösung für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vor. Sie erlaubt eine individuelle Zusammenstellung von Standard-App-Modulen zur Lösung der täglichen Aufgaben in der Transportlogistik. Cinram präsentiert Neuheiten rund um die Auftragsbearbeitung mit der Google-Glass-Datenbrille. Positionserkennung ermöglicht es, eilige Aufträge „on demand“ in den Kommissionierprozess einzuschleusen. Mit dem modularen, für Automatiklager entwickelten Warehouse-Management-System und einem grafischen Materialflussrechner zeigt Sysmat Neuheiten für die Prozesssteuerung sowie die Modernisierung und SAP-Integration autark arbeitender Anlagen.

Start-up-Initiative

Ein bemerkenswertes Novum auf der LogiMat 2017 ist der Gemeinschaftsstand für Start-ups der Intralogistikbranche. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWi) fördert die Teilnahme von jungen, innovativen Unternehmen auf internationalen Leitmesen. Auf diesem Gemeinschaftsstand präsentieren sich zehn Start-ups.

www.logimat-messe.de



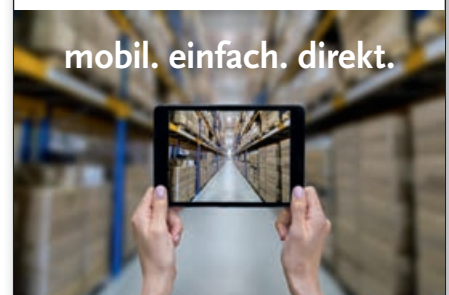
MSB® Mobisys Solution Builder

Das SAP-zertifizierte ABAP-Add-On, das Ihre Logistik-Prozesse mobilisiert, vereinfacht und beschleunigt.

Ihre Vorteile der MSB-Produktlinie:

- ✓ Vollständig in SAP integriert
- ✓ Hohe Flexibilität durch modulare Produkt-Konzeption
- ✓ Ausschließlich ABAP-Kenntnisse erforderlich
- ✓ 100% intuitives Frontend
- ✓ Einsetzbarkeit auf allen Endgeräten
- ✓ Stabilität einer zertifizierten Software mit über 500 Installationen weltweit
- ✓ Kurze Implementierungs-Zeiten

Besuchen Sie unseren Stand und erfahren Sie mehr über innovative Technologie!



mobil. einfach. direkt.

Mobisys GmbH

www.mobisys.de
marketing@mobisys.de
 06227 / 8635 0

Halle 7
Stand D57

Lean und transparent

Digitale Beschilderung

Mit Peakboard ist nun eine leistungsfähige Digital-Signage-Lösung aus Hardware und Software für Industrie 4.0 am Markt. Sie ermöglicht es, komplexe Unternehmensdaten in Echtzeit prozessgesteuert zu übernehmen, zu verarbeiten und auf Displays im öffentlichen Raum zu visualisieren. Mit der Template-Suite CXO Digital Board können Führungskräfte beliebige SAP-Daten, Prozesse und tagesaktuelle Kennzahlen ihres Geschäftsbereiches als digitale Anzeigen auf Displays im Unternehmen kommunizieren. Die vorgefertigten SAP-Schnittstellen und Templates lassen sich mit wenig Aufwand anpassen und integrieren sich nahtlos in

bestehende Prozesse. Peakboard ist eine Visual-Management-Lösung. Durch die Echtzeit-Informationen direkt aus dem Prozess können Verantwortliche und Mitarbeiter auf Ereignisse und Abläufe effizient reagieren. Mit Andon Boards lassen sich beliebige Daten aus Maschinen, Anlagen und Sensoren sowie Vorsystemen wie ERP, MES und PP auf Displays wirkungsvoll in Szene setzen. Peakboard ermöglicht es, einfach und frei konfigurierbar digitale Andon Boards zur Darstellung von Maschinenzuständen, Produktionsfortschritt, Auftragsstatus oder Anlagenauslastung zu visualisieren.

www.peakboard.com

Mobile Prozesse

Ein-Tages-App

Softwarehersteller Mobisys aus Walldorf präsentiert neue Features der Produktlinie MSB.

Mobisys entwickelt SAP-Add-ons zur Integration und Optimierung mobiler Prozesse in Logistik, Produktion, Instandhaltung und Controlling. Ergänzend zum bisherigen Produktportfolio überzeugt ein neues SAP-Add-on durch seine Usability. Mit dem innovativen Software-Tool der MSB-Produktlinie werden intuitive Applikationen sehr einfach und schnell erstellt. Optimal einsetzbar ist das MSB-Tool für Logistikanwendungen aber auch für Applikationen im Customer Service und in der Instandhaltung. Der Softwareanbieter setzt nach wie vor auf unkomplizierte Lösungen: Die gesamte MSB-Produktlinie ermöglicht eine einfache Implementierung von mobilen SAP-Applikationen. Der schlanke Lösungsansatz sorgt für einen zügigen Rollout. Kunden gestalten über den MSB App Builder mit wenig Aufwand sehr schnell eine individuelle Applikation, die den Anwender intuitiv durch den Prozess führt. Wer mehr über die Produktneuheit erfahren möchte, erhält auf der LogiMat detaillierte Informationen in Live-Demos oder in persönlichen Beratungsgesprächen am Messestand. Ein Vortrag zum Thema „Wie baue ich eine App an einem Tag? SAP-Prozesse mobil, einfach und intuitiv umgesetzt“ findet im Rahmen des Forums Innovationen statt.

www.mobisys.de

HPC

AKTIENGESELLSCHAFT

Als langjähriger SAP-Partner projiziert und gestaltet HPC (gegr. 1986) mit Sitz in Mannheim und Hamburg hochwertige SAP-Unternehmenslösungen im Bereich Logistik und Supply Chain Management. Hierbei konzentrieren wir uns auf die Intralogistik (Lager, Produktion und Service), mobile Anwendungen, Roll-out von SAP-Templates sowie auf SAP® ERP-Kompletteinführungen.

Unsere qualifizierten SAP-Berater beraten Sie gern bei:

- SAP SCM, EWM
- SAP WM, PP, SD, MM, CS, PM, QM
- S4/Hana & Fiori
- Mobile Prozesse
- HPC.Predictive Maintenance & Service
- Direkte SAP-Sensoranbindung
- Carrier Integration (KEP & Speditionen)

HPC Services & Smart Solutions

Als Sell und Support Partner der SAP SE sind wir in der Lage, Kunden bei der Einführung von SAP-Lösungen von Anfang bis zum Abschluss zu begleiten, um das bestmögliche Ergebnis zu erzielen. Ob mit SAP-Entwicklung oder mit in SAP eingebetteten HPC-eigenen Lösungen, Ihr Erfolg ist unser Ziel.

Sprechen Sie uns an, wir finden auch für Ihr Anliegen eine Lösung. Unser Expertenteam freut sich auf Ihren Besuch.

Besuchen Sie HPC:

- am Stand D57 in Halle 7
- bei unserem Vortrag im Forum D, Halle 7, Mi. 15.03., 14:45 - 15:15 Uhr „Vom Feldbus direkt ins SAP - Vorausschauende Instandhaltung mit HPC“

Ihr HPC-Team

HPC Aktiengesellschaft

Harrlachweg 5
68163 Mannheim

Telefon: 0621 460 84-0
Fax: 0621 460 84-400
E-Mail: vertrieb@hpc.de
Online: www.hpc.de

Halle 7,
Stand D57

ParCon

Locate & Share:

Echtzeit Datenaustausch & Optimierung für Ihre Logistik

Die ParCon **Logistics Locate&Share Suite** bietet mobile Applikationen, die SAP Business Prozesse durch standortbezogene Informationen anreichern. Verlager und Dienstleister profitieren z.B. von Fahrzeug-/Tourverfolgung und Dokumentation, Auftragsmanagement, Realtime Sendungsverfolgung, Dokumentation via Foto und Unterschrift, Belade-/Entladescan.

Alle Locate & Share Anwendungen sind geräteunabhängig, zentral über eine Cloud-Plattform erreichbar und stehen als App oder Web-Anwendung zur Verfügung.

Umfangreich ausgestattete, kombinierbare Standardlösungen für die Logistik:

- Transportplanung, Tourenoptimierung & Frachtkostenabrechnung
- Laderaumoptimierung
- Fahrer- & Fahrzeugeinsatzplanung
- Verwendung von Live-Dispo Daten aus etablierten Telematik-Portalen in der SAP Transportplanung
- Disposition an mehreren Standorten
- Multi-User Lösung für die Echtzeitplanung
- Dashboard zur Beurteilung der aktuellen Situation
- Lückenlose SAP/non-SAP Kommunikation entlang der Lieferkette
- Mobile Datenerfassung für die Intralogistik & entlang der Supply Chain
- Soft- und Hardware für die Standzeitermittlung entlang der Lieferkette.

Save the Date!

Vortrag „Aus der Praxis: Effektive Nutzung von Live-Dispo und Telematikdaten gängiger Portale mit und auch ohne SAP.“
Dienstag, 14.03.2017,
11:30-12:00 Uhr in Forum D, Halle 7.

Wir verstehen Technologie und Prozesse.

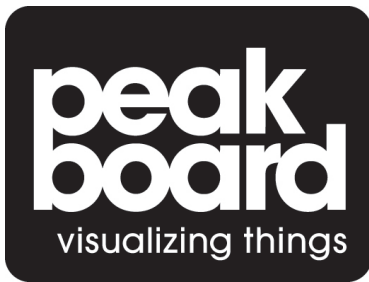
ParCon ist SAP Beratungs- & Entwicklungshaus und optimiert Geschäftsprozesse entlang der gesamten SAP Logistik Supply Chain. Innovative, intelligente IT-Konzepte und Lösungen sind unser Markenzeichen. Wir beraten und unterstützen unsere Kunden dabei, wirtschaftliche Zusammenhänge vorausblickend und effizient zu organisieren. Sie profitieren dabei von unserem hochspezialisierten und langjährigen SAP- und Technologie-Know-How. Als SAP-Dienstleister beraten und betreuen wir seit 1997 renommierte Kunden aus unterschiedlichsten Branchen.

ParCon Consulting GmbH

Neue Ramtelstr. 4/3
71229 Leonberg

Tel. +49 7152 928 33-40
info@parcon-consulting.com
www.parcon-consulting.com

Halle 7
Stand 7D46



Peakboard

Peakboard ist eine Digital-Signage-Lösung aus Hardware und Software und gehört zu den leistungsfähigsten Industrie 4.0 Lösungen am Markt.

Mit Peakboard lassen sich komplexe Unternehmensdaten in Echtzeit prozessgesteuert übernehmen, verarbeiten und auf Displays im öffentlichen Raum visualisieren.

CXO Digital Board für SAP

Kommunizieren Sie als Führungskraft mit der peakboard Template-Suite CXO Digital Board beliebige SAP Daten, Prozesse und tagesaktuelle Kennzahlen Ihres Geschäftsbereiches als digitale Anzeigen auf Displays im Unternehmen. Die vorgefertigten SAP Schnittstellen und Templates lassen sich mit wenig Aufwand anpassen und integrieren sich nahtlos in Ihre Prozesse.

Schaffen Sie Transparenz sowie ein besseres Verständnis über die gemeinsamen Ziele für Ihr Team, indem Sie Kennzahlen visualisieren. Sorgen Sie dafür, dass sich Ihre Mitarbeiter mit Ihrem Unternehmen identifizieren und als Teil des großen Ganzen fühlen können. Stärken Sie die Motivation Ihrer Mitarbeiter, indem Sie interessante und wichtige Informationen des Unternehmens visualisieren und ihnen zeigen, was sie und die Kollegen täglich leisten.

Lean Management

Peakboard ist eine Visual Management Lösung und hebt durch eine komplett frei konfigurierbare Daten-Visualisierung Ihr Lean Management auf die nächste Stufe.

Durch die Versorgung mit Echtzeit-Informationen direkt aus dem Prozess heraus haben Sie immer alles im Blick und Ihre Mitarbeiter können auf Ereignisse und Abläufe effizient reagieren. Auftretende Probleme und Engpässe sind sofort sichtbar und werden an die zuständigen Personen adressiert. Verluste und Stillstand in Ihrer Produktion werden somit verhindert.

Andon Boards

Setzen Sie mit Peakboard beliebige Daten aus Ihren Maschinen, Anlagen und Sensoren sowie Vorsystemen wie ERP, MES und PP auf Displays Ihrer Wahl wirkungsvoll in Szene. Mit Peakboard visualisieren Sie einfach und frei konfigurierbar digitale Andon Boards zur Darstellung von Maschinenzuständen, Produktionsfortschritt, Auftragsstatus, Anlagenauslastung, Warenwirtschaft und vielem mehr. Durch die flexible Datenanbindung können Sie Ihre bestehenden IT-Systeme und Maschinen direkt mit Peakboard andocken und Ihre Mitarbeiter gezielt mit Echtzeit-Informationen versorgen.

peakboard GmbH

Kernerstraße 50
70182 Stuttgart

Telefon: +49 (0711) 46 0599 60
E-Mail: sales@peakboard.com
Web: www.peakboard.com

Halle 7
Stand 7A14

TradeWorld im Rahmen der LogiMat 2017

Vernetzt denken, digital handeln

Wertvolle Impulse zu E-Commerce wie für Omnichannel liefert das Vortragsprogramm der TradeWorld mit Praxis-Insights von erfahrenen Händlern und renommierten E-Commerce-Experten.

Die Onlinebranche professionalisiert sich immer weiter und Omnichannel ist der neue Handelsstandard – für alle, die im digitalen Handel ganz vorn mitspielen wollen, ist die Optimierung ihrer Prozesse daher oberste Pflicht. Die Kunden von H&M, Esprit und Co. haben heute eine anspruchsvolle Erwartungshaltung: Sie wollen neue Kleidungsstücke online bestellen, per Click & Collect stationär abholen, Filialverfügbarkeiten über das Netz abfragen, im Internet gekaufte Ware im nächsten Geschäft zurückgeben oder sich in der Filiale nicht verfügbare Größen und Farbvarianten nach Hause liefern lassen. Wie kaum ein anderer Bereich fordert das Fashion-Segment somit von den Händlern eine größtmögliche Omnichannel-Kompetenz. Denn wer seinen Kunden Click & Collect, Online-Verfügbarkeitsanzeigen und Instore-Bestellmöglichkeiten anbieten will, muss zuvor Warenwirtschaft, Lagerverwaltung und Versandlogistik darauf ausrichten.

Intralogistik und E-Commerce

„Das Forenprogramm von TradeWorld und LogiMat zeigt das Wechselverhältnis von Intralogistikbranche und digitalem Handel: Immer besser stellen sich die Logistikanbieter auf die Anforderungen des in der Digitalisierung begriffenen Handels ein. Gleichzeitig sind reibungslos funktionierende Prozesse eine unverzichtbare Bedingung für den Erfolg im Onlinehandel. Praxiserfahrene Referenten und renommierte Experten werden dem Publikum der TradeWorldFachforen hierzu spannende Impulse liefern“, erklärt Petra Seebauer, Geschäftsführerin von Euroexpo und verantwortlich für die TradeWorld. Seebauer betont, wie wichtig es ist, sich jetzt mit den relevanten digitalen Entwicklungen auseinanderzusetzen: „Fast die Hälfte des Umsatzvolumens im

deutschen E-Commerce wird schon heute von der Spitzengruppe der 100 größten Onlineversender erwirtschaftet. Gleichzeitig sind Omnichannel-Funktionen wie Click & Collect und Online-Verfügbarkeitsanzeigen für viele Kunden bereits eine Selbstverständlichkeit.“

Auf der TradeWorld präsentieren Aussteller Lösungen zu E-Commerce und Omnichannel für Unternehmen aus Industrie, Handel und Dienstleistung. Der Ausstellungsbereich und das dazugehörige Forenprogramm der TradeWorld stellen ein strategisches Kompetenzfeld der LogiMat, der 15. Internationalen Fachmesse für Distribution, Material- und Informationsfluss, dar.

Omnichannel für B2B & B2C

Zu sehen sind innovative E-Commerce-Konzepte für die Gestaltung, Steuerung und vernetzte Digitalisierung in den Bereichen Beschaffung, Onlineshop und Vermarktung, Payment, Software, Intralogistik, Versand, Fulfillment, Retoure und Aftersales. Abgerundet wird das Angebot durch das TradeWorld-Fachforum in Halle 6 mit täglich wechselnden Vortragsreihen unter anderem zu Themen wie B2B-Handel im digitalen Zeitalter, E-Commerce in B2B & B2C, Erfolgsbeispiele einer smarten Handelslogistik, Cross-Channel und weitere Trends in der Fashion-Logistik, Praxislösungen für die Retourenlogistik oder innovative Lösungen auf der letzten Meile.

Eines ist klar: Wer seine Prozesse jetzt nicht darauf einstellt, wird bald den Anschluss an die Entwicklung im Handel verlieren. Das Forenprogramm der TradeWorld bietet dabei eine sehr gute Gelegenheit, sich aus erster Hand über die wichtigsten aktuellen Entwicklungen zu informieren.

www.tradeworld.de

WMD
GROUP
It's Simple. It's Digital.



Wir managen Ihre Dokumente und sorgen für Mehrwert

Sie erhalten standardisierte, digitale Lösungen für Ihren Posteingang, die Rechnungs-, Auftrags- und Bestellverarbeitung sowie Akten- und Vertragslösungen. Eine revisionsichere Archivierung ist selbstverständlich.

Das Einsatzgebiet der WMD xSuite® ist vielfältig und Unternehmen können auf unterschiedliche Technologien zurückgreifen. Neben lokal installierten Anwendungen stehen Services in der Cloud und Hybrid-Cloud zur Verfügung. Namhafte Referenzkunden stehen für den Mehrwert unseres Portfolios.

Vorteile der xSuite®

- Kostenbewusster, unternehmensweiter Einsatz
- Transparenz über Prozesse
- Unterstützung der Liquiditätsplanung
- Schnelle, effiziente Workflows
- Zeitgemäße, vielseitige Anwendungen
- SAP-zertifiziert, stabil, erweiterbar
- International einsetzbar



WMD Group GmbH

Hamburger Straße 12
22926 Ahrensburg

Kontakt: Thomas Radestock
Tel. 04102 88 38 0
info@wmd.de
www.wmd.de

Halle 3,
Stand B17



No limits

d!conomy III

Die digitale Transformation bleibt die zentrale Herausforderung der IT-Wirtschaft. Wie in den beiden vergangenen Jahren heißt das Topthema der CeBIT 2017 d!conomy.

Wie keine andere technologische Entwicklung zuvor verändert die Digitalisierung Wirtschaft und Gesellschaft. Einzelne digitale Technologien entwickeln im Zusammenspiel eine nie erlebte Disruptions- und Innovationsdynamik. Die Form der Zusammenarbeit zwischen Mensch und Maschine, das Zusammenspiel zwischen Virtualität und Realität machen diese Dynamik besonders deutlich. Die digitale Transformation ist das zentrale Thema der CeBIT in Hannover. Die Auswirkungen der digitalen Transformation sind überall spürbar. Gerade in der Wirtschaft werden durch sie tradierte Prozesse, etablierte Strukturen und bestehende Branchengrenzen aufgebrochen und erneuert. Die Grenzen der Zusammenarbeit über Unternehmens- und Branchengrenzen hinweg werden neu verhandelt – auch an der Schnittstelle zwischen Mensch und Technologie. Neue Formen von Arbeit und neue Geschäftsmodelle entstehen.

Mit dem Topthema d!conomy – no limits rückt die CeBIT als weltweit wichtigste Veranstaltung für die Digitalisierung von Wirtschaft, Verwaltung und Gesellschaft im kommenden Jahr die chancenorientierten Möglichkeiten der digitalen Transformation in den Mittelpunkt. „d!conomy – no limits steht für die Möglichkeiten und Chancen, die sich für Unternehmen mit der Digitalisierung und neuen Technologien bieten“, sagt Oliver Frese, Vorstand der Deutschen Messe AG, in Hannover. „Ebenso steht das Topthema 2017 für den Aspekt, dass sich die Grenzen zwischen Mensch und Maschine sowie zwischen Realität und Virtualität verändern. Der Mensch als Gestalter des digitalen Zeitalters sollte sich nicht in seinem Denken und seinen Möglich-

keiten begrenzen, sondern die Chancen offen bewerten und die Veränderung aktiv mitgestalten.“

Business der virtuellen Welten

Im Zeitalter von Industrie 4.0 und dem Internet der Dinge bieten Augmented-Reality-Anwendungen (VR/AR) enorme Chancen. Die kommende CeBIT greift das Themenfeld mit einem eigenen Schwerpunkt auf und schafft einen neuen Treffpunkt für Entwickler, Anbieter sowie Anwender. Ob bei der Wartung von Maschinen, der Kommissionierung von Waren, der Entwicklung und Vermarktung neuer Produkte, im Operationssaal oder im Klassenzimmer: Die Einsatzmöglichkeiten von vernetzten Visualisierungslösungen sind nahezu grenzenlos. Welche Anwendungen passen ins Produkt- oder Marketingportfolio des eigenen Unternehmens, was kosten sie und welche Einführungsszenarien sind zu empfehlen? Klare Antworten auf diese und alle weiteren Fragen rund um den Trend virtuelle Visualisierung liefert die CeBIT 2017.

Big from Japan

Big Data, Internet of Things, Virtual Reality, Artificial Intelligence, Cyber Security, autonome Systeme und humanoide Roboter – die technologischen Trends der digitalen Transformation spiegeln sich im Auftritt des CeBIT-Partnerlands Japan wider. Im März 2017 zeigen sich die Unternehmen und Institutionen aus dem „Land der aufgehenden Sonne“ großflächig: auf mehr als 5.000 Quadratmetern.

www.cebit.de



Keine monatlichen SAP-Meldungen sollen außer Acht gelassen werden. Die Short Facts widmen sich den kleineren Neuigkeiten sowie den scheinbar mehr oder weniger wichtigen Statements der Community. Hier ist der Platz für SAP-spezifische Pressemitteilungen, die sonst gerne übersehen werden. Firmen und Personen sind nicht indexiert. Empfehlungen an: robert.korec@b4bmedia.net

Community Short Facts

Entrepreneur des Jahres

Celonis, Anbieter der revolutionären Big-Data-Analytics-Technologie Process Mining, gewinnt den EY Award „Entrepreneur Of The Year“ 2016. Eine unabhängige Jury von Experten aus den Bereichen Industrie, Unternehmensgründung und Forschung honoriert damit die Wachstumsrate und Innovationskraft des Münchner Unternehmens. Celonis wird bereits in über 25 Ländern und 16 verschiedenen Industrien von Fortune-500-Unternehmen, aber auch von einer Vielzahl mittelständischer Unternehmen eingesetzt. 2015 ging der Softwareriese SAP eine Partnerschaft mit dem innovativen Start-up ein.

celonis.com
ey.com

Weniger Reklamationen bei Bier

Zetes hat seine in SAP integrierte ZetesMedia-Voice-Lösung beim britischen Brauerei- und Gaststätteneinzelhandelsunternehmen Marston's Plc implementiert. Das unabhängige Brauereiunternehmen optimiert mithilfe der Voice-Lösung von Zetes



Celonis-Gründer **Bastian Nominacher** (Mitte) ist EYs Entrepreneur Of The Year.

seine vormals papierbasierten Prozesse für die Kommissionierung, Sortierung und Bestandsverwaltung. Bereits zwei Monate nach Abschluss der Implementierung verzeichnete Marston's eine direkte Verbesserung der Präzision bei der Kommissionierung um fünf Prozent im Vergleich zu den früheren Methoden und einen Rückgang der Reklamationen um 80 Prozent. Die Getränke werden an das Vertriebszentrum von Marston's in Mansfield geliefert und

von dort aus an mehr als 2000 Gaststätten in ganz Großbritannien verteilt. Neben Bieren werden auch Wein und Spirituosenvorräte aus dem Zolllager von Marston's an jede Einzelhandelsfiliale gesendet. Vorher verwendete Marston's Papierzettel für die Kommissionierung von Wein und Spirituosen. Dieser manuelle Prozess war anfällig für Verwechslungen und potenzielle Kommissionierfehler. Seit der Einführung von ZetesMedia Voice werden die Kommissionie-

rer jetzt von natürlich klingenden Sprachbefehlen geführt.

marstons.co.uk
zetes.de

Weltweiter Zugriff auf CAD-Dokumente

Weil sein bisheriges ECM-System zu komplex und lizentechnisch zu teuer war, wechselte der Werkzeugmaschinenbauer Trumpf jetzt auf den KGS Content Server4Storage – ein schlankes Archiv, das in SAP integriert nur die ureigenste Aufgabe übernimmt, Dokumen-

te über die SAP-Systeme zu bearbeiten. Besonderheit in dem Projekt ist die Archivierung der weltweit verteilten CAD-Dokumente aus Solidworks, für die KGS ein neues Cache-Server-Konzept entwarf. Die Lösung konzentriert sich bei Trumpf auf die Datenarchivierung und Ablage von Dokumenten in Verbindung mit SAP. Volker Blum, Leiter Basisbetreuung SAP-Systeme bei Trumpf: „Wir haben festgestellt, dass man als SAP-Anwender kein vollumfängliches ECM braucht. Viel sinnvoller ist es, ERP-zentrierter zu arbeiten und für einzelne Aufgaben jeweils Spezialtools heranzuziehen. Bei der Archivierung entspricht das KGS-Konzept diesem Ansatz am besten.“

kgs-software.com
trumpf.com

Platinum-Partner

OSC Smart Integration ist ab sofort Global Partner der United VAR LLP und wird mit Aufnahme in diesen Verbund. Im Rahmen des preisgekrönten SAP-PartnerEdge-Programms in die höchste Kategorie des SAP-Platinum-Partners überführt.

United VARs ist die weltweit größte Allianz von SAP-Channel-Partnern. Die Mitglieder sind als starke Partner vor Ort in den Geschäfts-Netzwerken ihrer Länder fest etabliert und verpflichten sich zu kreativen Lösungen, um Kunden einen hohen Mehrwert mit deren SAP-Software zu garantieren. Alle Global Value Added Reseller (gVAR) werden regelmäßig durch einen strengen Prozess von SAP geprüft, der auf höchsten Qualitäts- und Leistungsstandards basiert. Diese Anforderungen an den Platin-Status stellen sicher, dass die OSC über umfassendes Wissen und Zertifizierungen verfügt. OSC sieht sich durch die Auszeichnung in ihren Bemühungen und ihrer strategischen Ausrichtung bestätigt und freut sich auf künftige Herausforderungen.

osc-si.de

Internationalisierung mit Shopware

Grohe, ein Anbieter von Sanitärarmaturen, wird ein Teilsortiment über den neuen Onlineshop direkt an Endverbraucher vertreiben und hat sich bei der Shopsoftware für Shopware ent-

schieden. Verantwortlich für die Umsetzung war der Shopware Solution Partner Twocream Creativemedia, der weitreichende Erfahrung in der individuellen Programmierung und dem Design von Templates hat. Die Voraussetzungen für das Shopsystem des Grohe-Shops waren vielseitig: „Preisinformationen, Darstellung der Produktverfügbarkeit in Echtzeit bei gleichzeitig höchstem Sicherheitsanspruch – der Shop hatte sich in die Grohe-Systemwelt nahtlos einzufügen“, sagt Christoph Hakenberg, Geschäftsführer der Twocream Creativemedia, rückblickend. Der Shop wird gespeist durch unterschiedliche Quellen wie SAP, Hybris-PIM sowie Celum und spielt natürlich auch Daten wieder zurück. Twocream entwickelte verschiedene Schnittstellen, um Shopware mit der bestehenden Infrastruktur zu synchronisieren. Asynchrone Schnittstellen gewährleisten dabei die größtmögliche Ausfallsicherheit und die Vermeidung von Datenverlusten.

de.shopware.com
grohe.com
celum.com/de

Hybris-Commerce-Einführung

Die Wacker Neuson Group, ein Hersteller von Baugeräten und Kompaktmaschinen, hat sich für die Einführung der Lösung Hybris Commerce in Zusammenarbeit mit dem Beratungsunternehmen Sybit entschieden. Hintergrund war der Wunsch nach einer zentralen Vertriebs- und Service-Plattform sowohl für die Händler als auch für die industriellen Endkunden. Nach der erfolgreichen ersten Projektphase in Großbritannien folgte die Einführung in Deutschland, der Roll-out in weiteren Märkten ist in Vorbereitung.

Das Kundenportal auf Basis der Hybris-Commerce-Lösung bildet dank nahtloser Integration unter anderem in die SAP-ERP- und SAP-CRM-Lösungen den kompletten Angebots- und Bestellprozess ab. Außerdem bietet es einen umfangreichen Überblick über Materialstammdaten, technische Attribute und Ersatzteile. Mithilfe der Online-Produktkonfiguration können sich Kunden die Ausstattung ihres Baggers oder Radladers nach eigenen Wünschen

zusammenstellen und erhalten ein passendes Angebot dafür. Für eine unkomplizierte Serviceabwicklung erfolgen die Produktregistrierung, das Erfassen der Garantianträge sowie der Maschinendetails ebenfalls im Kundenportal.

sybit.de
wackerneusongroup.com

Lernen von Dokumenten

Die Texterkennung bei der automatisierten Dokumentenverarbeitung kann mit Tangro nun noch einfacher optimiert werden. So ist das Lernen von Beleginhalten nun direkt in der All-in-One-Maske möglich – ohne Wechsel der Bedienoberfläche. Es wurde eine bidirektionale Verbindung zwischen PDF und dem SAP-GUI der Tangro-Maske geschaffen. Dadurch kann die Zuordnung von Beleginhalten und Feldwerten jetzt optisch sichtbar gemacht werden und ist so auf einen Blick erkennbar. Neue Beleginhalte können einfach per Mausklick gelernt werden. Auf diese Weise lassen sich die Ergebnisse der OCR-Verarbeitung noch schneller und komfortabler verbessern. Kernstück der neuen Lernfunktionalität ist

ein aus modernen Web-Browsern bekannter PDF-Viewer, den Tangro eigens für die Verbesserung der Texterkennung ausgebaut hat. Der PDF-Viewer ist Teil der All-in-One-Maske, in der das Belegbild und die Tangro-Maske mit allen Kopf- und Positionsdaten zusammen angezeigt werden. In dieser gewohnten Arbeitsumgebung können User nun auch Belege lernen. So lassen sich Inhalte im PDF per Menü-Auswahl den Feldwerten in der Tangro-Maske und damit den Kopf-, Positions- und Summendaten im SAP zuordnen. Umgekehrt können Feldwerte per Mausklick vom SAP aus im PDF hervorgehoben werden, sodass sich z. B. Positionsdaten leicht finden lassen. Die Funktionen sind dabei so intuitiv handhabbar, dass keinerlei IT-Know-how oder Programmierkenntnisse benötigt werden, um den Pool an Lerndaten kontinuierlich zu erweitern.

tangro.de

SAP-Beratung

Ceyoniq Technology erweitert ihr Leistungsspektrum: Künftig bietet der Bielefelder IT-Spezialist neben

AKI
 A KYOCERA GROUP COMPANY



Läuft besser

Printmanagement von AKI. Das bedeutet: Hohe Verfügbarkeit und optimale Prozesse bei maximaler Sicherheit.

mit AKI.

Wir sind auf der
 CeBIT Halle 3/B20



einem vielseitigen Lösungsportfolio im Bereich DMS/ECM verstärkt auch IT-Strategie- und Prozessberatung zu zentralen Themen wie Informationssicherheit und SAP. Zum Aufbau erweiterter Kompetenzen und personeller Ressourcen werden die Unternehmen Ceyoniq Consulting, Ceyoniq Innovations und Ceyoniq Media vollständig in die Ceyoniq Technology eingegliedert. Zudem verstärkt Carsten Maßloff, zuvor Geschäftsführer der Ceyoniq Consulting, ab sofort das Management Board der Ceyoniq Technology.

ceyoniq.com

SAP für die Bundeswehr

Bundeswehr und BWI in Meckenheim haben einen Vertrag über IT-Dienstleistungen für die Bundeswehr unterzeichnet. Die BWI wird auf Basis eines unbefristeten Leistungsvertrages die nichtmilitärische IT-Infrastruktur der Bundeswehr betreiben und weiterentwickeln. Die Bundesrepublik Deutschland hat am 28. Dezember ebenfalls die kompletten Gesellschafteranteile an den BWI-Gesellschaften erworben. Die BWI ist damit ab sofort eine 100-prozentige Bundesgesellschaft. Zu den Leistungen gehören neben dem kompletten Betrieb der mehr als 140.000 Bundeswehr-PCs das komplette Software-Management, der Betrieb der Telekommunikation, der Rechenzentren, der Datennetze und der zentralen Verfahren wie E-Mail, Internet und Intranet der Bundes-

wehr sowie der Support der Bundeswehrrutzer. Zudem zeichnet die BWI für die IT-Sicherheit der von ihr betriebenen IT-Infrastruktur verantwortlich, betreibt SAP für die Bundeswehr und unterstützt bei der Entwicklung und Einführung neuer SAP-Verfahren.

www.bwi-it.de
www.bundeswehr.de

Tool Provider des Jahres

Im Rahmen der ITAM Review Excellence Awards 2016 ist Aspera, einer der weltweit führenden Anbieter im Bereich Software Asset Management (SAM), von einer unabhängigen Fachjury als „Tool Provider des Jahres 2016“ ausgezeichnet worden. Für die diesjährigen Auszeichnungen waren mehr als zweihundert Unternehmen aus 25 Ländern nominiert worden. Die beharrliche Ausrichtung auf Kundennutzen und Innovation im Software Asset Management, mit der Aspera Kunden konsequent dabei unterstützt, Kosten und Risiken ihrer

IT-Umgebungen zu bewerten, werde damit ausgezeichnet – so die Begründung der Jury. Seit der Gründung im Jahr 2000 stellt Aspera der SAM-Industrie beständig neue Lösungen zur Verfügung. Das Flaggschiff-Produkt SmartTrack ist die führende SAM-Plattform im Markt, insbesondere für große Organisationen mit komplexen, heterogenen Datenlandschaften, und wird beständig weiterentwickelt. Als einziger Anbieter ermöglicht Aspera bei jährlich stattfindenden themenspezifischen Roundtables seinen Kunden, direkten Einfluss auf die Produktentwicklung zu nehmen.

aspera.com

Excel ade

Orbis führt bei L'Orange, einem Hersteller von Einspritzsystemen, sein Add-on Product Cost Calculator (PCC) ein. Damit kann L'Orange die Kalkulation der Fertigungskosten vollständig in das bestehende SAP-ERP-System integrieren. Vom

Umstieg auf den PCC, der die Kalkulation mit Microsoft Excel ersetzt, verspricht sich das Unternehmen vielfältigen geschäftlichen Nutzen bei der Berechnung von Herstellkosten im Zuge der Neu- bzw. Weiterentwicklung seiner Einspritzsysteme für Großmotoren. Da das Add-on einen direkten Zugriff auf Preise, Tarife, Gemeinkostensätze, Stücklisten und Arbeitspläne in SAP ERP ermöglicht, lassen sich die Kalkulationsprozesse durchgängig IT-gestützt auf einer einheitlichen Datenbasis und somit in hoher Qualität und sehr präzise durchführen. PCC nutzt automatisch die aktuellsten Zahlen und Daten aus der SAP, sodass sich alle Berechnungen im Verlauf der Kalkulation mit geringem Aufwand flexibel anpassen lassen und laufend verfeinert werden können. Bis dato mussten alle Zahlen und Daten für die Kalkulation aufwändig von Hand aus SAP ERP ausgelesen, in Excel überführt, abgeglichen

und zwischen den Anwendungen hin und her kopiert werden. Darüber hinaus ist jede mit dem Add-on erstellte Kalkulation in der SAP-Software hinterlegt. Sie kann deshalb samt den dazugehörigen SAP-Stammdaten wiederverwendet und dabei erworbenes Know-how zur Berechnung von Kalkulationsvarianten herangezogen werden.

lorange.com
www.orbis.de

SAP-Cloud-CRM-Einführung

Die Amann Group mit Stammsitz in Bönningheim hat sich für die internationale Einführung von Hybris Cloud for Sales gemeinsam mit dem Beratungsunternehmen Sybit entschieden. Ausschlaggebend für diese Entscheidung war die umfangreiche Erfahrung des Radolfzeller Dienstleisters in der Umsetzung von Hybris-Cloud-Projekten. Als einer der international führenden Hersteller beliefert Amann die nahende Industrie mit hochwertigen Nähfäden und Stickgarnen. Das effiziente Lead-, Opportunity- und Aktivitätenmanagement der Cloud-Lösung soll künftig sicherstellen, dass das Unternehmen seine Marktposition weiter behauptet. „Wir agieren weltweit und unsere Vertriebsstruktur ist vielschichtig. Um unsere Kunden bestmöglich betreuen zu können, benötigen wir ein System, das die unterschiedlichen Ebenen und Verkaufschancen klar abbildet, auswerten und steuern kann“, erläutert Peter Horn, CIO bei Amann



Die beiden BWI-Geschäftsführer Jürgen Bischoff und Katharina Hollender und Hubert Blahnik vom Bundesministerium der Verteidigung unterzeichnen einen neuen Leistungsvertrag (v. l. n. r.).

& Söhne. Neben der zügigen Hybris-Cloud-for-Sales-Einführung beinhaltet das Projekt die Integration ins SAP ERP sowie die Einführung von SAP Jam für eine verbesserte Kundenkommunikation.
sybit.de
amann.com

S/4-Zertifizierung

Ende Oktober wurde dem Manufacturing Execution System (MES) Hydra 8 von MPDV Mikrolab die zertifizierte Integration mit SAP S/4 Hana bescheinigt. Das MES wurde nachweislich in SAP-Lösungen integriert und sorgt für eine standardisierte und stabile Datenverknüpfung zwischen Shopfloor-Anwendungen und Business-IT-Software. Das SAP Integration and Certification Center hat bestätigt, dass MES Hydra in Version 8 mit S/4 integrierbar ist, um wichtige Daten mit Instanzen der SAP Business Suite auszutauschen. Dafür verwendet MPDV die zertifizierte Schnittstelle S/4-QM-IDI 1.0. MPDV ist Pionier in der Anbindung von ERP-Systemen an sein MES Hydra, um so Kunden-IT-Landschaften bedienen zu können. Bereits im Jahr 1994 war MPDV unter den ersten MES-Unternehmen, die den Markt mit einer zertifizierten Schnittstelle für SAP-Anwendungen adressieren.

mpdv.info/sap

Nachhaltigkeitsberatung

Nachhaltiges Wirtschaften wird für Unternehmen immer wichtiger. Dafür gibt es gute Gründe: OEMs fordern

etwa mehr Nachhaltigkeit von Zulieferern; und die Europäische Union verpflichtet viele größere Unternehmen seit Januar 2017 dazu, nichtfinanzielle Informationen zu berichten. Doch die Unternehmen tun sich noch schwer, die nötigen Daten für Nachhaltigkeitsreports zu beschaffen und ihre IT- und Managementsysteme an die neuen Vorgaben anzupassen. Abat stellt dieses Wissen nun zur Verfügung: Der SAP-Dienstleister mit den Schwerpunkten Automotive, Diskrete Fertigung und Logistik bietet Nachhaltigkeitsberatung von der Strategie über den Dialog mit den Stakeholdern bis zur Vorbereitung von Zertifizierungen an. Der Gewinn für Unternehmen: Sie erhalten umfassende Unterstützung aus einer Hand, können Nachhaltigkeitsvorgaben einhalten, schonen Ressourcen und senken dabei gleichzeitig die Kosten.

abat.de

Soziales Engagement

Über 430.000 Jugendliche in 30 Ländern Afrikas und vier Ländern des Nahen Ostens nahmen an der Africa Code Week (ACW) und der Refugee Code Week 2016 von SAP teil. Mit den beiden Initiativen möchte SAP jungen Menschen Kompetenzen vermitteln, damit sie in der digitalen Wirtschaft erfolgreich sein können. Für Afrika ist das Ziel, bis 2025 mehr als 20.000 Lehrer auszubilden und mehr als fünf Millionen junge Menschen mit grundlegenden Programmierkenntnissen auszustatten. Dies wird auf lange



Im Rahmen der Refugee Code Week erhielten mehr als 10.000 geflüchtete und einheimische Kinder und Jugendliche in Ägypten, Jordanien, dem Libanon und der Türkei die Möglichkeit, sich ITK-Kenntnisse anzueignen.

Sicht dazu beitragen, den Fachkräftemangel der ITK-Branche (ITK = Informationstechnologie und Telekommunikation) der Region abzumildern, was wiederum ein kritischer Erfolgsfaktor für Wirtschaftswachstum und Frieden ist. Hauptpartner sind u. a. das Cape Town Science Centre und das Galway Education Centre. Strategische Partner sind die Unesco, Google und das Bundesministerium für Wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Über die Refugee Code Week hinaus bieten Hunderte von Lehrern, Eltern und Erziehern Onlinekurse an, um das Training in Gemeinden und an Universitäten weiterzuführen. Dies erweitert die Reichweite der Initiative und ermöglicht den Zugang zu digitalen Kompetenzen für die jungen Menschen der Gastländer.

africacodeweek.org
refugeecodeweek.org

ERP-Kompletteinführung

Da ihr bisher verwendetes IT-System nicht mehr ausbaufähig war,

machte sich die Holder GmbH aus Kirchheim auf die Suche nach einem neuen System und einem geeigneten Implementierungspartner. Fündig wurden die Oberflächenveredler beim Göttinger IT-Gesamtdienstleister Sycor, dessen Branchenlösung Sycor.Surface auf Basis von SAP Business-All-in-One schnell an die unternehmensspezifischen Prozesse angepasst werden konnte. „Unser altes System entsprach unseren Bedürfnissen nicht mehr. Wir brauchten einfach eine neue, hochintegrierte Lösung, mit der wir für die Zukunft gewappnet sind“, fasst Klaus-Dieter Laidig, Leiter des SAP-Lenkungsausschusses bei Holder, die Ausgangssituation zusammen. Die Anforderungen an das neue System: Integrative Ausbildung der gesamten Supply-Change-Kette inklusive Behältermanagement, diverser Fertigungsverfahren, Qualität, Angebotswesen und Kostenrechnung. Zudem sollten Fremdsysteme wie das Qualitätsmanagementsystem IQS und die

EDI-Lösung Seeburger in das System integriert werden. Die Einbettung verlief ohne spürbare Auswirkungen auf das Tagesgeschäft bei Holder. „Wir haben SAP FI/CO innerhalb von sechs Monaten ausgerollt und die Logistik in zwölf Monaten in SAP ERP abgebildet“, erklärt Roland Masurat, Projektleiter bei Sycor. „Wir sind sehr zufrieden mit der neuen Lösung. Ich persönlich habe in meiner Karriere viele SAP-Implementierungsprojekte betreut und muss sagen, dass keines davon so reibungslos verlaufen ist wie dieses!“, betont Laidig.

de.sycor-group.com
holder-oft.de
seeburger.de

Regionale Online-Supermärkte

Lieferladen.de, ein Partner-System für regionale Online-Supermärkte, startet in sein 7. Jahr und feiert den Relaunch seiner Internet-Systeme auf Basis von SAP Hybris YaaS. Mit Lieferladen.de erschließen stationäre Lebensmitteleinzelhändler das Internet als zusätzlichen Vertriebs-



kanal in ihrer Region. Als Partner profitieren sie von einem bewährten Geschäftskonzept zur regionalen Vermarktung ihrer Lebensmittel. Kernstück dafür ist die zentrale IT-Plattform von Lieferladen.de. Diese besteht aus einem auf den Lebensmitteleinzelhandel zugeschnittenen Online-Shop sowie einer Online-Warenwirtschaft, mit deren Hilfe die Händler die Kommissionierung in ihren Supermärkten vornehmen. Durch die umsatzbasierte Partnerschaft bleiben den Händlern hohe Anfangsinvestitionen erspart. Derzeit ist Lieferladen.de in Stuttgart und in Ulm vertreten. Seit der Gründung 2010 wurden über 20.000 Online-Bestellungen ausgeliefert. Während Privatkunden meist ihren Wocheneinkauf mit Lebensmitteln des täglichen Bedarfs erledigen, lassen sich Firmen bevorzugt Obst und Milch für ihre Mitarbeiter liefern.

www.lieferladen.de
yaas.io

Vertrauensleute-Sprecher gewählt

Die IG-Metall-Vertrauensleute in der SAP haben ihre Sprecher gewählt. Eberhard Schick wurde zum Sprecher der Vertrauensleute gewählt. Brunhilde Nisel, Johannes Reich und Christian Baumann stehen als seine Stellvertreter bereit.

sapler.igm.de

Gold Partner

In Zeiten der Digitalisierung und des IoT ist es wichtig, Kunden bestmöglich und vor allem individuell angepasst

versorgen zu können. GTW, Experte für Massenabrechnung, kann für seine Kunden komplexe Prozesse in Bezug auf SAP implementieren und diese auch für Hybris Billing, FI-CA, FI-CAx, CC, CI zur Anwendung bringen. Aufgrund der hohen qualitativen Beratungsleistung ist GTW ab sofort SAP Gold Partner im Rahmen des Partner-Edge-Programms. Auf die Frage, was das Unternehmen zum SAP Gold Partner macht, erklärt Christian Philipp, Partner bei GTW: „Wir müssen hohe Kompetenz in der Kundenberatung nachweisen können und durch Referenzen für durchgeführte Projekte belegen. SAP-zertifizierte Berater sind dafür von GTW ebenso zu garantieren wie eben Projekte, Maintenance und Support.“ Für den Kunden generiert sich der Mehrwert in hoher Qualität der Dienstleistung in Bezug auf Expertise, Terminein-

haltung, Projektmanagement, Kundenbeziehungsmanagement und Flexibilität.

gtw-mc.com

Neue Logistik-Add-ons

Mit zahlreichen neuen Erweiterungen für den SAP-Logistikbereich startet das SAP- und IT-Systemhaus Abilis aus Karlsruhe ins Jahr 2017. Mit SAP Advanced Logistics by Abilis stellt das Unternehmen besonders für mittelständische Betriebe nützliche kleinere und größere SAP-Add-ons zur Verfügung. Bereits seit Jahren entwickelt Abilis Zusatzlösungen für SAP-Systeme. Mit Advanced Logistics bündelt der SAP-Dienstleister die jahrelange Erfahrung des Beraterteams im Logistikbereich. Es handelt sich um eine Sammlung von Lösungen, die die Optimierung verschiedenster Bereiche der Supply Chain ermöglicht.

abilis.de

Landscape Transformation

Den Transformationsexperten von Enmore Consulting wurde erstmals die Auszeichnung SAP Recognized Expertise in der Kategorie Landscape Transformation verliehen. Seit 2005 hat das Griesheimer IT-Beratungshaus Migrations-, Transformations- und Konsolidierungsprojekte bei Kunden der Versorgungswirtschaft durchgeführt. Als Voraussetzungen für den Erhalt der Auszeichnung gelten neben überdurchschnittlichen Projektreferenzen und einem umfassenden Beratungsportfolio für die SAP-Lösung insbesondere die Zertifizierungen der Berater.

enmore.de

Soziokratische Kreisorganisationsmethode

Boldly go Industries führt als erste Unternehmensberatung in Deutschland die Soziokratische Kreisorganisationsmethode ein. Durch mehr Mitbestimmung und Mitverantwortung werden die angestellten Mitarbeiter in die Unternehmenslenkung eingebunden. Die Soziokratische Kreisorganisationsmethode (SKM) schien der Unternehmensführung ein passendes Modell, welches die Mitarbeiter mehr als zuvor in die Entscheidungsfindung einbindet und so die Verantwortung jedes Einzelnen für das Wohl der Gemeinschaft im Unternehmen und das Wohl des Unternehmens selbst herausstellt. „Im Zuge unserer digitalen Transformation haben wir uns in den letzten Jahren

neu erfunden. Um als Beratung innovativ, agil und schlagkräftig zu sein, haben wir mit den unternehmerischen und organisatorischen Prinzipien eines klassischen Beratungshauses gebrochen“, betont Andreas Jamm, CEO und Gründer der Technologie- und SAP-Beratung.

boldlygo.de

Ortsunabhängiges Reporting

„Das globale Reporting deutlich schneller machen“: Mit der Einführung eines neuen, flexiblen Upload-Cockpits auf Basis von Fiori hat das Darmstädter SAP-Beratungshaus UnitCon diese zentrale Anforderung für den Automobilzulieferer Vibracoustic erfüllt. Fachbereiche des gesamten Konzerns sind nun in der Lage, ihr weltweites Reporting eigenständig komfortabel durchzuführen. Vibracoustic mit Sitz in Darmstadt ist ein Anbieter schwingungstechnischer Lösungen für die globale Automobil- und Nutzfahrzeugindustrie. Um eine Verbesserung und Arbeitserleichterung in diesen Prozessen zu erzielen, wurden die Fachbereiche technisch in die Lage versetzt, eigenständig, periodisch und ohne IT-Support alle relevanten Dateien bei Bedarf direkt im SAP BW einzuspeisen und so für die Berichte zur Verfügung zu stellen. Dies sollte mithilfe benutzerfreundlicher Bedienoberflächen sowohl am Desktop als auch mobil realisiert werden.

unitcon.de
vibracoustic.com



Eberhard Schick ist der neue Sprecher IG-Metall-Vertrauensleute bei SAP.



28.-30. März 2017 in Brühl



Menschen im Februar 2017



Die IT-Branche ist in ständiger Bewegung und mit ihr die Führungskräfte der Unternehmen. Wir stellen Ihnen hier jeden Monat Personen vor, die sich einer neuen beruflichen Herausforderung stellen.

(Personalmeldungen senden Sie bitte direkt an Robert Korec, E-3 Redaktion, Tel. +49(0)89/210284-20 & robert.korec@b4bmedia.net)

Mike Eberhard wird Concur-Präsident



Als Concur 2014 von SAP übernommen wurde, war Mike Eberhard bereits zehn Jahre im Unternehmen.

Die SAP-Tochter Concur, ein Anbieter von integrierten Lösungen und Dienstleistungen im Bereich Reiseplanung und Reisekostenmanagement, hat **Mike Eberhard** zum Präsidenten ernannt. Eberhard, der bisherige President of Global Distribution und seit 13 Jahren bei Concur, wird das Unternehmen in die nächste Phase von Wachstum und SAP-Anbindung führen. Eberhard kommentierte seine Ernennung mit den folgenden Worten: „Ich fühle mich zutiefst geehrt, diese neue Rolle annehmen zu dürfen, und bin entschlossen, unsere Kundenerfahrung in einem komplexen und sich ständig verändernden Umfeld weiter auszubauen und unseren Kunden auf der ganzen Welt weiterhin kontinuierlich Reise- und Kosteninnovationen anzubieten.“ Er kam 2003 zu Concur und hatte eine Reihe von

Führungsfunktionen inne, unter anderem als Executive Vice President und General Manager Asia Pacific, Executive Vice President Worldwide Sales und Business Development und zuletzt als President of Global Distribution. Eberhard tritt die Nachfolge von Elena Donio an, die eine leitende Position bei einem anderen Unternehmen angenommen hat. Donio war seit 2014, nach der Übernahme des Unternehmens durch SAP, President von Concur und hat während ihrer 18-jährigen Beschäftigungsdauer eine wesentliche Rolle für die Führung des Unternehmens und einige seiner bedeutendsten Meilensteine gespielt – von der Transformation zu einem Cloud-Unternehmen bis hin zum Ausbau des Concur-Angebots für die mittelständische Wirtschaft.

www.concur.de

Ceyoniq erweitert Management Board



Carsten Maßloff bringt jahrelange SAP-Erfahrung in seine neue Position als Geschäftsführer für Vertrieb und Consulting ein.

Carsten Maßloff verantwortet als neuer Geschäftsführer ab sofort das Consulting und den Vertrieb von Ceyoniq in der DACH-Region. Zuvor war Maßloff fast fünf Jahre lang in gleicher Position bei der Ceyoniq Consulting tätig, die zuletzt mit der Ceyoniq Technology verschmolzen wurde. Mit der personellen Neuaufstellung will der SAP-Silver-Partner sein Lösungsportfolio für DMS/ECM und in der IT-Strategie- und Prozessberatung besser verzahnen. Der IT-Experte war seit 2012 Geschäftsführer der Ceyoniq Consulting, deren Fokus auf Informationssicherheit sowie der SAP-Beratung von Energieversorgern und Versicherungsunternehmen lag. Innerhalb der Geschäftsführung wird er die Gesamtverantwortung für den Vertrieb in der DACH-Region und das Consulting übernehmen. Die Verknüpfung der beiden Schwerpunkte Informationsmanagement

und Informationssicherheit soll Konzernen helfen, schlummernde Potenziale auszuschöpfen, da erst die Verzahnung eines ECM-Systems mit individuellem Consulting ein maßgeschneidertes und damit optimales Informationsmanagement erlaube. Gleichzeitig helfe dieser ganzheitliche Service, Sicherheitslücken zu schließen und der wachsenden Bedrohung durch Cyber-Kriminalität entgegenzuwirken. Maßloff wird einen Branchenfokus auf die Versorgungswirtschaft legen. Zu den Schwerpunkten werden Projekte in der Instandhaltung sowie zu den Energiemanagementsystemen von SAP gehören. Der neue Consulting-Service wird zudem Themen der Informationssicherheit behandeln. Vor seiner Tätigkeit bei Ceyoniq war Maßloff von 2004 bis 2011 als Consulting-Bereichsleiter BTC Business Technology Consulting tätig. www.ceyoniq.com

Bernd Leukert leitet Digitalisierungsinitiative



SAP-Technikchef **Bernd Leukert** übernimmt die Leitung des Lenkungskreises innerhalb der Plattform Industrie 4.0. Das Gemeinschaftsprojekt wurde 2013 von den deutschen Wirtschaftsverbänden Bitkom, VDMA und ZVEI gegründet. Ziel ist eine Weiterentwicklung und Umsetzung des Zukunftsprojekts Industrie

4.0 der Hightech-Strategie der deutschen Bundesregierung. Im April 2015 ist diese Plattform mit weiteren Akteuren aus Politik, Wirtschaft und Gewerkschaften neu gestartet. Nach zwei Jahren gibt Siemens-Vorstand Prof. Siegfried Russwurm turnusmäßig den Vorsitz des Lenkungskreises ab. Der mit hochrangigen Unternehmern besetzte Lenkungskreis ist für die industrielle Strategieentwicklung, inhaltliche Ausrichtung und Ergebnissicherung der Arbeitsgruppen verantwortlich. www.plattform-i40.de

Der Graphdatenbankenanbieter Neo Technology verstärkt sein Sales-Team in Europa und ernennt **Dirk Möller** zum Area Director of Sales CEMEA. Dirk Möller ist seit über 20 Jahren in der IT-Branche unterwegs. Er war u. a. für Symantec, MongoDB und Couchbase tätig. www.neo4j.com

Paul Neumann zieht in den Aufsichtsrat von All for One Steeb ein. Er ist Vorstand und Kernaktionär des österreichischen Unternehmens Invest AG aus Wien. Somit ist das sechsköpfige Aufsichtsratsgremium wieder vollständig besetzt. www.all-for-one.com

VDMA-Fachverband wählt SAP-Experten zum Vorsitzenden



Auf der Mitgliederversammlung des Verbands Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, VDMA, Fachverband Software und Digitalisierung, wählten die Mitglieder turnusgemäß einen neuen Vorstand. Burkhard Röhrig, Geschäftsführender Gesellschafter von GFOS aus Essen, übergab nach dreijähriger Amtszeit als Vor-

sitzender die Aufgabe nun an den neuen Vorsitzenden **Karl Friedrich Schmidt**, Geschäftsführer der SAP-Consulting Accelcon Consulting. Das Unternehmen hat sich auf die IT- und SAP-Beratung von produzierenden Unternehmen spezialisiert. Schmidt verfügt bereits über langjährige Erfahrung in Vorstandsgremien des VDMA. Von 2013 bis 2016 war er stellvertretender Vorsitzender des Fachverbandes und seit 2008 ist er im Vorstand des VDMA-Landesverbandes Mitte aktiv. www.vdma.org, www.accelcon.de

Projekto708-Berater **Robert Fieser** ist seit diesem Wintersemester Lehrbeauftragter an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften München. Seine Vorlesungsreihe „The Future of Human Resources Management“ bietet praxisbezogene Einblicke zu Trends und künftigen Anforderungen im Personalmanagement. www.projekto708.de

Urs Sträuli erweitert iXenso-Vorstand



Der ECM- und DMS-Spezialist iXenso baut die Unternehmensleitung aus. Zum Jahreswechsel wurde das Management der iXenso-Gruppe um **Urs Sträuli** erweitert. Sträuli wird als Chief Operation Officer den Vertrieb und das gesamte operative Geschäft der international agierenden iXenso-Gruppe verant-

worten, die über Standorte in Deutschland (Freiburg, München und Hannover) sowie in der Schweiz verfügt. Zu seinen Aufgaben zählt auch die Betreuung und Unterstützung strategisch wichtiger Key Accounts. Schon seit 2014 gehört Sträuli dem Verwaltungsrat von iXenso Schweiz an. Mit einer SAP-Partnerschaft und geplanten Länderniederlassungen in Italien und Spanien möchte iXenso seinen Wachstumskurs weiter fortsetzen. www.ixenso.com

Nationalrat **Marcel Dobler** soll neuer ICTswitzerland-Präsident werden. Der Vorstand des ICT-Dachverbandes ICTswitzerland schlägt das seiner Delegiertenversammlung am 16. März 2017 vor. Der Unternehmer und FDP-Politiker soll die Nachfolge von Ständerat Ruedi Noser antreten, der den Verband seit 2009 präsidiert. www.ictswitzerland.ch

IDAP hat seine Geschäftsführung erweitert. Das mittelständische IT-Beratungs- und Softwarehaus mit einer klaren Fokussierung auf die logistischen Prozesse im SAP-Umfeld hat **Jörg Loosen** zum weiteren Geschäftsführer bestellt, der verantwortlich die Themenbereiche Entwicklung und Technik übernimmt. www.idap.de

Stefan Trondl ist neuer General Manager bei Dell EMC



Nach dem im September 2016 erfolgten Zusammenschluss von Dell und EMC zu Dell Technologies werden nun zunehmend auch die Details der Länderorganisation bekannt gegeben: In Österreich wird EMC-Länderchef **Stefan Trondl** ab dem 1. Februar 2017 die Geschäfte des neuen Unternehmens als General Manager von Dell

EMC in Österreich leiten. Pavol Varga, derzeit General Manager Austria & Slovakia bei Dell, wird zukünftig die Verantwortung für die Region North Eastern Europe übernehmen. Diese umfasst die baltischen Staaten, die Slowakei, die Ukraine und die westlichen Mitglieder der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS). Trondl ist seit über 20 Jahren in der IT tätig, seit Juni 2014 als Country Manager bei EMC Computer Systems Austria. Einen Großteil seiner Laufbahn war er bei CA Software tätig. www.dellemc.com

Hitachi Data Systems Schweiz hat **Denise Richard** zur neuen Channel-Chefin ernannt. Richard war zuvor bereits als Marketingleiterin im Unternehmen tätig und verfügt über fünf Jahre Berufserfahrung bei IBM. Sie folgt auf Daniel Oberholzer, der zu dem Schweizer Smart-Home-Anbieter Digitalstrom gewechselt hatte. www.hds.com/ch



© tatianasun, Shutterstock.com

Intelligentes Mentoring

Talente schneller entdecken

SAP hat ein intelligentes Mentoring als Teil der Lösung SuccessFactors Succession & Development vorgestellt. Das neue Angebot soll Unternehmen dabei helfen, ihren Mentoring-Prozess zu vereinfachen und das Mitarbeiterengagement zu erhöhen.

Zeitintensive manuelle Eingaben und andere administrative Aufgaben rund um Mentorenprogramme sollen dank umfassender Automatisierung nicht mehr notwendig sein. „HR-Experten betrachten Mentorenprogramme als eines der wertvollsten Hilfsmittel, damit Mitarbeiter ihr volles Potenzial entfalten können“, sagte David Ludlow, Group Vice President für Solution Management bei SAP SuccessFactors. „Mit den neuen Mentoring-Funktionen entfernen wir uns von der Tabellenkalkulation und Intuition und wechseln zu intelligenten Zuordnungen, die ganz automatisch und mühelos Mentoren und Mentees finden, die gut zueinander passen. Mentees erhalten das Coaching, das sie benötigen, um sich erfolgreich weiterzuentwickeln. Und Mentoren bietet das Coaching eine Gelegenheit, ihre Führungskompetenzen auszubauen.“

Mit den neuen Mentoring-Funktionen der Anwendung SuccessFactors Career & Development werden Mentoren automatisch nach Fähigkeiten und Kompetenzen zugeordnet, um ein gerechtes und integratives Mentoring zu gewährleisten. Metrikgestützte Analysen, geplantes Echtzeit-Feedback und Berichte bieten Personalfachleuten die Möglichkeit, den Fortschritt und die Weiterentwicklung der Mitarbeiter auf effiziente Weise zu verfolgen. Beim Zuordnungsprozess werden Kriterien wie Fähigkeiten, Kompetenzen und Standort berücksichtigt. Daraus lassen sich umgehend Empfehlungen ableiten, die gewährleisten, dass alle Mentees perfekt zu ihren Mentoren passen – eine Aufgabe, die oftmals bis zu drei Wochen dauert, wenn sie manuell erledigt wird. Berichte und Kennzahlen-Dashboards machen es einfacher, den Erfolg zu überwachen. Und dank der engen Integration mit der SAP SuccessFactors Talent Suite

und der SAP SuccessFactors HCM Suite können die Mentoring-Funktionen in Talentmanagementprozesse wie Onboarding, Lernen und Nachfolgeplanung eingebunden werden. Mit aktuellen Daten, direktem Zugriff auf das Mitarbeiterprofil oder die Stelleninformation und einem speziellen Arbeitsbereich ist die Personalabteilung bestens gerüstet für kontinuierliches Talentmanagement. Mentoring als Teil von SuccessFactors Succession & Development ist nun zum Release im vierten Quartal 2016 verfügbar.

Erweitertes Recruiting

Außerdem hat SAP die Lösung SuccessFactors Recruiting um den Baustein Career Site Builder erweitert. Damit sollen Führungskräfte in Personalwesen und Personalbeschaffung in die Lage versetzt werden, auf einfache Weise Karriereportale im Stil von Apps für Verbraucher zu entwerfen, zu erstellen und zu verwalten. „Stellensuchende orientieren sich heute sofort anderweitig, wenn der Bewerbungsprozess zu mühsam ist“, sagte David Ludlow, Group Vice President für Solution Management bei SAP SuccessFactors. „Mit SAP SuccessFactors Recruiting helfen wir unseren Kunden während der gesamten Rekrutierung – von der weltweiten Anwerbung von Interessenten über Talentsuche und -einstellung bis hin zur Karriereförderung von Spitzenkräften. Bereits fast zwei Drittel der aktiven Bewerber suchen mobil nach Stellen, 40 Prozent der Kandidaten bewerben sich inzwischen über Smartphones. Mit Career Site Builder haben Personalbeschaffer jetzt ein Content-Management-System für Karriereportale an der Hand, mit dem sie für Mobilgeräte optimierte Job-Websites schnell und einfach



» HR-Experten betrachten Mentorenprogramme als eines der wertvollsten Hilfsmittel, damit Mitarbeiter ihr volles Potenzial entfalten können. «

David Ludlow, Group Vice President für Solution Management bei SuccessFactors.

erstellen und auf unkomplizierte Weise überarbeiten können. Die intuitiv bedienbaren Design- und Self-Service-Funktionen helfen auch Recruitern mit geringem technischen Vorwissen, ihre Stellenportale zu optimieren und ihre Talentanwerbestrategien flexibler zu gestalten.

www.successfactors.com

HCM-Guide



Das WIR für HR!

Ihr Partner für SAP Personalmanagement-Lösungen: Beratung, Implementierung, Entwicklung, Applikationsbetreuung:

SAP HCM On-Premise (SAP ERP HCM)	SAP HCM Cloud (SAP SuccessFactors)
SAP Integration (hybride HCM-Systeme)	User Experience (optimale Bedienbarkeit)
SAP HCM Wartungsservice (Pflege aktiver Systeme)	Templates + Tools (ABS Team Add-Ons)

Hinter jedem Bereich unseres Leistungsportfolios steht ein erfahrenes Beraterteam mit der richtigen Mischung aus technischer Expertise und HR-Prozessverständnis.

SAP HCM Recognized Expertise
SAP SuccessFactors Partner
SAP Service Partner

ABS Team GmbH
Mühlenweg 65 | 37120 Bovenden | Web: www.abs-team.de
Telefon: +49 551 82033-0 | E-Mail: info@abs-team.de



IT. Mehr als Standard.

Mehr Zeit für effektives Personalmanagement! GISA als erfahrener und zuverlässiger IT-Partner unterstützt Sie ganzheitlich bei der Optimierung Ihrer Personalprozesse. Unsere IT-Spezialisten entwickeln mit Ihnen die beste Lösung für Ihre Anforderungen.

Unsere Kernkompetenzen:

- SAP ERP HCM
- SAP SuccessFactors
- Personalabrechnung
- Talentmanagement
- Digitale Personalakte
- SAP Self Services
- HCM Prozesse und Formulare
- Anwendungsservice und Betrieb

GISA GmbH
Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)

Telefon: +49 (0) 345 585-0
E-Mail: info@gisa.de
Internet: www.gisa.de



HR Services / BPO

- HR Technologie
- HR Consulting



HR Campus, kompetenter Partner für Concur, SuccessFactors, SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.

HR Campus AG
Kriesbachstrasse 3
CH – 8600 Dübendorf/Zürich

Telefon: +41 (0) 44 215 15 20
E-Mail: office@hr-campus.ch
Online: www.hr-campus.ch



best for SAP
SERVICES | CLOUD | HANA

Als Schweizer SAP Partner agieren wir mit 11 Standorten im weltweiten SAP Beratungsmarkt. Unser Angebot umfasst Services und Dienstleistungen für SAP onPremise, Hybrid und Cloud. Dank unserer SAP AddOns der Marke teamworksolutions steigern Kunden die Effizienz ihrer Prozesse und holen das Optimum aus ihren SAP-Systemen heraus.

- ▲ teamworksolutions HDM (HR Document Management / DocBuilder)
- ▲ teamworksolutions ECL (EntryChangeLeave)
- ▲ teamworksolutions AZ (Arbeitszeugnis)
- ▲ teamworksolutions TS (Zeit- und Datenerfassung)
- ▲ teamworksolutions HCM Cockpit

TeamWork – ihr Partner für innovative und effiziente Prozesse in SAP!

TeamWork Schweiz AG
Stade de Suisse | Althardstrasse 80
CH-3014 Bern | CH-8105 Regensdorf/Zürich
+41 31 331 9430 | +41 44 271 1820
info@teamwork.net
www.teamworksolutions.ch | www.teamwork.net



msg treorbis ist ein auf SAP spezialisiertes Full Service-Beratungshaus mit Sitz in Hamburg. Als Lösungsanbieter im Bereich HR sind dies unsere Kernkompetenzen:

- msg treorbis oneHCM für Ihr globales Personalmanagement
- msg treorbis Cloud Solutions
 - > Success Factors Suite
 - > Boomi Dell
 - > Cloud to onPremise – treorbis Interface Toolbox
 - > HCP – Hana Cloud Platform
- msg treorbis Location Suite für Ihre dezentralen Personalprozesse
- HCM mobile App mit FIORI/UI5
 - > Standard
 - > Kundenindividuell
- HCM Analytics
- HCM Core (Consulting & Support)
- HCM PKP (Personalkostenplanung)

msg treorbis GmbH
Bei dem Neuen Krahn 2 | Web: www.msg-treorbis.de
20457 Hamburg | E-Mail: info@msg-treorbis.de
Telefon: +49 40 3344150 – 0



Der SAP Gold Partner T.CON GmbH & Co. KG mit Firmensitz in Plattling/Niederbayern ist ein innovativer Beratungsdienstleister, zu dessen Kernkompetenzen die Entwicklung und Implementierung von Lösungen für SAP-Produkte wie SAP HCM und die SAP Business Suite zählen. Zu den HR Kernkompetenzen zählen:

- Business-Process-Outsourcing
- SAP HCM Beratung & Entwicklung
- SAP HCM Neueinführungen & Rollouts
- Managed Payroll Service
- SAP Talent Management

T.CON GmbH & Co. KG
Straubinger Straße 2
94447 Plattling

Web: www.team-con.de
E-Mail: info@team-con.de
Telefon: +49 9931 981 100

Bartosz Golas (Vertrieb & Partner Manager)
+49 9931 981 109
Bartosz.Golas@team-con.de

HCM

Microsoft setzt auf SuccessFactors

Microsoft hat für die HR-Verwaltung seiner 114.000 Vollzeitmitarbeiter die vollständige SuccessFactors HCM Suite einschließlich SAP SuccessFactors Employee Central gewählt.

Microsoft ist der jüngste Neuzugang im Kreis der globalen Unternehmen, die SuccessFactors-Lösungen für das Human Capital Management (HCM) einsetzen, um ihr Personalwesen (HR) in der Cloud zu betreiben. Immer mehr Unternehmen stellen ihr Personalwesen um, um mit den Anforderungen der digitalen Wirtschaft Schritt halten zu können. Dabei setzen

sie auf SAP-SuccessFactors-Lösungen, um eine Standardisierung, Vereinfachung und Optimierung der Geschäftsabläufe im Personalwesen zu erreichen, das Mitarbeiterengagement zu verstärken und Innovationen durch cloudbasierte HCM-Prozesse zu beschleunigen. „Das Personalwesen ist inzwischen übermäßig komplex, besonders für große globale Unternehmen, die die rechtlichen

und regulatorischen Anforderungen in Hunderten verschiedenen Ländern einhalten müssen“, erläuterte Mike Ettling, President von SuccessFactors. „Microsoft hat erkannt, dass der digitale Wandel eine Vereinfachung dieser Umgebung erfordert.“



© Inara Prusakova, Shutterstock.com

Digitales Know-how

Zwang zum lebenslangen Lernen

Dass Digitalisierung der Arbeitswelt weit über Telearbeit und Webseminare hinausgeht, ist inzwischen offensichtlich. Sie stellt eine über Jahrzehnte etablierte Struktur der Arbeitswelt in ihrer Grundausrichtung infrage und betrifft keineswegs nur die digitale Wirtschaft.

Wie groß der Nachholbedarf in Sachen digitale Kompetenzen tatsächlich ist, zeigt aktuell die diesjährige Auflage der Talent-Revolution-Umfrage, die der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) gemeinsam mit der Boston Consulting Group und der Google Digital Academy durchgeführt hat. Demnach liegen Weiterbildungsprogramme im Bereich digitales Marketing weit hinter den Anforderungen zurück. Zwei Drittel der Umfrageteilnehmer hatten ihrer Meinung nach keinen Zugang zu einem Weiterbildungsprogramm, das ihnen erlaubt, die für ihre Rolle notwendigen digitalen Kenntnisse und Fähigkeiten zu erlangen. Der nun veröffentlichte Leitfaden empfiehlt eine nachhaltige Problemlösung: „Digitale Kompetenzen müssen vor allem in den Schulen und Hochschulen flächendeckend vermittelt werden“, fordert Harald R. Fortmann), Botschafter für das Thema Arbeitswelt der Zukunft im BVDW. Damit allein sei es aber nicht getan: „Die Floskel ‚lebenslanges Lernen‘ wird aus Mitarbeiter- wie auch aus Unternehmenssicht zur zwingenden Realität“, erklärt Fortmann.

Völlig neue Ansprüche

Etablierte Berufe beginnen sich zu wandeln, neue Berufsbilder entstehen und

die Komplexität der Arbeitsanforderungen wächst – der Arbeitsmarkt verändert sich in einer nie dagewesenen Geschwindigkeit.

Durch die Automatisierung fallen bereits jetzt vor allem solche Tätigkeiten mit hohem Routinegrad weg. „Der Arbeitsmarkt von morgen stellt völlig neue Ansprüche an die Fähigkeiten der Mitarbeiter. Viele Jobs werden es nicht mehr geben, dafür werden aber neue entstehen – darauf müssen wir uns jetzt vorbereiten und die entsprechenden Kompetenzen vermitteln“, sagt Harald R. Fortmann. Dem müssten auch die Organisationsstrukturen Rechnung tragen: „Schon jetzt verändert sich die Bürowelt: Wir haben vermehrt Raumkonzepte, die nicht mehr für alle Mitarbeiter gleichzeitig Platz bieten und in denen man auch nicht jeden Tag am gleichen Tisch sitzt.“

Gleichzeitig verändern sich auch die Ansprüche der Arbeitnehmer an die eigene Arbeitsweise sowie die Anforderungen an Arbeitgeber. „Kriterien wie Gehalt und Sicherheit verlieren zunehmend an Bedeutung“, stellt Fortmann fest. „Unter ‚guter Arbeit‘ versteht die nachkommende Generation, dass Arbeitgeber ihr differenzierte Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung und Weiterbildung, flexible Arbeitszeiten, Arbeitszeitkonten, Elternzeit oder Sabbaticals bieten.“



» Unter ‚guter Arbeit‘ versteht die nachkommende Generation differenzierte Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung. «

Harald R. Fortmann,
Botschafter für das Thema Arbeitswelt der Zukunft im BVDW.

DIGI plus Summary Talent-Revolution-Umfrage

DIGI plus BVDW-Leitfaden „Arbeiten 4.0“

www.bvdw.org

SAP präsentiert Fieldglass Flex

Flexible Arbeitskräfte im Mittelstand

Fieldglass hat eine neue Cloud-Lösung zum Management externer Arbeitskräfte in mittelständischen Unternehmen vorgestellt.

Fieldglass Flex soll das Sourcing, die Einstellung und das Management externer Arbeitskräfte unterstützen. Die cloudbasierte Lösung wurde speziell für die Anforderungen mittelständischer Unternehmen entwickelt. Mit SAP Fieldglass Flex erhalten Unternehmen vollständige Sichtbarkeit und damit Kontrolle über externe Talente, um die Förderung von Effizienzen zu verbessern und den Schwerpunkt stärker auf das Unternehmenswachstum legen zu können.

„Die Fertigkeiten der externen Arbeitskräfte sind ein kritischer Faktor für das Wachstum eines mittelständischen Unternehmens in der digitalen Wirtschaft“, erklärt Rob Brimm, President von SAP Fieldglass. „Mit SAP Fieldglass Flex steht mittelständischen Unternehmen nun eine einfache Lösung zur Verfügung, die sie bei der Auswahl, Einstellung und Verwaltung externer Mitarbeiter unterstützt.“

Flex adressiert die wachsende Nachfrage des Mittelstands nach Technologien zur Verwaltung externer Mitarbeiter. Angesichts der Prognosen, dass der Anteil externer Mitarbeiter innerhalb von wenigen Jahren von 35 Prozent 2016 auf mehr als 50 Prozent ansteigen soll, nutzen mehr mittelständische Unternehmen die Vorteile alternativer Talentpools und suchen nach Technologielösungen, um in einer zunehmend bedarfsbasierten Unternehmensumgebung Agilität zu gewinnen.

„Während der Einsatz flexibler Arbeitskräfte in mittelständischen Unternehmen weiter ansteigt, wird die Technologie zum Management dieser Arbeitskräfte eine zentrale Rolle bei ihren Managementprogram-



» Die Fertigkeiten der externen Arbeitskräfte sind ein kritischer Faktor für das Wachstum eines mittelständischen Unternehmens in der digitalen Wirtschaft. «

Rob Brimm, President von Fieldglass.

men für externe Arbeitskräfte spielen“, erklärt Christopher Dwyer, Research Director bei Ardent Partners. „Da dieser Markt zunehmend auf eine gemischte Gruppe von Arbeitskräften zugreift, werden Technologien benötigt, welche die Talentnutzung verbessern, Kosteneinsparungen erhöhen und kritische Sichtbarkeit aufrechterhalten können.“

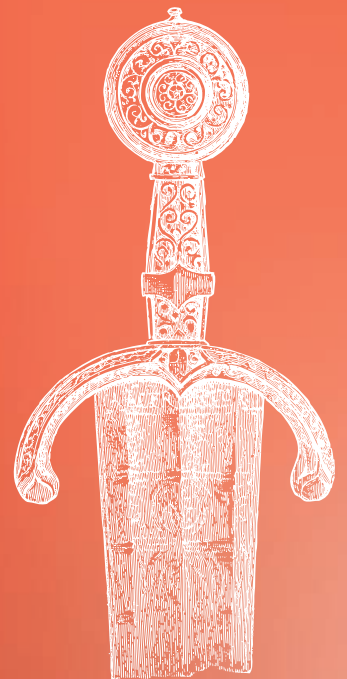
www.fieldglass.com

ONLINE E-3 FEBRUAR 2017

FÜR DEN

KAMPF UM FREIHEIT

WURDE MAN FRÜHER
VERBRANNT.



HEUTE DAFÜR IM E-3 MAGAZIN ANERKANNT.

Information und Bildungsarbeit
von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf
Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



© qoppi, Shutterstock.com

Concur und SAP optimieren Schnittstelle

Gemeinsame Reise

Nutzen Unternehmen für ihr Reisekostenmanagement eine eigene Lösung, kann die Übertragung dieser Daten ins SAP-System schnell zur Herausforderung werden. Der Grund: Die fehlende Interoperabilität zu SAP ERP. Das kann dazu führen, dass Ausgaben nicht richtig erfasst und gesteuert werden. Das behindert eine fehlerfreie Abrechnung und mitunter die fristgerechte Rückerstattung von Reisekosten.

Von Jens Schneider, Concur, und Heiko Zimmermann, SAP

Auch Unternehmen, die cloudbasierte Softwarelösungen von Concur für ihr Reisekostenmanagement nutzen, stehen letztendlich vor der Herausforderung, Daten fehlerfrei zu übertragen. Bisher erfolgte der Datentransfer in diesem Szenario mithilfe einer von Concur und SAP konzipierten Middleware, die als eine Art Dolmetscher fungiert. Diese Funktion ist allerdings mittlerweile dank einer nun zur Verfügung stehenden nativen Integration beider Systeme nicht mehr notwendig. Ab sofort lassen sich Concur-Informationen zur Reisekostenabrechnung nahtlos und direkt in SAP ERP einfügen und andersherum SAP-ERP-Daten ins Concur-System übertragen.

Concur und SAP

Die Integration der beiden Systeme erfolgt in diesem neuen Szenario über ein Verbindungselement, das beide Systeme über Webservices miteinander verknüpft. So wird nicht nur das dateibasierte Verfahren zur Überführung an das FI-System ersetzt, sondern ein komplett neuer Prozess zur Da-

tenübertragung generiert. Der Einsatz einer Middleware wird dadurch optional.

Die Synchronisation zwischen SAP und Concur wird automatisiert vom SAP-ERP-System gemanagt. Dabei steht es den Kunden frei, die Frequenz, mit der Reisekostenabrechnungen und Belege aus dem Concur- in das SAP-System überführt werden, selbst zu bestimmen. Die Kommunikation kann viel regelmäßiger als bisher erfolgen, bis hin zu einer Near-Realtime-Integration.

Datenübertragung

Im Rahmen der nativen Integration werden die Daten im SAP-ERP- und Concur-System regelmäßig synchronisiert. Darüber hinaus unterstützt die Integration dabei, dass mögliche Fehlerquellen im Abrechnungsprozess, wie falsche Kostenstellenzuordnungen, proaktiv ermittelt und beseitigt werden können. Des Weiteren erkennen Simulationsläufe Fehler beim Datentransfer. Werden beispielsweise in SAP ERP fehlerhafte Kontierungsobjekte verwendet, wird dies im Simulationslauf erkannt und der Fehler in Concur dargestellt. Auf dieser

Basis können ihn dann verantwortliche Mitarbeiter korrigieren. Erst wenn alle Fehler behoben sind und die Kostenstellen wieder zusammenpassen, ist der Abrechnungsprozess beendet und der Anwender erhält eine Benachrichtigung über den erfolgreich abgeschlossenen Datentransfer.

Die vorgenommenen Anpassungen sind in einem solchen Fall auch für Anwender in der Finanzabteilung einseh- und somit nachvollziehbar. Gerade bei FI-Belegen und Informationen zu Mitarbeitern, Produkten und Konten gestalten sich die Prozesse deshalb nun wesentlich effizienter. Außerdem steigt die Qualität der Abrechnungen. Fehler und daraus resultierender Mehraufwand werden vermieden. Dass Mitarbeiter ihre Reisekosten so schneller zurückerstattet bekommen, ist ein weiterer positiver Nebeneffekt.

Auch im Service-Bereich macht die Nutzung der nativen Lösung für Kunden Sinn: Anders als bei von Kunden selbst entwickelten Lösungen können mögliche Fehler die Integration betreffend über den SAP-Standard-Support-Prozess gemeldet und behoben werden. Zusätzlich



Jens Schneider
ist Product Marketing
Director bei Concur.



Heiko Zimmermann
ist Product Manager SAP und Concur
Travel & Expense Solutions bei SAP.

zu diesen Korrekturen liefert SAP im Rahmen von Support-Packages regelmäßig Funktionalitätserweiterungen.

Sicherheit durch Kontrolle der Daten

Im Rahmen der nativen Integration von Concur und SAP ist die Datenübertragung sicher, denn die Kommunikation erfolgt über eine HTTPS-Verschlüsselung. Zusätzliche Sicherheit wird dadurch gewährleistet, dass die Kommunikation grundsätzlich immer vom SAP-System ausgeht. Unkontrollierte Zugriffe von außen auf das Kundensystem werden so ausgeschlossen.

Zudem ist für den Fall eines Kommunikationsabbruchs sichergestellt, dass keine Belege verloren gehen. Um dies zu gewährleisten, wird der Datenübertragungsprozess regelmäßig und automatisiert überprüft und Bestätigungen (sog. Feedback-Loops) eingeholt, dass die Daten sicher im SAP-Backend angekommen sind.

Installationsassistenten

Um die Integration von Concur und SAP unkompliziert umsetzen zu können, stellt SAP einen Installationsassistenten – einen sogenannten Wizard – zur Verfügung, der Anwender mit gezielten Fragen durch den gesamten Implementierungsprozess führt. Er klärt zudem darüber auf, welche Voraussetzungen Unternehmen erfüllen müssen, um die Lösung erfolgreich einsetzen zu können. Sind Anforderungen nicht erfüllt, führt er aus, wie das Problem zu lösen ist.

Generell gilt: Damit SAP ERP und Concur direkt miteinander kommunizieren können, müssen zunächst die SAP-ERP- mit den Concur-Datenelementen verbunden

werden. Zu diesem Zweck werden die Kerndaten von Mitarbeitern und Konten von Concur und SAP repliziert und Kostenstellen sowie die Organisationsstrukturen der Systeme in die Integrationslösung übernommen. Von SAP bereitgestellte BAdI ermöglichen es Kunden, Funktionen und Codes eigenständig im ERP-System anzupassen und zu verändern. Unternehmen haben so beispielsweise die Möglichkeit, Prozesse den firmeneigenen Bedürfnissen anzupassen. Das bringt mehr Flexibilität in der Anwendung.

Das SAP-Paket sowie die Funktionalität sind kostenfrei. Berechnet wird lediglich die einmalige Einrichtung. Kunden können zudem auf gemeinsame Partner von SAP und Concur zurückgreifen, die über umfangreiche Kenntnisse zur nativen Schnittstelle verfügen und die die Implementierung vor Ort übernehmen können. Die Dauer der Implementierung hängt von der Komplexität des Systems ab und kann variieren – von einer Stunde bis zu einigen Tagen.

Integration spart Zeit und Ressourcen

Zusammengefasst optimiert der direkte Austausch zwischen Concur und SAP ERP die Prozesse der Datenübertragung und sorgt für mehr Transparenz und ein agiles Zusammenwirken der beiden Systeme. Geringere Fehlerquoten ermöglichen eine schnellere Ver- und Bearbeitung der Reisekostenabrechnungen. Das spart Zeit und Ressourcen und erleichtert nicht nur die Arbeit von Finanzverantwortlichen, sondern führt auch zu mehr Zufriedenheit bei den Mitarbeitern.

www.concur.de
www.sap.com

PARACELUS

BRACHTE

LEIB UND SEELE

ZUSAMMEN.



DAS E-3 MAGAZIN

DIE
ZUKUNFT

MIT DEN

SAP-ANWENDERN
UND ANBIETERN.

Information und Bildungsarbeit
von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf
Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.

www.e-3.de

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

IoT und E2E

Die digitale Transformation verändert Geschäftsprozesse und -modelle, weil mit der Digitalisierung eine neue Kybernetik möglich wird. Diese „Steuermannskunst“ funktioniert jedoch nur mit durchgängigen Prozessen: Von den Sensoren ins ERP! Dafür braucht es in der SAP-Community auch neue Anbieter. Die TiSC AG ist vielleicht die wichtigste Neugründung.



Michael Schuster, Dr. Myriam Jahn, Nadine Rahman, Markus Fresslé und Dr. Thomas May.

Das Unternehmen TiSC ist die aktuelle Antwort auf eine digitale Transformation, die durch Industrie 4.0, IoT, Suite on Hana, S/4 und letztendlich die Hana Cloud Platform angetrieben wird. Das Unternehmen ist noch nicht einmal ein Jahr jung. Die handelnden Personen haben jedoch teils jahrzehntelange Erfahrung im ERP-Geschäft und der SAP-Community: Michael Schuster, Vorstandsvorsitzender der TiSC AG und

Mitbegründer von GIB, Dr. Myriam Jahn, TiSC-Vorstandsmitglied, Nadine Rahman, TiSC-Vorstandsmitglied, Markus Fresslé, TiSC-Vorstandsmitglied und Qosit-Firmengründer, sowie Dr. Thomas May, TiSC-Vorstandsmitglied und IFM-Geschäftsführer.

TiSC steht im IoT- und Industrie-4.0-Bereich für End-to-End-Prozesse (E2E). Nadine Rahman, Vorstandsmitglied der TiSC AG: „Der Weg vom Sensor ins ERP wird für unsere Kunden schon bald greif-

bare Realität sein.“ Die Themen sind somit durch Sensorik, Automatisierung sowie Logistik und Disposition vorgegeben. Die Basis wird sowohl on-premise als auch Cloud Computing sein, das primär durch die SAP'sche Hana Cloud Platform realisiert wird. TiSC-Gründungsmitglied und Vorstandsvorsitzender Michael Schuster betont auf Seite 60 dieser E-3 Coverstory: „Das Kerngeschäft der GIB ist und bleibt das Dispo-Cockpit. Es gilt auch weiterhin

mit der größten Priorität dieses Geschäft weiterzuentwickeln und auszubauen.“

Das Internet der Dinge mit den zu erwartenden Millionen von Sensoren wird viele theoretische Geschäftsprozesse und -modelle in Produktion und Logistik in die Praxis überführen: Die Werkzeuge für die digitale Transformation entstehen jetzt bei den SAP-Partnern und der SAP selbst. Zwar ergibt sich je nach Branche und Unternehmensgröße ein unterschiedliches Umsetzungstempo, doch fast drei Viertel der von Telekom Deutschland Ende 2016 befragten Unternehmen bewerten die Digitalisierung als bedeutend für ihre Firma und Branche. Nahezu die Hälfte realisiert bereits einzelne Transformationsprojekte, 27 Prozent haben eine übergreifende Digitalisierungsstrategie. Den mittelständischen Unternehmen sind die Vorteile bekannt: 53 Prozent versprechen sich mehr Innovationskraft, 54 Prozent wollen sich neue Kunden und Märkte erschließen. Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden Telekom Deutschland: „Die Ergebnisse zeigen, dass der Mittelstand mit der Digitalisierung schon deutlich weiter ist, als vielfach angenommen wird. Ein Erfolgsrezept für die mittelständischen Unternehmen war es seit jeher, neue Herausforderungen anzunehmen und sich flexibel anzupassen. Das zeigt zum Beispiel die frühe Automatisierung in der vom Mittelstand geprägten produzierenden Industrie. Auch die Globalisierung haben die meisten Firmen erfolgreich gemeistert. Für sie ist die Digitalisierung also ‚nur‘ eine weitere Etappe der Veränderung.“ Der Firmenverbund TiSC AG (siehe auch Seite 60) steht für Automatisierung und Internationalisierung.

Automatisierung & Kybernetik

Sensoren und die Vision einer E2E-Lösung von der Fabrik übers Lager ins ERP – also die Verbindung von Blue Collar Worker und White Collar Worker – sind nicht Selbstzweck, sondern Ausdruck einer notwendigen Automatisierung. Produktion, Logistik, SCM und ERP brauchen eine neue Kybernetik. Dieser Begriff leitet sich aus dem Altgriechischen ab und steht für die Steuermannkunst, also das Beherrschen und Lenken komplexer Prozesse. Im alten Griechenland galt es als hohe Kunst, ein Schiff sicher durch den Sturm ohne Beschädigung und Verlust in den Hafen zu bringen. Wikipedia: „Kybernetik ist nach ihrem Begründer Norbert Wiener die Wissenschaft der Steuerung und Regelung von Maschinen, lebenden

Organismen und sozialen Organisationen und wurde auch mit der Formel ‚die Kunst des Steuerns‘ beschrieben. Der Begriff als solcher wurde Mitte des 20. Jahrhunderts nach dem Vorbild des englischen cybernetics ‚Regelungstechniken‘ in die deutsche Sprache übernommen. Der englische Begriff wiederum ist ein Kunstwort, gebildet aus dem substantivierten griechischen Adjektiv κυβερνητικός ‚steuermännisch‘, das sich aus den entsprechenden Subjekiven κυβερνήτης ‚Steuermann‘ und κυβερνήσις ‚Leitung‘, ‚Herrschaft‘ ableitet.“

Digitalisierung ist Chefsache

Aufgrund ihrer Erfahrungen mit der Automatisierung gehören laut der Telekom-Deutschland-Studie 2016 Industrieunternehmen zu den digitalen Vorreitern. Es folgen die professionellen Dienstleister, die ihren Kunden sogar bereits digitale Produkte anbieten können. In der Baubranche ist der Wunsch nach mobilem Datenzugriff ein wichtiger Motivator. Obwohl vor allem der Handel durch große Player wie Amazon, Zalando & Co. unter erheblichem Wettbewerbsdruck steht, kann er zu den Schrittmacher-Branchen Industrie oder Dienstleister noch nicht aufschließen. Digitalisierung ist Chefsache: Die Telekom-Studie zeigt auch, dass es noch diverse Barrieren gibt. So befürchten 41 Prozent der Befragten hohe Investitionskosten; 36 Prozent sorgen sich wegen zusätzlicher IT-Sicherheitsrisiken. „Schon das Thema Investitionskosten macht Entscheidungen rund um die Digitalisierung zur Chefsache. Zudem wird der Geschäftserfolg künftig immer stärker mit dem Umsetzungsgrad korrelieren. Daher müssen Geschäftsführer die Treiber sein“, sagt Hagen Rickmann, Geschäftsführer Geschäftskunden Telekom Deutschland. So zeigt sich im Index bei den Top-Digitalisierern schon jetzt ein deutlicher Zusammenhang zwischen Transformation und Profitabilität. In 63 Prozent der befragten Betriebe ist die Digitalisierung Chefsache, als starker Treiber agiert – vor allem in größeren Unternehmen – zudem die IT-Abteilung (siehe auch Interview mit GIB-Geschäftsführer Björn Dunkel auf Seite 64).

Das Tempo der digitalen Transformation ist sehr unterschiedlich. Was daran liegt, dass nicht alle Aspekte der Digitalisierung für alle Firmen gleich interessant sind. Eine Firma mit drei Mitarbeitern etwa braucht nicht zwingend eine Collaboration-Plattform – der Austausch klappt beim (analogem) Kaffee mindestens ge-

nauso gut. Ein anderer, vielleicht wichtiger Grund ist aber, dass die Firmen noch viel mehr von- und untereinander lernen müssen. In 63 Prozent der von Telekom Deutschland befragten Betriebe ist die Digitalisierung Chefsache. Und das muss auch so sein. Digitale Transformation ist nicht irgendein neues Software-Update. Es ist eine strategische Neuausrichtung, ja ein neues Denken. Der Unternehmer, der Geschäftsführer müssen sie treiben, sonst wird es ganz schwierig. Die Geschäftsführung ist für die Steuermannkunst verantwortlich. Neben Konsolidierung, Harmonisierung und Automatisierung kommt nun die Kybernetik hinzu.

TiSC verfügt über die Hard-, Soft- und Brainware, die Automatisierung und Kybernetik in Produktion und Logistik umzusetzen. Eine kontinuierliche Digitalisierung neuer Geschäftsprozesse und -modelle scheint hier wichtig zu sein: Laut einer IDC-Studie im Auftrag der SAP achtet der Mittelstand bei der Einführung neuer Technologien vor allem auf einen unterbrechungsfreien Geschäftsbetrieb. Dafür nehmen Unternehmen verspätete Vorteile in Kauf: Nur ein Drittel der Entscheidungsträger sieht in kurzfristig verbesserten Prozessen den Hauptaspekt bei der Investition in neue Technologien. Etwa die Hälfte der KMU in Deutschland bevorzugt eine schrittweise, aber möglichst einfache Implementierung neuer Lösungen. Im Vergleich dazu setzen nur zehn Prozent der KMU auf umfangreichere Projekte mit schnellen Prozessverbesserungen. Zwei Fünftel favorisieren einen Mix aus kurz- und langfristigen Lösungen. „Die Studie zeigt, dass der deutsche Mittelstand nach neuen Lösungen sucht, mit denen sich der digitale Wandel weiter vorantreiben lässt. Die Unternehmen setzen dabei auf sehr durchdachte Lösungsmodelle, die eher langfristige und nachhaltige Effekte erzielen. Wer heute einen Wettbewerbsvorteil erkämpfen will, muss in die existierende IT-Infrastruktur investieren. Nur so bleiben Mittelständler konkurrenzfähig zu großen Konzernen“, sagt Jochen Wießler, Leiter Geschäftsbereich Mittelstand und Partner bei SAP Deutschland.

Integrated Business Planning

IoT und Industrie 4.0 können nur in einem digitalisierten E2E-Prozess erfolgreich implementiert werden. Und zu IoT/E2E gehört auch eine integrierte Planung. GIB-Geschäftsführer Björn Dunkel: „Hier muss man ganz klar das Thema IBP hervorheben. Allerdings nicht zwingend in



Form der IBP-Lösung der SAP, sondern eher in dem Bewusstsein unserer Kunden und Interessenten in puncto Relevanz einer integrierten Planung. Seit Jahren vertreiben wir mit unserem Dispo-Cockpit eine Suite zur Optimierung der logistischen Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Angefangen von der Absatzplanung über die Bestandsplanung hin zur Produktionsplanung. Allerdings nutzten unsere Kunden eher die einzelnen Module, um den Absatz und unabhängig davon den Bestand und die Produktion zu planen. Also eher das Optimieren in Silos. Mit der neuen Lösung der SAP, der IBP, schafft die SAP ein tiefes Verständnis für das Auflösen der Silos und die Notwendigkeit einer integrierten Planung über Abteilungsgrenzen hinweg. Das kommt uns klar zugute und ist sicher der Megatrend der nächsten Jahre.“

Rund 60 Prozent der DACH-Unternehmen beurteilen die strategische Planung der digitalen Agenda jedoch als eine sehr facettenreiche Aufgabe, für die es eine Vielzahl von Kompetenzen braucht, die im eigenen Unternehmen wirtschaftlich nicht abzubilden sind. Das ist das Ergebnis der CSC-Studie „Digitale Agenda 2020“, die im Juni 2016 in Deutschland, Österreich und der Schweiz durchgeführt wurde. TiSC ist demnach auf dem richtigen Weg: Wenn es vor diesem Hintergrund um die Zusammenarbeit mit spezialisierten Dienstleistern geht, sehen sich die Manager bei Digitalisierungsvorhaben recht gut aufgestellt. Nur knapp jedem Fünften fehlen hauseigene Ansprechpartner als Schnittstelle, um mit externen Partnern zusammenzuarbeiten. Eine Ausnahme bildet allerdings die Lage in Österreich. Hier bemängelt rund jeder dritte Manager, dass Mitarbeiter für externe Kooperationen fehlen. „Das Tempo des digitalen Wettbewerbs in Deutsch-

land, Österreich und der Schweiz fordert eine konsequente Umsetzung der digitalen Agenda in den Unternehmen“, sagt Claus Schünemann, Vorsitzender der Geschäftsführung von CSC in Deutschland. „Wie die Praxis zeigt, braucht es dabei ein enges Zusammenspiel von interner und externer Kompetenz, um die digitalen Chancen für das eigene Geschäftsmodell zügig zu erschließen.“

Wie wird demnach das Zusammenspiel bei TiSC mit den Unternehmen GIB, Qosit und IFM aussehen? Gibt es Synergien? „Hier sind drei unterschiedliche Unternehmen an einem Tisch zusammengekommen, die jedes für sich absolute Spezialisten auf ihrem Themengebiet sind“, erklärt Björn Dunkel im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger. „Die Synergien sind schier unendlich und führen am Ende für unsere Kunden zu einer einzigartigen Konstellation. Einer ganzheitlichen Lösung vom Sensor über die Infrastruktur bis hin ins SAP, und das alles aus einer Hand“, ergänzt der GIB-Geschäftsführer.

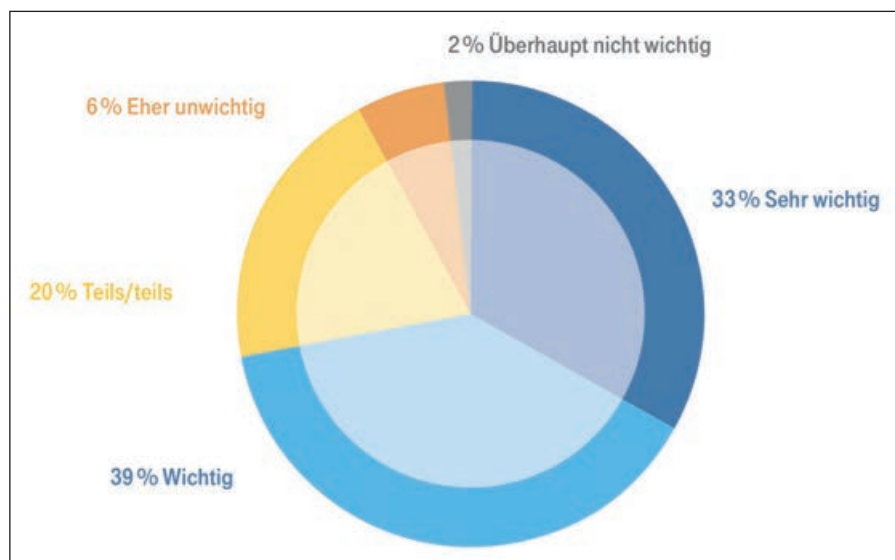
Mit 52 Prozent glaubt über die Hälfte der Firmenchefs, in fünf Jahren gäbe es ihr Unternehmen in seiner derzeitigen Form vermutlich nicht mehr. Grund dafür sind die Folgen der digitalen Revolution. Das ist ein Ergebnis einer weltweiten Studie von Fujitsu. Während sich nahezu alle darüber im Klaren sind, dass ihr Unternehmen bereits von der Digitalisierung beeinflusst wird und sich daran auch so schnell nichts ändert, glauben 92 Prozent, dass sie sich noch wesentlich besser darauf einstellen müssen. Immerhin zwei Drittel sind der Überzeugung, dass sich ihre jeweilige Branche bis 2021 entscheidend verändern wird. „Wir haben in den vergangenen zehn Jahren die GIB zum Pseudonym für mittelstandsgeeignete Softwarelösungen zur Optimierung

logistischer Prozesse auf SAP-Basis aufgebaut“, betont Björn Dunkel. „Die Marke GIB wird selbstverständlich fortbestehen und darüber hinaus weiter gestärkt. Auch sind wir schon seit 2005 mit SAP auf Basis NetWeaver als Entwicklungsplattform als Partner aufgestellt. Eventuell wird sich der Partnerstatus einer GIB in den kommenden Jahren verändern, aber GIB ist und bleibt auch gegenüber den Partnern komplett eigenständig. In fünf Jahren sehe ich die GIB in vielen Ländern dieser Welt etabliert Lösungen verkaufen, die neben der klassischen Optimierung der logistischen Prozesse einen nicht unwesentlichen Anteil sensorgesteuerter Dienste im Umfeld Predictive Maintenance und Shop Floor Integration bereitstellen.“

IoT & Industrie 4.0

SAP hat ein Programm für ihr Portfolio rund um die Lösungen für das Internet der Dinge vorgestellt, das Kunden helfen soll, in die neue Welt intelligenter Geräte einzusteigen, Personen und Prozesse zu verknüpfen und einen klaren Geschäftsnutzen zu realisieren. Das IoT-Portfolio SAP Leonardo bündelt Big-Data-Anwendungen und Konnektivität zu einem geschäftsbereichsübergreifenden Paketangebot mit Anwendungsszenarien für vernetzte Produkte, Anlagen und Infrastruktur bis hin zu Fuhrparks, Märkten und Personen. Vor Kurzem hatte SAP bereits angekündigt, in den nächsten fünf Jahren zwei Milliarden Euro in IoT zu investieren. Somit befindet sich TiSC auf dem richtigen Weg der SAP-Community. Die neue Firmenkonstruktion entspricht exakt dem von SAP vorgegebenen Megatrend. „Bei der Vision ‚Things to Outcomes‘ geht es um neue Geschäftsprozesse wie Industrie 4.0, neue Geschäftsmodelle sowie neue Arbeits- und Lebensmodelle“, erklärte Dr. Tanja Rückert, Executive Vice President für Digital Assets & IoT bei SAP. „Mit SAP Leonardo verbinden wir einerseits Dinge mit Geschäftsprozessen und machen diese damit unmittelbar und proaktiv. Andererseits bringen wir auch Dinge und Menschen zusammen, damit sie dank erweiterter Intelligenz und autonomer Systeme effizienter arbeiten können. Mit dem IoT-Portfolio SAP Leonardo lösen wir unser Versprechen ein, Kunden besonderen Mehrwert durch IoT-Innovationen zu bieten.“

Wie gut ist somit SAP im IoT- und Industrie-4.0-Umfeld aufgestellt? Dazu meint Björn Dunkel: „Mit der Hana Cloud Plattform ist der Weg geebnet für alle erdenklichen Lösungen im Umfeld Industrie 4.0 und IoT, allerdings wird es hier auch einen großen Teil an Lösungen von Partnern be-



Fast drei Viertel der KMU meinen: Digitalisierung ist wichtig oder sehr wichtig (Quelle: Telekom).



GIB, Qosit und IFM-Gruppe gründeten TiSC AG

Vom Sensor ins SAP

Im Herbst 2016 haben sich die Siegener IT-Unternehmen GIB und Qosit mit der auf Automatisierung spezialisierten IFM-Gruppe zur TiSC AG zusammengeschlossen. Die Allianz als The iSolution Company zielt auf Lösungen im Kontext von Industrie 4.0, Internet of Things und Digitalisierung ab.



»» Das Kerngeschäft der GIB ist und bleibt das Dispo-Cockpit. ««

»» Wir entwickeln Lösungen from Shop-floor to Top-floor. ««

»» Die Qosit sorgt für die nötige Konnektivität zwischen SAP Cloud und Sensorik. ««

Michael Schuster, TiSC-Vorstandsvorsitzender und GIB-Mitbegründer.

Nadine Rahman, TiSC-Vorstandsmitglied.

Markus Fresslé, TiSC-Vorstandsmitglied und Qosit-Firmengründer.

Als Gründungsmitglied hatte Michael Schuster die Geschicke der GIB von Beginn an klug gelenkt. Für die Zeit nach seiner aktiven Führungstätigkeit wünschte er sich für seine GmbH vor allem Beständigkeit. Die 80 Beschäftigten sollten langfristig abgesichert und der weitere Erfolg des Unternehmens auch in Zukunft gewährleistet sein. „Nach langer und akribischer Suche haben wir mit der IFM-Gruppe für diese Ziele schließlich den idealen strategischen Partner gefunden“, resümiert Schuster die Entscheidungsfindung seiner Nachfolgeregelung. „Mit der Qosit Informationstechnik GmbH im Boot sind die Weichen ins digitale Zeitalter endgültig gestellt. Ich sehe die GIB nun beruhigt in ihre internationalisierte Zukunft gehen.“

Er legt jedoch Wert auf die Klarstellung: „Das Kerngeschäft der GIB ist und bleibt das Dispo-Cockpit. Es gilt auch weiterhin mit der größten Priorität dieses Geschäft weiterzuentwickeln und auszubauen.“ Und nicht ohne Stolz fügt er hinzu: „Erst kürzlich bezeichnete der TiSC-Aufsichtsratsvorsitzende Martin Hill die GIB mit ihrem Kernprodukt, dem GIB Dispo-Cockpit, als ‚Perle im Konstrukt‘.“

Die Zukunftsvision von Schusters Vorstandskollegin Nadine Rahman für TiSC ist die Realisierung langfristiger Kundenstrategien unter den Stichworten Industrie 4.0 und Internet of Things. „Alle drei Unternehmen ziehen dafür an einem Strang und werden ihr etabliertes Produktangebot weiter ausweiten und internationalisieren“, sagt Rahman

und hat dabei die gemeinsame Zukunft der Automatisierung fest im Blick. „In den nächsten Jahren werden wir unsere Kunden Schritt für Schritt auf dem herausfordernden Weg in die Zukunft der Automatisierung begleiten“, verspricht sie. „Neben dem Tagesgeschäft wird in allen drei Unternehmen im Hintergrund mit vereinten Kräften an dieser Zukunft gearbeitet und quasi from Shop-floor to Top-floor revolutionieren.“

Unterschiedliche Partner, gemeinsames Ziel

Auf dem gemeinsamen Weg in die Zukunft haben Rahman und Schuster im TiSC-Vorstand weitere innovative Köpfe an ihrer Seite. Dr. Thomas May aus der

Führungsliga der IFM-Gruppe ist einer davon. „Unser Ziel ist die Entwicklung und internationale Vermarktung durchgängiger Lösungen vom Sensor ins SAP“, beschreibt er die gemeinsame Aufgabe von GIB, Qosit und IFM. Damit soll den Kunden der Weg in die Industrie 4.0 geebnet werden. Thomas May hat am Max-Planck-Institut promoviert und ist schon seit 1996 in der Geschäftsleitung der IFM tätig. Den Zusammenschluss unter dem TiSC-Dach sieht er als eine künf-

tige Erfolgsgeschichte, auf die er nach eigenem Bekunden in ein paar Jahren stolz zurückblicken möchte. Dass IFM Thomas May als etabliertes IFM-Vorstandsmitglied in die TiSC entsendet, zeigt deutlich den Stellenwert, den der Sensorhersteller der neuen AG beimisst.

Für die Weiterentwicklung des Qosit-Geschäfts sitzen der Firmengründer Markus Fresslé und die Geschäftsführerin der IFM-Tochter Datalink, Dr. Myriam Jahn, mit im Boot des TiSC-Vor-

standes. Fresslé sieht die Kernkompetenz der Qosit im Dienste der TiSC AG in der Industrie 4.0 verortet und sagt dazu: „Die Qosit sorgt für die nötige Konnektivität zwischen SAP Cloud und Sensorik.“

Eine gemeinsame Herausforderung

Im Zusammenwachsen der drei sehr unterschiedlichen Firmen sieht der Qosit-Gründer eine anspruchsvolle Herausforderung mit enormem Potenzial. Sein Bestreben, das Unternehmen von einem klassischen IT-Systemhaus hin zu einem Hightech-Unternehmen zu entwickeln, hat durch die neuen Partner frischen Wind in die Segel bekommen. Nach außen wird diese Botschaft auf der kommenden Hannover Messe kommuniziert. Dort werden die ersten gemeinsamen I 4.0-Lösungen der drei Player präsentiert. Eines dieser Forschungsprojekte ist das Thema Energiedatenmanagement, welches an einer wegweisenden Remote-Service-Lösung arbeitet, die die Einbindung von Sensoren per Remote Network in die Cloud ermöglicht. Auf das Resultat darf man gespannt sein.

Als Expertin für den Vertrieb von durchgängigen Lösungen vom Sensor bis ins ERP bringt Jahn auch den Sicherheitsaspekt in die Diskussion ein und nennt die Gretchenfrage der Industrie-4.0-Thematik: „Welche Netzwerke transportieren die enormen Datenmengen und welche Datenbanken bieten eine umfassende und sichere Speicherung?“ Qosit soll diese Frage für TiSC beantworten. „Maschinendaten, die für die Branche das Öl des 21. Jahrhunderts bedeuten, können dem mittelständischen Maschinenbau in Deutschland auf lange Zeit die Weltgeltung erhalten“, sagt Jahn, „aber nur, wenn es gelingt, diese Daten auch entsprechend zu nutzen.“

Der gesamte mittelständisch geprägte Maschinenbau stehe vor der größten modernen Herausforderung, sein Portfolio ins digitale Zeitalter zu überführen. Das sei nur mit der Cloud als zentraler Instanz möglich. „Wir können dem Mittelstand eine vertrauens- und glaubwürdige Alternative zu den proprietären Cloud-Plattformen der Großen bieten, in deren Hände man seinen ‚Datenschatz‘ nicht gerne übergeben möchte“, führt Jahn weiter aus. „Meines Wissens gibt es heute keinen Konzern, der die Kette von der SAP-Beratung bis zum Sensor so vollständig und integriert abbildet, wie wir das tun“, fügt sie stolz hinzu.



» Unser Ziel ist die Entwicklung durchgängiger Lösungen, vom Sensor ins SAP. «

» Wir bieten dem Mittelstand eine Alternative zu den proprietären Cloud-Plattformen der Großen. «

Dr. Thomas May, TiSC-Vorstandsmitglied und IFM-Geschäftsführer.

Dr. Myriam Jahn, TiSC-Vorstandsmitglied.

TiSC – The iSolution Company

TiSC besteht aus drei Akteuren, die in ihrem jeweiligen Fachgebiet höchste Kompetenz aufweisen und sich ideal ergänzen.

Die IFM-Gruppe hält 51 Prozent der TiSC und bringt als Weltmarktführer für Sensortechnik ihre Expertise für die Erhebung und Weiterleitung in angeschlossene Systeme ein. In diesem Bereich besteht bereits seit 2015 eine enge Zusammenarbeit mit der Qosit. Deren Spezialgebiet ist wiederum die intelligente Aggregation von Big Data nach Smart Data, inklusive sicherem Datentransport in die Cloud oder in angeschlossene ERP-Systeme. An dieser Schnittstelle kommt die GIB als international tätiger Hersteller von Software zur Optimierung SAP-gesteuerter Logistikprozesse ins Spiel. Das Unternehmen ist im Markt des systemgesteuerten Supply-Chain-Managements etabliert und verfügt über eine umfassende Expertise, die sich in mehr als zehn Jahren SAP-Beratungs-Know-how und über 10.000 zufriedenen Anwendern weltweit niederschlägt.



© Rawpixel.com, Shutterstock.com

Integrierte Planung in den Supply-Chain-Prozessen

Mittelstand 4.0

Integrierte Lösungen sind zurzeit eines der Topthemen bei der Optimierung von Prozessen und Entscheidungen entlang der Lieferkette. Spätestens mit dem Launch von SAP Integrated Business Planning (SAP IBP) wurde breitenwirksam ein Bewusstsein dafür geschaffen, wie wichtig eine ganzheitliche Planung der Supply Chain für die Steuerung und damit Leistungsfähigkeit des gesamten Unternehmens ist.

Die betriebswirtschaftliche Planung und Aussteuerung ist für Unternehmen ein Dauerthema – insbesondere angesichts immer dynamischer werdender und globalisierter Märkte. Immer mehr Unternehmen setzen deshalb gezielt auf eine ganzheitliche Planung der Supply Chain, um mit der Harmonisierung von einzelnen Unternehmensbereichen Vorteile für das gesamte Unternehmen zu erreichen. In den Fokus gerückt hat das Thema SAP. Allen voran der Walldorfer IT-Konzern hat mit seiner Lösung SAP IBP das Bewusstsein dafür geschärft, wie wichtig ein barrierefreier Informationsfluss ist, und sieht ein gewaltiges Optimierungspotenzial in der Lieferkette durch die Auflösung bereichsspezifischen Inselwissens.

Weg mit den Inseln

Der (Wettbewerbs-)Vorteil liegt klar auf der Hand: Ein ganzheitliches Management der Supply Chain ermöglicht es Unternehmen – allein aufgrund des lückenlosen Informationsflusses von der Lagerverwaltung über die Fertigungsplanung und Distribution bis zur Geschäftsführungsebene –, schnell

ler auf Veränderungen im Markt sowie auf Kunden- und Auftragsseite reagieren zu können.

„SAP IBP ist ein geniales Tool“, erklärt Björn Dunkel, Geschäftsführer von GIB, einem zertifizierten SAP-Software- und Silver-Partner. Das Planungstool für das Supply Chain Management integriert die Anforderungen aus Marketing, Vertrieb, Disposition und der Produktionsplanung in einer Plattform und ermöglicht damit eine ganzheitliche Steuerung. Dunkel beobachtet eine massive Sogwirkung auf die Bestandskunden: „Wir sind seit 2000 Partner von SAP und während wir bislang unsere Lösungen zur Optimierung der Supply Chain sehr erfolgreich modulweise verkauft haben, d.h. Insellösungen bedient haben, kommen nun verstärkt Nachfragen zum Thema integrierte Lösungen.“ Es

geht mehr und mehr darum, abteilungs- und modulübergreifend zu optimieren. Das Siegener Softwareunternehmen GIB hat sich auf die Weiterentwicklung SAP-basierter Supply-Chain-Prozesse spezialisiert und bietet mit seinem Kernprodukt, dem von SAP zertifizierten GIB Dispo-Cockpit,





» Wir erfüllen den Wunsch nach integrierten Planungsprozessen im Mittelstand. «

Björn Dunkel,
Geschäftsführer von GIB.

eine Add-on-Lösung an, mit der schon viele nationale und internationale Unternehmen ihre Prozesssteuerung und ihr Controlling signifikant verbessern konnten. Die Module der GIB-Dispo-Cockpit-Familie können bereits heute im Verbund eingesetzt werden und bieten so die Möglichkeit, die Supply-Chain-Prozesse ganzheitlich zu betrachten und zu beplanen.

Early Bird Spezialanbieter

Gestartet ist die GIB 2005 mit dem Dispo-Cockpit-Modul Operations, heute stehen diesem fünf weitere Module zur Seite, alle eng miteinander verzahnt. Dies schafft maximale Transparenz über alle SCM-Prozesse und Bereiche hinweg.

Mit dem GIB Dispo-Cockpit werden also nicht nur die einzelnen Inseln wie Produktion, Distribution, Logistik, Absatzplanung verbessert, sondern alle Supply-Chain-Management-Prozesse können ganzheitlich und übergreifend optimiert werden. Herausforderungen entstehen nur dann, wenn über mehrere SAP-Systeme hinweg optimiert werden soll. „Wir haben viele Kunden, die

bereits alle Module des Dispo-Cockpits im Einsatz haben und die nun, nach dem SAP-Vorstoß zum Thema Integrated Business Planning, zu uns kommen und eine ganzheitliche Optimierung umgesetzt haben wollen“, erklärt Dunkel und ergänzt: „Daher werden auch wir uns mit dem Thema SAP IBP als mögliche Ergänzung zu unserem Portfolio beschäftigen.“

Thomas Reeken, Director Operations and Development bei GIB, fasst zusammen: „Unsere Kunden haben verstanden, dass die verknüpfte Betrachtung sie in die Lage versetzt, eine vollständige Optimierung bei der Aussteuerung des gesamten Unternehmens zu realisieren.“

Der Fokus des GIB Dispo-Cockpits liegt dabei auf der operativen Planung und nicht im strategischen Bereich. Dies hat den Vorteil, dass Nutzer (noch) schneller auf kurzfristige oder ungeplante Ereignisse wie Sonderaufträge oder Störungen eingehen können.

ROI schnell erreichen

Mittelständler finden im GIB Dispo-Cockpit ein kostenoptimiertes und dennoch wirksames Instrument, mit dem sie schnell und risikolos ihre SCM-Prozesse direkt aus einem System heraus steuern, ohne dass interne Ressourcen überbeansprucht werden. Dies sichert kurze Projektlaufzeiten und einen frühen ROI. „Wir messen uns nicht in Umfang und Funktionalität mit dem IBP-Tool der SAP“, sagt Dunkel, „denn wir sind der Optimierer im Sinne einer allumfassenden operativen Supply-Chain-Planung im Mittelstand.“

Fazit

Mit passgenauen, auf ihre Bedürfnisse ausgerichteten SCM-Lösungen wie dem Dispo-Cockpit der Siegener GIB können kleine und mittlere Unternehmen ihr Supply Chain-Management ganzheitlich optimieren, indem sie die Informationsinseln entlang der Lieferkette beseitigen und so einen durchgehenden und transparenten Informationsfluss schaffen. So können sie schneller reagieren, sind agiler im Markt unterwegs – und ihren Mitbewerbern die entscheidende Nasenlänge voraus.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100



FRÜHER SCHRIEB
EIN AUFKLÄRER

BILDUNGS-
ROMANE.



HEUTE MACHT
DAS E-3 MAGAZIN

BILDUNGS-
ARBEIT

MIT DER
SAP-COMMUNITY.

Information und Bildungsarbeit
von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf
Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



www.e-3.de

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



Exklusivinterview mit dem neuen GIB-Geschäftsführer Björn Dunkel

IoT mit dem besten ROI

Björn Dunkel und GIB haben den Mittelstand fest im Blick. Im Interview erklärt der neue Geschäftsführer die Trends und warum der Mittelstand spezifische und umsichtige Partner braucht, sowohl lokal als auch global.

Sie sind neuer Geschäftsführer der GIB. Was war davor?

Björn Dunkel: Ich durfte die vergangenen zehn Jahre den Vertrieb in der GIB aufbauen. Als ich 2007 zur GIB gegangen bin, hatten wir drei Dispo-Cockpit-Pilotkunden. Damals wandelte sich die GIB vom klassischen Beratungshaus zum Softwareanbieter. Dafür musste die Organisation, also der Vertrieb aufgebaut werden. Das war meine Hauptaufgabe in den ersten Jahren.

Welche persönlichen Herausforderungen bringt Ihr neuer Job als Geschäftsführer der GIB mit sich?

Dunkel: Die größte Herausforderung besteht darin, dass ich als Managing Director jetzt für wesentlich mehr Mitarbeiter und mehr Bereiche verantwortlich bin und deutlich mehr strategisch arbeite. Als Leiter Vertrieb, Marketing und Partnermanagement war ich für rund zwanzig Mitarbeiter verantwortlich und zu einem großen Teil im operativen Geschäft tätig. Durch eine Vielzahl an Gesprächsterminen bei Kunden und Interessenten war ich immer sehr tief in die logistischen Prozesse und Anforderungen unserer Kunden involviert. Davon profitiere ich jetzt als Geschäftsführer. So kann ich meine Erfahrungen in die Produktstrategie einbringen und sicherstellen, dass GIB auch in Zukunft eine Roadmap verfolgt, die unsere Kunden und uns weiterbringt.

Wie viele Ihrer Kunden sind auch SAP-Bestandskunden und inwieweit orientieren Sie sich an aktuellen SAP-Strategien? Ist S/4 Logistics für Sie ein aktuelles Thema?

Dunkel: Da wir ja ein Hersteller für Logistik-optimierende Software auf SAP-Basis sind, sind alle unsere Kunden SAP-Bestandskunden. Allerdings sind etwa 70 Prozent unserer Kunden SAP-Mittelstand und unter 5.000 Mitarbeiter groß. Das heißt, wir entwickeln mittelstandsgerechte Lösungen und diese sind heute schon auf SAP ERP, Business Suite on Hana und auf S/4 lauffähig. Wir haben hier sehr früh die Weichen gestellt, um unseren SAP-ERP-Kunden eine zukunftssichere Lösung anbieten zu können. Wir haben heute bereits Kunden, die die Suite on Hana oder sogar S/4 mit und ohne S/4 Logistics im Zusammenspiel mit unserem GIB-Dispo-Cockpit im Einsatz haben.

Welche Stärken sehen Sie im bestehenden Geschäftsmodell der GIB? Wollen Sie diese Stärken ausbauen? Wenn ja, wie?

Dunkel: Die ganz große Stärke der GIB ist, dass alles, was wir tun, immer einen engen Bezug auf mittelstandsgerechte Lösungen beinhaltet. Wir bieten ein Verhältnis von 1-Euro-Lizenz zu 30-Cent-Implementierung und haben nachweislich einen ROI von deutlich kleiner als sechs Monaten. Diese Stärke wollen wir uns auf jeden Fall erhalten und diese Stärke nutzen wir nun auch bei unserer Internationalisierungsstrategie.

Welchen Einfluss hat die SAP-Entscheidung auf Sie, ab 2025 nur noch Hana als ERP-Datenbank zu verwenden?

Dunkel: Wir müssen hier Folgendes unterscheiden: SAP Suite on Hana und S/4 Hana. Ich bezweifle, dass bis 2025 alle SAP-Kunden auf S/4 umgestellt haben. Aber nichtsdestotrotz war die Ankündigung einer revolutionären, neuen SAP-Lösung wie S/4 Hana ein Meisterschachzug der SAP. Die doch schon sehr in die Jahre gekommene ERP-Lösung wäre den Anforderungen in Bezug auf Industrie 4.0 und IoT nicht gewachsen gewesen. Unseres Erachtens die richtige Entwicklung, auch wenn sie uns aktuell den Spagat abverlangt, unseren Kunden und Interessenten betriebswirtschaftlichen Nutzen in drei sehr unterschiedlichen Systemlandschaften bieten zu müssen.

Welchen Kontakt pflegen Sie aktuell zu SAP?

Dunkel: Nie waren wir näher an der SAP als heute, schließlich ist die GIB eine Hundertprozent-Tochter der TiSC AG, deren Aufsichtsratsvorsitz durch die SAP selbst gestellt wird. Diese Position wird von keinem Geringeren als Professor Dr. Martin Hill, Vice President für SCM in MEE SAP Deutschland, ausgeführt. Ich begrüße diese Entwicklung sehr und freue mich auf die Zusammenarbeit, ohne dabei die Eigenständigkeit der GIB in Hinblick auf mittelstandsgerechte Lösungen zu verlieren. Diese Eigenständigkeit werden wir uns auf jeden Fall bewahren!

Welchen Stellenwert hat für Sie die geplante Internationalisierung der GIB?



Björn Dunkel,
Geschäftsführer von GIB.

Dunkel: Die Internationalisierung ist der nächste logische Schritt. Wir haben in den vergangenen zehn Jahren sehr erfolgreich im DACH-Bereich agiert und haben hier bewiesen, dass wir Logistiko-optimierung in time und in budget aus dem Effeff beherrschen. Unsere Kunden sind in der ganzen Welt mit Niederlassungen verteilt. So gibt es heute schon fast kein Land auf der Welt, in dem das GIB Dispo-Cockpit nicht nachhaltig die Logistik unserer Kunden optimiert. Die Entscheidung, dieses Erfolgskonzept nun zu internationalisieren, ist goldrichtig! Wir haben das große Glück, mit Nadine Rahman einen Internationalisierungsprofi im TiSC-Vorstand sitzen zu haben. Sie wird zusammen mit Ann-Britt Rheinländer, ein GIB-Urgestein, die Internationalisierung vorantreiben. Ich werde meine Energie für die gesamtheitliche Entwicklung der GIB einbringen dürfen.

Welche Auswirkungen haben die Industrie- 4.0-Pläne auf die bestehende GIB Dispo-Cockpit Suite? Sehen Sie Vor- oder Nachteile?

Dunkel: Hier gibt es nur Vorteile! Die GIB-Suite bleibt bestehen und wird stetig weiterentwickelt. Sukzessive werden innerhalb der Suite neue Funktionen und Module entstehen, welche unseren Kunden den Einstieg in Industrie 4.0 und IoT ermöglichen.

GIB goes international Business

Fokus Internationalisierung

In Verbindung mit dem Zusammenschluss mit Qosit und IFM zur TiSC hat sich GIB mit Nadine Rahman eine ausgewiesene Expertin an die Seite geholt.

Der Fokus seiner Zukunftspläne für die GIB liegt für TiSC-Vorstandsmitglied und den einstigen Mitbegründer der GIB, Michael Schuster, auf der Internationalisierung. „Das Geschäft soll ausgebaut und durch Internationalisierung gestärkt werden“, führt er seine ehrgeizigen Pläne aus. „Im Umfeld der Unternehmens- und Strategieentwicklung planen wir ein deutliches Wachstum. Unter dem Stichwort ‚Early Adopter‘ will TiSC früh beim Thema Industrie 4.0 mit dabei sein“, formuliert der Strategie die gemeinsame Richtung des Weges in die digitalisierte Zukunft. Um dieses deutliche Wachstum zu erreichen, hat sich Schuster mit Nadine Rahman eine ausgewiesene Internationalisierungsexpertin ins TiSC-Vorstandsteam geholt.

Seine Vorstandskollegin bringt ihre langjährige Expertise im Aufbau internationaler Dependancen für SAP und IFM in die Projekte von TiSC ein. Vor allem Rahmans umfangreiche Erfahrungen in den asiatischen, australischen und nordamerikanischen Märkten sind für die weitere Internationalisierung der GIB von unschätzbarem Wert. In der Zusammenarbeit mit Qosit und IFM sieht die Expertin große Chancen. „Mit dem starken Partner IFM im Background können wir uns voll und ganz auf die positiven Aspekte neuer Start-ups rund um die Welt konzentrieren. Wir werden uns auf die Globalisierung unserer Marke fokussieren, die durch Kundenzuwachs und Zufriedenheit gelingen soll“, sagt Rahman über die Zusammenarbeit innerhalb von TiSC.

Ihre Aufgaben als Vorstandsmitglied sieht sie gleichzeitig als Herausforderung und große Zukunftschance für die GIB. „Wir haben ein sehr starkes Produkt, das bereits von mehr als 300 Kunden geschätzt wird, und ich bin der festen Überzeugung, dass sich dieser Erfolg auch auf den internationalen Markt übertragen lässt“, versichert sie. Nadine Rahman möchte sich mit ihrer Arbeit an der IFM-Philosophie orientieren, die im Slogan „Close to you“ zusammengefasst ist. Kunden- und Marktnähe seien



» Durch Kundenzuwachs und Zufriedenheit soll die Globalisierung unserer Marke gelingen. «

Nadine Rahman,
TiSC-Vorstandsmitglied.

genauso unabdingbar für einen langfristigen Erfolg wie die harten Fakten, die das Unternehmen als Marktvorteile mit sich bringt. Als wichtigste Trumpfkarten der GIB nennt sie beispielsweise die Zertifizierung des offiziellen SAP-Add-ons Dispo-Cockpit und die vorhandenen Hanna-Zertifikate bis hin zu S/4.

Ihre Pläne innerhalb von TiSC konkretisiert Nadine Rahman so: „Um den Fokus noch stärker auf die Internationalisierung zu setzen, haben wir bei der GIB das Team Global Business Development gegründet. Die Strategie sieht vor, jedes Jahr einen großen und einen kleinen Markt zu erschließen.“ Im Jahr 2017 stehen die USA und die Niederlande auf der Agenda. Dazu erläutert Rahman: „In den USA ist die GIB seit 2015 über unseren Vertriebspartner Itelligence präsent und macht bereits einen nennenswerten Umsatz. Doch der Markt ist riesig und durch unsere eigene Niederlassung vor Ort erhöhen wir den Schub, mit dem die Bekanntheit der GIB gesteigert werden soll. Wir möchten die Marke GIB zu einem festen Begriff machen.“ Gemeinsam mit ihren neuen Partnern und dem jetzigen GIB-Geschäftsführer Björn Dunkel sieht sich die GIB auf einem guten Weg in diese Richtung. „Björn Dunkel stellt zur richtigen Zeit die richtigen Fragen. Das gibt mir die Sicherheit, dass der DACH-Markt und die dortigen Trends bei ihm in den besten Händen sind. So kann ich mich voll auf die Internationalisierung konzentrieren“, freut sich Nadine Rahman.

Rahman war in den letzten Jahren an zahlreichen Standorten des asiatischen Raumes mit regionaler Führungsverantwortung betraut und weist darauf hin, dass die Marke „Made in Germany“ in diesem Teil der Welt eine große Bedeutung hat.

„Gegen kostengünstige lokale Alternativen können wir uns mit deutscher Qualität ohne größere Probleme durchsetzen.“ Diese Aussage will Rahman in den Bereichen Marketing und Vertrieb auf der Managementebene von TiSC in die Tat umsetzen. Mit ihrer zwölfjährigen Berufserfahrung bei SAP und fast vier Jahre als Managing Director bei IFM ist sie dafür bestens gerüstet.

www.tisc.ag
www.gibmbh.de
www.qosit.com
www.ifm.com



Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

End-to-End-Prozesse

CA Technologies will Automic kaufen

Mit der geplanten Übernahme will CA Technologies eine cloud-basierte End-to-End-Automatisierungs- und Orchestrierungs-Plattform für Applikationen und Business-Prozesse bereitstellen.

Zusammen mit der weltweiten Expertise und dem breiten Portfolio von CA bietet Automics Präsenz in Europa Kunden eine globale Lösung, die ihre bereits getätigten Investitionen ergänzt. So können sie sich den Herausforderungen durch Automatisierung im gesamten Unternehmen stellen. CA wird die Automatisierungs- und Orchestrierungs-Optionen von Automic in sein Portfolio aufnehmen, damit Kunden ihre Bedürfnisse im Bereich IT-Betrieb und DevOps decken können – egal ob

on premise, in privaten, public oder hybriden Cloud-Umgebungen. Der End-to-End-Plattform Ansatz beinhaltet Echtzeit-Analytics. So profitieren Kunden von noch mehr Business-Agilität, indem die Lösungen von einer IT-zentrierten Aufgabenautomatisierung hin zu einer Business-zentrierten, intelligenten Automatisierung und Orchestrierung wechseln.

www.ca.com
www.automic.com/de



» Mit der Übernahme von Automic stellen wir Automatisierung zur Verfügung, skalieren Arbeitsabläufe und Geschäftsprozesse. «

Ayman Sayed, President und Chief Product Officer bei CA Technologies.



» Mit der Kooperation erschließen wir neue Chancen für das Geschäftsumfeld des Industrial IoT. «

Denzil Samuels, Global Head of Channels & Alliances von GE Digital.

GE Digital und SAP

Industrial Internet of Things

SAP und GE Digital planen, auf dem Gebiet des Industrial Internet of Things (IIoT) künftig zusammenzuarbeiten.

Bei den ersten gemeinsamen Initiativen wollen GE Digital und SAP sich auf die bessere Integration zwischen dem Predix-Betriebssystem von GE und der Hana Cloud Plattform konzentrieren. Außerdem ist eine Zusammenarbeit im Anlagenmanagement mit SAP Asset Intelligence Network sowie die Entwicklung von Anwendungsfällen im Rahmen der Vision „Things to Outcomes“ für Kunden in der Öl- und Gasindustrie geplant. „Der umfassende Austausch von Daten und Kontextinformationen ist für die Besitzer, Betreiber und Hersteller von Anlagen ein entschei-

dender Baustein zur Schaffung von durchgängigen Prozessen. Er ist ein gutes Beispiel für unsere Vision „Things to Outcomes“, erklärte Dr. Tanja Rückert, Executive Vice President für Digital Assets & IoT bei SAP. „Der Fokus dieser Partnerschaft liegt darauf, die gemeinsame Vermarktung auszuweiten und Innovationen in schnell wachsenden Märkten für Cloud-Plattformen zu beschleunigen“, so Denzil Samuels, Global Head of Channels & Alliances von GE Digital.

www.ge.com/digital
www.sap.com

Microsoft Business Suite

Sycor und Arvato vereinbaren Partnerschaft

Um Kunden zukünftig ein erweitertes Leistungsspektrum im Microsoft-Umfeld bieten zu können, haben Arvato Systems und der international agierende ITK-Dienstleister Sycor eine Partnerschaft abgeschlossen.

Arvato Systems und Sycor haben eine weitreichende Partnerschaft vereinbart. Mit der Zusammenarbeit sollen die jeweiligen Leistungen der beiden Unternehmen im Microsoft-Umfeld ergänzt und gestärkt werden. Ziel ist es, Kunden noch ganzheitlicher zu bedienen und neue Perspektiven innerhalb des gesamten Microsoft-Stacks zu eröffnen.

„Durch die Partnerschaft mit Sycor sind wir zukünftig in der Lage, ein noch breiteres Microsoft-Portfolio anzubieten. Die Lösungen von Arvato Systems und Sycor ergänzen sich, sodass Kunden beider Unternehmen profitieren. Wir freuen uns auf die Zusammenarbeit“, so Horst Oesterschlink, Vice President bei Arvato Systems. Einer der Schwerpunkte von Sycor liegt im

Umfeld der Microsoft Business Suite. Dadurch ergibt sich für Arvato Systems die Möglichkeit, langjährige Kundenbeziehungen in diesem Bereich auch zukunftsgerichtet mit den entsprechenden Technologien auszubauen.“

de.sycor-group.com
www.arvato-systems.de

Enterprise Storage

Suse übernimmt OpenAttic von IT-Novum

Suses erster Technologiezukauf ergänzt organisches Wachstum und stärkt das eigene Software-Defined-Storage-Angebot.

Suse hat das Open-Source-Ceph- und Storage-Management-Framework OpenAttic von IT-Novum übernommen. Suse nutzt OpenAttic als Management Framework für Suse Enterprise Storage und verbessert so sein Angebot von Storage-Lösungen. Die Übernahme beinhaltet ein Team erfahrener Open-Source-Entwickler, die zu Suse wechseln. „Zum ersten Mal expandiert Suse durch organisches Wachstum und den Zukauf von Technologie“, sagt Nils Brauckmann, CEO von Suse. „Wir erleben eine Revolution im

Storage-Bereich, daher werden Unternehmen die nächsten Jahre mit verschiedenen Storage-Technologien arbeiten müssen.“ Mit der Akquise übernimmt Suse auch die Patenschaft des OpenAttic-Open-Source-Projekts von it-novum. Wie beim OpenSuse-Linux-Projekt, das Suse ebenfalls betreut, wird auch das OpenAttic-Projekt vollständig offen und der Community weiterhin zugänglich bleiben.

www.suse.com
www.it-novum.com



»» *Das richtige Storage Management ist erfolgsentscheidend für die künftige Storage-Strategie von Unternehmen.* ««

Nils Brauckmann, CEO von Suse.

Itsdone und Northbridge

Österreichweiter SAP-Support

Der SAP- und IT-Full-Service-Provider Itsdone mit Hauptsitz in Wien hat den steirischen IT-Dienstleister NorthBridge übernommen, der bisher hauptsächlich auf den Großraum Graz fokussiert war.

Zum Jahreswechsel erfolgte die Vollintegration von NorthBridge IT Solution in die Itsdone-Organisation. Der Standort Gleisdorf wird somit zu Itsdone. Schon jetzt betreut das Unternehmen von Gleisdorf aus Österreichs gesamte Südregion. Im Zuge der Übernahme wurde zu diesem Zweck der Mitarbeiterstab am Standort Gleisdorf auf-

gestockt, ein weiterer Ausbau ist geplant. Itsdone-Geschäftsführer Michael Kolm: „Schon bisher hat Itsdone in der Steiermark Kunden mit IT- und SAP-Services unterstützt. Mit dem verkehrsgünstig gelegenen Standort in Gleisdorf können wir unsere Kundenbasis und das Service in der Region weiter ausbauen.“ Gleisdorf-Standortleiter Robert Kernbichler

führt weiter aus: „Die Niederlassung in Gleisdorf ist ein klares Zeichen von Itsdone für den österreichweiten Support. Nun können wir die komplette Servicepalette wie SAP-Services auch im Süden von Österreich anbieten.“

www.itsdone.at
www.northbridge.at



Datavard OutBoard ist bereits für Cloudera 5 zertifiziert

Apache-Hadoop-Integration in SAP

Das Software- und Beratungsunternehmen Datavard und Cloudera, ein Anbieter einer Plattform für Datenmanagement und -analyse, haben eine Partnerschaft geschlossen.

Mit der Kooperation will Datavard die Hadoop-Integration für SAP-Anwenderunternehmen erleichtern und Big-Data-Architekturen aus einer Hand anbieten. Die Nearline-Storage-Lösung Datavard OutBoard ist bereits für Cloudera 5 zertifiziert. „Hadoop ist für SAP-Anwenderunternehmen ein spannendes Thema, das im Zusammenspiel mit Hana die ideale Daten- und Anwendungsplattform für die digitale Transformation ergibt. Das sehen wir sowohl am hohen Interesse unserer Kunden und vor allem an der stark steigenden Anzahl an Projekten, die wir begleiten dürfen. Wir freuen uns daher sehr, dass wir mit Cloudera den inhalt-

lich führenden Anbieter von Hadoop-Distributionen als Partner gewinnen konnten“, erläutert Gregor Stöckler, Datavard-CEO. „Durch die Kooperation schlagen unsere Produkte die Brücke zwischen Hadoop und SAP noch besser und ermöglichen unseren Kunden die Hadoop-Integration in SAP einfach und kosteneffektiv.“ „Big Data sind der Treibstoff für die digitale Transformation. Aber viele unserer Kunden nutzen dabei keine einheitliche Infrastruktur, sondern mehrere separate Plattformen, darunter auch in zunehmendem Maße die In-memory-Plattform Hana“, kommentiert Alexander Picker, Director Channels & Alliances bei Cloudera.



» Dank unserer Partnerschaft mit Datavard wird die Integration der beiden Welten jetzt ganz einfach. «

Alexander Picker, CE Director Channels & Alliances bei Cloudera.

www.datavard.com/de
de.cloudera.com

Kooperation Seeburger und TCG

Intelligente Erkennung und Prozesse

Für die Zusammenarbeit von Seeburger mit TCG im SAP-Umfeld kommen in der ersten Phase die Lösungen Purchase-to-Pay, OmniChannel-to-Cash und Order E-Response zum Tragen.

Das im elektronischen Datenaustausch tätige Unternehmen Seeburger und TCG, ein Capture-System-Anbieter am Markt, kooperieren im Rahmen einer speziellen Lösung für das SAP-Umfeld. Die TCG-Erkennungslösung liest mit ihrem generischen Ansatz beliebige Geschäftsdokumente aus und validiert sie gegen Stammdaten und Lerndaten. Mit den so extrahierten Dokumenteninhalten ist es möglich, gezielte SAP-Prozesse mit dem generischen Workflow zu steuern. So lassen sich die extrahierten Felder zur automatischen Userfindung oder zur eingesetzten Workflow-Strategie nutzen. Der generische Nachbearbeitungsplatz rundet die gemeinsame Lösung ab. So kann sich der SAP-Endanwender in seiner gewohnten Systemumgebung bewegen und die Belege bei OCR- oder Business-Unstimmigkeiten in SAP bearbeiten. Die enge Systemintegration ermöglicht, dass bei der Belegbearbeitung die Navigation für den User durch

Synchronisierung von Beleganzeige und Erfassungstabelle sowie das Hervorheben der entsprechenden Stellen des analogen Geschäftsdokuments vereinfacht wird. Jede Korrektur der betroffenen Unstimmigkeiten führt zum direkten Übertragen von Lerndaten, mit denen die Applikation aus Fehlern für die Zukunft lernt. Ganz gemäß der Formel: Intelligente Erkennung + intelligente Prozesse = automatisierte Nachbearbeitung und Workflow in SAP. Mit der Zusammenarbeit lassen sich für die Zukunft noch ganz andere Geschäftsprozesse automatisieren „Die Partnerschaft stellt für uns eine notwendige und zukunftsweisende Symbiose dar, um auch künftig Inhalte aus allen analogen Geschäftsdokumenten (Papier, Fax, PDF) zu extrahieren und sie dem generischen Seeburger-Nachbearbeitungsplatz und Workflow-System in SAP für die Freigabe oder Klärung zur Verfügung zu stellen“, erläutert Rolf Holicki, Director E-Invoicing und SAP Applications von Seeburger.



» Mit der Partnerschaft können wir die Marktposition für die Automatisierung aller Geschäftsdokumente ausbauen. «

Rolf Holicki, Director E-Invoicing und SAP Applications von Seeburger.

www.seeburger.de
www.tcgprocess.com

If I can make it there...

Process Mining erobert die Neue Welt

Münchner Start-up Celonis mischt US-amerikanischen Technologiemarkt auf.

Wenn Alexander Rinke zurück in seine neue Heimat – New York – fliegt, ist meist Süßes im Gepäck. „Die deutschen Gummibären schmecken einfach besser.“ Der Co-Gründer und Chief Product Owner von Celonis hat schon in München Process Mining mitentwickelt und ist seit rund einem halben Jahr New Yorker: Er kam, um das Geschäft in Amerika anzukurbeln. Und er schwärmt noch immer von den USA und der Millionenmetropole. Der Einstieg fiel ihm leicht, denn hier kann er tun, was er am meisten mag: aufbauen. Dabei kommt ihm zugute, dass Big-Data-Technologien in den USA viel Aufmerksamkeit bekommen. Beste Voraussetzungen also für Process Mining, denn es ist eine spannende neue Kategorie – marktfähig gemacht von Celonis. Der Bekanntheitsgrad von Celonis steigt auch in den USA – nicht verwunderlich, denn Process Mining erfüllt den Wunsch von Unternehmen nach mehr Effizienz, Transparenz und Compliance in den Geschäftsprozessen. Die amerikanische Offenheit und Begeisterung gegenüber neuen Technologien steigert zudem das Interesse an dem deutschen Start-up.

Innovationsfreundliches Amerika

Ein neuer Markt erfordert allerdings ein Umdenken bei der Markterschließung: Der gewohnte technikorientierte Einstieg passte nicht mehr. Amerikanische Unternehmen möchten direkt Anwendungsbeispiele sehen: „Sounds like a great idea, show me how it works“, Europäer hingegen hinterfragen nach Rinkes Erfahrungen zunächst technische Details und sind generell kritischer gegenüber neuen Technologien. Diese Risikofreude der Amerikaner und das Interesse an Innovationen verkürzten die Anfangsphase im Vergleich zum deutschen Markt für Celonis erheblich. Der US-Markt ist zwar so groß wie jener in Europa, aber durch ähnliche kulturelle Werte und die gemeinsame Sprache Englisch leichter zu bedienen.

Doch so einfach, wie es klingt, war der Schritt auf den amerikanischen Markt nun doch nicht. Eine „Eroberung“ des Marktes von Deutschland aus ist laut Rinke nicht möglich: „Man muss vor Ort sein, um ein Gefühl dafür zu bekommen, wie die Geschäfte dort gemacht werden. Das geht nun mal nicht von München aus.“ Celonis leiste



Co-Gründer Alexander Rinke, 27, kam nach New York, um das US-Geschäft anzukurbeln.

te schon ein halbes Jahr vor dem Schritt über den Großen Teich jede Menge Vorarbeit. Empfehlungen zufriedener Kunden wurden genutzt, es gab viele Besuche in den USA, erste Kundenkontakte wurden geknüpft und Partnergespräche geführt – und schließlich gab es die ersten Referenzen. Die weltweite Partnerschaft mit SAP trug ebenfalls dazu bei, Celonis bekannt zu machen. Als erster Stützpunkt wurde ganz bewusst New York gewählt. Die Ostküste hat mit Unternehmen aus verarbeitender Industrie, Chemie, Pharma oder Life Science interessante Chancen für Celonis zu bieten. Diese Kundennähe ist dem ursprünglich bayerischen Start-up – 2011 gegründet – sehr wichtig. Ein weiteres Office wurde in Miami eröffnet, denn es ist ein guter Ausgangspunkt für die ersten lateinamerikanischen Geschäftsbeziehungen. Aber auch die Nähe New Yorks zu Deutschland war willkommen. Eine geringere Zeitverschiebung optimiert natürlich den Austausch mit Europa.

Große Pläne

Die Büros in New York und Miami sind aber nur die ersten Schritte der Expansion, denn Celonis hat große Pläne für die USA: Fünf bis sechs weitere Büros – unter anderem im Silicon Valley – sind in den nächsten Jahren geplant. Eine breite Kundenbasis soll möglichst schnell erschlossen werden. Ein realistischer Ansatz, denn beim Process Mining

ist Celonis weltweit Technologieführer und konnte bereits in den ersten Monaten in den USA mehrere Fortune-500-Unternehmen wie Cisco, Adobe und Dow Chemicals als Kunden gewinnen. Eine Startposition, die es jetzt zu nutzen gilt. Rinke ist in den USA angekommen. Er schätzt den Kundenkontakt zu experimentierfreudigen Amerikanern, die er nur zu gerne von der innovativen Celonis-Technologie begeistert, und er genießt das Leben in der Stadt, die niemals schläft. Ein Geheimrezept für den garantierten Erfolg in den USA hat er jedoch nicht: „Man muss sich anpassen und darf nicht davon ausgehen, dass die Geschäfte genauso laufen wie zu Hause.“ Und so wird er wohl auch weiterhin bleiben.

Aber dennoch darf eines in den USA nicht fehlen: die bayerische Gemütlichkeit – ein Wiesn-Bild hängt schon im Büro mitten in Manhattan. Und selbstverständlich müssen die amerikanischen Kollegen lernen, wie „a gscheit’s Weißbier“ schmeckt. Ein Wiesn-Flug nach München für das gesamte amerikanische Celonis-Team ist bereits gebucht.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

celonis





Datenanalyse, Datenbereinigung, Datenschutz und Datenüberwachung

Die vier Muskettiere der Datenqualität

Einer für alle, alle für einen – dieses Motto der „vier Muskettiere“, es hat sich mittlerweile im allgemeinen Sprachgebrauch durchgesetzt, wenn es darum geht, deutlich zu machen, dass „Alleingänge“ nichts nützen und ein Erfolg sich nur einstellt, wenn mehrere Komponenten reibungslos ineinandergreifen. Das gilt auch für die Datenqualität.

Von *Holger Stelz, Uniserv*

Athos, Porthos, Aramis und D'Artagnan – so heißen die vier Muskettiere in der Literatur und im Film. Auf den Bereich Datenqualität bezogen lauten ihre Namen Datenanalyse, Datenbereinigung, Datenschutz und Datenüberwachung.

Datenanalyse: Status quo der Datenqualität

Bevor Unternehmen sich überhaupt mit der Steigerung der im Unternehmen verfügbaren Kundendaten beschäftigen können, müssen sie sich zuerst einmal einen Überblick über den aktuellen Zustand ihrer Daten verschaffen. Für viele Unternehmen stellt dieser erste Schritt bereits eine große Herausforderung dar, denn in der Regel liegen die zu analysierenden Daten in unterschiedlichen, im gesamten Unternehmen verteilten Systemen. Die wichtigste Aufgabe im Bereich der Datenanalyse ist es, verlässliche Aussagen zur Beschaffenheit und Qualität der Kundendaten zu treffen, selbst wenn es sich dabei um ein großes Datenvolumen handelt. So geht es zum Beispiel darum, ob die richtige Information, beispielsweise



Holger Stelz ist Director Marketing & Business Development bei Uniserv.

die Postleitzahl, auch in dem dafür vorgesehenen Feld steht. Oder inwieweit die einzelnen Datenfelder überhaupt befüllt sind. Und ob die enthaltenen Daten auch plausibel sind.

Darüber hinaus gilt es, unternehmensspezifische Regeln und Messgrößen festzulegen, mit denen die bestehenden

Datensätze angereichert werden können. Durch den Einsatz entsprechender Filter und Segmentierungen ermöglicht die Datenanalyse außerdem das Erkennen von „Ausreißern“ oder „Auffälligkeiten“, die dann im Rahmen der weiteren Maßnahmen zur Qualitätssteigerung bearbeitet werden können.

Datenbereinigung: Konsolidierung verteilter Datensätze

Im zweiten Schritt, der Datenbereinigung, geht es dann darum, die zuvor in der Analyse festgestellten Mängel und Defizite in der Qualität zu beheben. Dazu werden die vorhandenen Daten durch den Einsatz nativer Konnektoren aus den unterschiedlichen Quellsystemen im Unternehmen extrahiert. Die Datensätze werden postalisch geprüft, auf doppelte und mehrfach vorhandene Datensätze hin untersucht und können ggfs. um zusätzliche Informationen wie z. B. Geo-Daten oder sekundär-statistische Information angereichert werden. Hier wird die Grundlage geschaffen für den sogenannten „Golden Record“, die „Mutter aller Stammdatensätze“.

Datenschutz: Für eine nachhaltige Qualitätssicherung

Unter Datenschutz ist an dieser Stelle nicht der Schutz der Daten im juristischen Sinn zu verstehen, sondern Maßnahmen, die sicherstellen, dass die zuvor geschaffene hohe Qualität der Kundendaten auch aufrechterhalten und weiter ausgebaut werden kann. Das Hauptaugenmerk wird dabei darauf gerichtet, die Daten möglichst bereits, wenn sie neu erfasst oder verändert werden, auf Fehler hin zu überprüfen. So können dann auch Hör-, Lese- und/oder Tippfehler direkt beim Entstehen eines Datensatzes bemerkt, angezeigt und dann auch gleich korrigiert werden.

Datenüberwachung: Vertrauen ist gut, Kontrolle besser

Und letztendlich sorgt die Datenüberwachung dafür, dass die Arbeit der drei anderen Bausteine nicht umsonst war. Geschieht dies nicht, zeigt die Erfahrung in vielen Unternehmen, dass wiederum sukzessive eine „schleichende Verschmutzung“ der Kundendaten eintritt, die in den meisten Fällen leider erst erkannt wird, wenn es zu spät sind. Als Gründe sind Umzüge, Scheidungen, Sterbefälle, aber auch Straßen- und Ortsumbenennungen oder Eingemeindungen zu nennen. Damit waren dann auch die in den drei anderen Phasen durchgeführten Maßnahmen und die damit verbundenen Bemühungen praktisch umsonst. Es handelt sich hier gleichsam um eine Art Sensor für Datenqualitätsschwächen, der dafür sorgt, dass diese Schwächen frühzeitig erkannt werden, bevor diese sich im Zielsystem auswirken. Grundlage sind dabei die vom Unternehmen selbst definierten Regeln und Richtlinien für die Datenqualität. Auch diese Vorgaben werden im Hinblick auf notwendige Veränderungen und Aktualisierungen überprüft.

Die erfolgreiche Optimierung der Kundendaten ist nur durch integriertes Vorgehen möglich. Viele Unternehmen haben mittlerweile die Bedeutung eines hohen Datenqualitätsniveaus als Voraussetzung für reibungslose Geschäftsprozesse in den unterschiedlichsten Bereichen erkannt. Leider setzen sie dabei allerdings unterschiedliche Schwerpunkte und fokussieren ihre Bemühungen häufig nur auf bestimmte Maßnahmen. Und vergessen dabei, dass das eingangs zitierte Motto der vier Musketiere auch beim Stammdatenmanagement gilt. Was nützt eine detaillierte Datenanalyse, wenn daraus nicht die entsprechenden

Maßnahmen zur Datenbereinigung abgeleitet werden? Und selbst die positiven Effekte einer Erstbereinigung werden schnell wieder „verwässert“ werden, wenn keine Maßnahmen zum nachhaltigen Erhalt eines hohen Datenqualitätsniveaus ergriffen werden. Und letztendlich nützt auch das beste Monitoring im Rahmen einer Datenüberwachung nichts, wenn die Ergebnisse nicht in eine erneute Datenanalyse einfließen und damit einen erneuten Prozess zur Verbesserung der Datenqualität anstoßen. Damit wird auch klar, dass es sich bei Initiativen zur Verbesserung der Qualität der im Unternehmen verarbeiteten Kundendaten nicht um einen zeitlich begrenzten Vorgang oder gar um eine Einmal-Aktion handelt. Stattdessen ist ein integrierter und kontinuierlicher Closed Loop erforderlich, um eine nachhaltige Optimierung und Sicherung der Datenqualität zu erreichen: Einer für alle, alle für einen.

Das Ziel: 360-Grad-Sicht auf den Kunden

Es gibt zwar sicher einmalige Ereignisse wie den Aufbau eines neuen CRM-Systems, eine ERP-Migration oder gar eine Firmenübernahme, die eine Migration und Konsolidierung von Daten erforderlich machen und damit der Auslöser für eine Initiative zur Optimierung der Datenqualität sein können. In den meisten Fällen geht es Unternehmen, wenn sie sich mit der Optimierung der Qualität ihrer Kundendaten beschäftigen, heute allerdings darum, sich eine möglichst präzise, vollständige und aktuelle 360-Grad-Sicht auf den Kunden zu verschaffen. Damit sie ihre Kunden optimal durch die einzelnen Phasen der individuellen Customer Journey begleiten können. Letztendlich spielt die 360-Grad-Sicht auf den Kunden im Handel die zentrale Rolle, wenn es darum geht, sich als attraktiver Begleiter des Kunden zu positionieren und ihn so mittelfristig an das Unternehmen zu binden. In Zeiten eines Multi-, Omni- und Cross-Channel-Vertriebs geht es dabei darum, alle Kunden-Touch-Points – offline wie digital – mit auf den Kunden individuell abgestimmten und authentischen Informationen und Angeboten zu bedienen.

Vom Golden Record zum Golden Profile



Je digitaler der Kunde wird, desto wichtiger ist es für Unternehmen, nicht nur die Daten und Informationen zu erfassen und zu konsolidieren, die über einen Kunden im Unternehmen bekannt sind, sondern auch die „Spuren“ zu verfolgen, die der

Kunde heute im Internet und den sozialen Netzwerken hinterlässt. Mit Ground Truth hat Uniserv daher eine Lösungs- und Prozess-Methodik entwickelt, die Unternehmen entsprechend dabei unterstützt, in einem mehrstufigen Vorgehen letztendlich das Golden Profile eines jeden Kunden zu erstellen, das dessen Adressdaten, sein Kaufverhalten, seine Interessen und Vorlieben, aber auch seine Kommunikation und Interaktion mit dem Unternehmen zu einem zentralen Datensatz aggregiert. Darüber hinaus werden in den Golden Profiles die „Spuren“ integriert, die der Kunde im Internet und den sozialen Netzwerken hinterlässt. Sprich, die Stammdaten eines jeden Kunden (Golden Record) sowie die Bewegungsdaten (Transaktions- und Interaktionsdaten) werden zusammengeführt (Golden Profile). Ground Truth sorgt zusätzlich für eine kontinuierliche Aktualisierung dieser Daten und eine Synchronisierung der Daten über die unterschiedlichen Quellen hinweg. Speziell für Predictive Analytics entwickelte Uniserv in Kooperation mit der Hochschule der Medien Stuttgart einen Prototyp auf der Basis des Ground Truth. Anhand dieses Prototyp sollte die Bedeutung der Datenqualität als kritischer Erfolgsfaktor für die Güte von Prognosen veranschaulicht werden.

Fazit

Einer für alle, alle für einen: Dieser Leitsatz galt nicht nur für die vier Musketiere in der Literatur und im Film, dieser Leitsatz gilt auch und vor allem für die vier Musketiere in der Datenqualität: Datenanalyse, Datenanreicherung, Datenschutz und Datenüberwachung. Jeder Baustein für sich erfordert eine sorgfältige Planung und Umsetzung, doch nur im reibungslosen Zusammenspiel und einer Integration zu einem Closed Loop erreicht die Datenqualität im Unternehmen ein völlig neues Niveau, das nachhaltig beibehalten und sukzessive optimiert werden kann. Erst damit ist dann die Grundlage geschaffen für den Einsatz von Ground Truth. Und erst dann erreicht das Unternehmen letztendlich eine präzise, vollständige und aktuelle 360-Grad-Sicht auf den Kunden und somit ein Grundvertrauen in die eigene Datenqualität.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100

Kommentar

Wohin die Wartungsgelder gehen sollten

Es führt kein Weg an einem neuen **R/4** vorbei

Ich war jahrzehntlang ein glühender Verfechter des monopolen Nutzenpotenzials des SAP-ERP-Standards und der Überzeugung, dass es keinen echten Wettbewerb betreffend Funktionsbreite, Integration der Prozessabläufe und konsistentes Reporting gibt.

Von Christian Podiwinsky



Christian Podiwinsky ist seit über 35 Jahren im SAP-Umfeld tätig. Seine Beratungsschwerpunkte sind die integrativen, fachübergreifenden Konzeptionen, Prozessabläufe, Methoden- und Funktions-Design.

Als Hauptmotiv für den Kauf der (sehr teuren) SAP-Software nennen mir die meisten SAP-Kunden in meinen zahlreichen Beratungsgesprächen die laufend weiterentwickelte Funktionsbreite, einheitliche, redundanzfreie Datenbank, nahtlose Integration von Software und Prozessen, flexible Parametrisierbarkeit, einheitliche Datenbank, konsistentes firmen- und konzernübergreifendes Konzernberichtswesen.

Diese Meinung wurde ebenfalls jahrzehntlang bestätigt, indem SAP permanent an ihrem Kernprodukt SAP ERP (R2, R3) laufend essenzielle

Verbesserungen auf den Markt brachte. Ich habe noch Herrn Platter im Ohr, der die (hohen) Wartungskosten damit verteidigte, dass die SAP einen hohen Anteil dieses Erlöses dazu verende, um ein Rund-um-die-Uhr-Service für ihre Kunden und vor allem zur funktionalen Weiterentwicklung und fachlichen Verbreiterung ihres ERP-Kernels auf einem modernsten State-of-the-art-Niveau sicherzustellen. Wenn ich mir die Entwicklungen der letzten Jahre anschau, konzentriert sich SAP auf die genannten Punkte kaum mehr. Es wurden um etwa 20 Milliarden Euro (u. a. mit den Wartungsgeldern der ERP-Kunden finanziert) Softwarehäuser wie Sybase, Business Object, Ariba, SuccessFactors, Concur dazugekauft. Es fand aber keine den klassischen SAP-Ansprüchen gerecht werdende Software-, Prozess-, Oberflächen-, Tool-Integration in das bestehende ERP-System statt. Der Nutzen für treu Wartungsgeldern zahlende ERP-Kunden bleibt damit bescheiden.

Mit Hana hat man zwar eine In-memory-Datenbank, aber deren extremer Geschwindigkeitszuwachs spiegelt sich in den operativen ERP-Modulen in Form von neuen nutzbringenden Funktionen und Prozessen kaum wider. Wenn ich Finanzchef von großen SAP-Anwenderkonzernen wäre, würde ich die für mich immer geringere nutzbringende Verwendung meiner Wartungsgelder hinterfragen. Ich würde verlangen, dass diese nicht für aktionärsfreundliche (und für das SAP-Management Bonus generierende) Aktivitäten außer-

halb des klassischen ERP-Systems verwendet werden, sondern dass – basierend auf den modernen technologischen Möglichkeiten und Anforderungen – das Kern-SAP-ERP-System weiterentwickelt oder am besten neu aufgestellt wird.

Meiner Meinung nach ist es nur mehr eine Frage der Zeit, dass sich große, vor allem mitteleuropäische SAP-Kunden von den US-Amerikanern nicht mehr blenden und von den Indern nicht mehr in technologische Richtungen ohne gleichzeitige Lieferung von nachweisbar adäquatem Nutzen drängen lassen wollen.

Der zuletzt eingeschlagene Weg von SAP mit punktuellen Funktionserweiterungen und Verbesserungen basierend auf S/4 Hana ist zwar löblich, aber bestenfalls nur die zweitbeste Lösung. Die neuen Technologien wie Hana, Fiori, mobile Entwicklungs-Plattform und IoT-Sensor-Plattformen sowie die zugekauften Softwareprodukte ermöglichen vollkommen neue Funktionen und unternehmensweite sowie unternehmensübergreifende Prozesse. Beispielhaft seien aufgezählt: modellbasierte, integrierte Unternehmensplanung, integrierte Einkaufs- und Verkaufsprozesse über eigene und fremde Plattformen, Vollintegration von CRM und ERP, Ad-hoc-Verfügbarkeits- und Kapazitätsprüfungen in mehreren Varianten, mitlaufendes, entscheidungs- und abweichungsorientiertes Berichtswesen, integrierte mobile Abwicklungen im Lager, im Verkauf, in der Produktion, im Service und für Manager, firmenübergreifende Prozesse von Produktionsplanung bis zum technischen Maschineneinsatz, softwaregesteuerter Prozess des Materialflusses innerhalb der Produktion, Visualisierung der Produktions- und Prüfungsvorgänge, Integration von Maschinensensorik und vorausplanende Instandhaltung inkl. maschineller Beschaffung von Ersatzteilen.

Im klassischen SAP-Sinn, der für die meisten ERP-Kunden kaufentscheidend war, kann so eine moderne, durchgängige, integrierte neue ERP-Lösung nicht durch „Aufpropfung“ auf das bestehende ERP, sondern nur durch einen „Grüne-Wiese-Ansatz“ in Form eines neuen SAP-Produkts R/4 erfolgreich umgesetzt werden. Das benötigt viel Zeit, fachkundige Ressourcen, arbeitsintensives Design und wahrscheinlich auch neue Entwicklungswerkzeuge. Ich bin aber davon überzeugt, wenn SAP dafür die Wartungsgelder ihrer Kunden verwendet würde, hätten diese wenig dagegen und wären endlich wieder in freudiger Erwartung eines neuen ERP-Produkts, dessen Nutzen ihnen nicht erklärt werden muss.

www.podiwin-sap.com



Business Process as a Service

Komplexer Außenhandel

Globale Exportkontrolle und effizientes Zollmanagement im Außenhandel sind komplexe Aufgaben. Viele Verbote und Beschränkungen sind zu berücksichtigen. Es ist ein Bereich ohne Wertschöpfung, fachlich und technisch kritisch – also ein ideales Outsourcing-Thema. Mittlerweile gibt es dafür auch Angebote im SAP-Markt. Nur wie können Unternehmen eine solche Option für sich bewerten und nutzen?

Von Thomas Marx, cbs Corporate Business Solutions

Die Cloud, als eine Möglichkeit der virtuellen Datenhaltung, gewinnt mehr und mehr an Bedeutung. Wer sich als SAP-Bestandskunde in die Cloud wagen möchte, kann dies heute mit unterschiedlichen Angeboten tun. Es gibt Public-Cloud-Szenarien zum Beispiel im CRM-Bereich oder auch stärker abgegrenzte Virtual-Private-Cloud-Szenarien, die in der SAP Hana Enterprise Cloud (SAP HEC) verwirklicht werden können. Wie bei jeder neuen Technologie- und Betriebsoption stellt sich für Anwenderunternehmen die Frage: „Was davon ist speziell für uns sinnvoll?“

Kritische Vielfalt

Im Außenhandel sind die Herausforderungen für SAP-Kunden vielfach komplexer als etwa bei der Nutzung klassischer ERP-Softwaremodule in den Kernprozessfeldern. Das SAP-GTS-System, als Standardlösung von SAP für den Außenhandel, muss zusätzlich neben den ERP-Vorsystemen betrieben werden. Beim systemübergreifenden Prozessdesign steht die IT zudem vor der inhaltlichen Herausforderung, das breite Fachvokabular der unterschiedlichen Ansprechpartner aus den Bereichen Ausfuhrkontrolle, Zollabteilung Vertrieb und Versand zu verstehen, deren Anforderungen zusammenzuführen und in länderspezifische, gesetzeskonforme Buchungsabläufe umzusetzen. Die GTS-Sub-Services Compliance-Management (Ausfuhrkontrolle), Customs-Management (Zollabwicklung), Risk-Management (Präferenzzollermittlung) und Electronic Compliance Reporting (ECR – Handelsstatistik) sind dabei als separate Fachgebiete zu betrachten, die zwar ineinandergreifen, aber durchaus eigenen Regeln folgen.

Gleichzeitig bietet die Welt des Außenhandels fachlich und systemseitig klar unterteilbare Abschnitte, deren Ergebnis – wie etwa eine genehmigte Zollanmeldung, eine korrekt zugewiesene und abgeschriebene Ausfuhrlizenz oder der nachvollzieh-

bar ermittelte präferenzielle Status eines Endproduktes – durch die Behörden der jeweils beteiligten Länder „genormt“ ist. Da ist die Frage berechtigt, ob die notwendige Zeit und Energie für die Beherrschung der Formalitäten inklusive ihrer IT-seitigen Abbildung tatsächlich von den eigenen Mitarbeitern aufgebracht werden muss. Hinzu kommen die zunehmende Komplexität und damit die Beherrschbarkeit der Formalien, wenn die GTS-Lösung als zentrale Außenhandelsplattform genutzt und unternehmensweit ausgerollt werden soll. Wie beispielsweise eine EAR-600-Series-Komponente korrekt im ACE-Filing angegeben werden muss oder was die Unterlagencodierungen 5EVU und 2ADP in Österreich repräsentieren und wann sie angegeben werden müssen, wissen nur Insider.

Auch die Tatsache der rechtlichen Verantwortlichkeit des eigenen Unternehmens vor den Behörden ist heute kein Argument gegen eine Auslagerung der Außenhandelsprozesse mehr. Schließlich werden komplexe logistische Abwicklungen unter Zolllageregenehmigung häufig komplett an Speditionen ausgelagert. Dies ist über ein IT-System genauso gut und mit größtmöglicher Transparenz möglich.

Anforderungskatalog für das gesamte Kundenproblem

Wie sieht der Anforderungskatalog für den Außenhandel aus, der das gesamte Kundenproblem erfasst? Dies ist die Leitfrage zur Bestimmung einer echten, rundum funktionsfähigen Cloud-Lösung im Außenhandel. Zu klären ist, wer welche Aufgaben, die zur Bereitstellung einer bedarfsgerechten, softwaregestützten Prozessversorgung notwendig sind, verantwortlich übernimmt. Ein SAP-GTS-Cloud-Anbieter sollte deshalb vom Licensing bis zum Application Support in der Lage sein, alle Aufgabengebiete im Baukastenprinzip

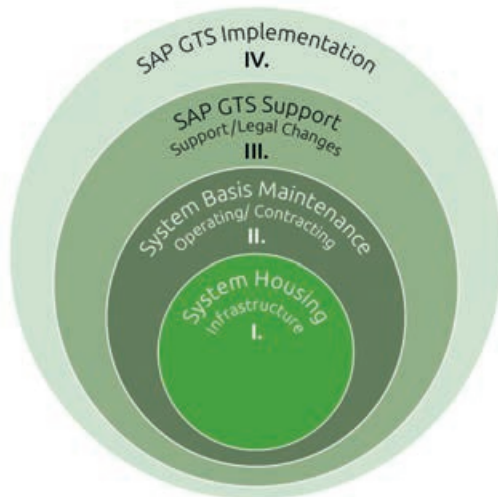


Thomas Marx ist als Senior Manager bei cbs Corporate Business Solutions verantwortlich für das Thema GTS.

aus einer Hand liefern zu können. Es geht nicht um Teilaspekte, nicht nur um Hosting, auch nicht um qualifizierte Services allein. Es geht darum, einen kompletten „Business Process as a Service“ für den Außenhandel zur Verfügung zu stellen.

Skalierbare, umfassende Versorgung

Der erste Punkt im Katalog der Anforderungen an einen Lösungspartner ist das Housing und Hosting des Systemservers. Der Dienstleister übernimmt den Betrieb und die (COBIT-, ISO-zertifizierte) Sicherung der Server in seinem Rechenzentrum. Damit ist nicht nur das GTS-System und ein sicherer VPN-Tunnel zum Vorsystem gemeint. Diese Dienstleistung umfasst auch die NetWeaver-Installation, die Bereithaltung der Converterlösung zur Kommunikation mit dem Zoll sowie die Document- und Content-Server zur druckkonformen Inhaltsdarstellung und Nutzung und Anbindung von Archivlösungen. Möglich sind dabei zwei Lizenzierungsszenarien: Das klassische BYOL (Bring Your Own License) oder Angebote wie die Partner-Managed-Cloud (PMC). Bei diesen Lizenzverträgen können Kunden direkt von den Vorteilsbedingungen der SAP profitieren.



I. System Housing

- Unterbringung, Sichern und Bereitstellung von (virtuellen) Servern

II. System Basis Maintenance

- Betriebssystem-, Datenbank- und SAP-Basis-Support für GTS

III. SAP GTS Support

- **Principal:** Einspielen von Updates der Sanktionslisten, Durchführen von (Delta)Screening-Runs, Abbildung neuer/geänderter Länderembargos
- **Application:** Incidentbasierter Applikationssupport

IV. SAP GTS Implementierung

- Compliance Management
- Customs Management
- Risk Management
- ECR - Electronic Compliance Reporting

Business Process as a Service: skalierbare, umfassende Versorgung.

Basis-Maintenance

Die zweite Anforderung betrifft die so genannte Basis-Maintenance. Darunter wird die Überwachung der tagesaktuellen Verfügbarkeit und Funktionsfähigkeit des Systems verstanden. Geprüft wird beispielsweise, ob Datenbank-Tabellen überzulaufen drohen, SAP Notes oder Upgrades anstehen, Schnittstellen und Nachrichtenaustausch funktionieren sowie XML-Datenuploads stattfinden. Kurz: Der verlässliche Betrieb und die technisch einwandfreie Nutzung implementierter Services wird sichergestellt.

Als dritte Komponente kommt die Implementierungskompetenz zum Tragen, also die klassische SAP-GTS-Beratung. Auf Erfahrung und Leading Practices aufbauende Analysen führen bei der Übernahme des GTS-Systems in die Cloud zu Quick Wins, also leicht erzielbaren Prozessverbesserungen. Im weiteren Verlauf der Zusammenarbeit lassen sich auch bisher nicht genutzte GTS-Sub-Services komplett erschließen und in die bestehende Prozesslandschaft integrieren. Mit einem Team von erfahrenen GTS-Beratern und -Technologen wird sichergestellt, dass ein in die Cloud ausgelagertes System dort nicht statisch verbleibt, sondern dass ein ständiger Rückfluss für Verbesserungen und Anpassungen garantiert ist. Das kann etwa auch Schulungen für die unternehmenseigene User-Community umfassen.

Besser auf S/4 vorbereitet

Der Application Management Support rundet das Cloud-Paket ab. Egal, ob der User gesperrt wurde, ein Ausfuhrbegleitdokument nicht ausgedruckt werden kann, die Lizenzzuweisung nicht wie gewünscht erfolgt oder ein Boykottlistentreffer unerklärlich scheint – mit einer effizienten, telefonisch erreichbaren, schnellen Supportorganisation an der Seite werden die

technischen und fachlichen Hürden, die oft genug schon beim Formulieren des Problems entstehen, leichter genommen.

Mit diesen vier Komponenten gelingt es, die Herausforderungen bei Planung, Betrieb und fachlicher Erweiterung von SAP GTS zuverlässig zu beherrschen. Zudem sind Unternehmen, die SAP GTS nutzen, im Hinblick auf einen späteren Umstieg auf S/4 Hana gut präpariert.

Mit einer Cloudlösung wird es leichter möglich, tatsächliche Systemstrategien zu entwerfen und zu bedenken (Rollouts, Länder- und Service-Fokus, Stammdatenaufbau), da sich unerwartete Incidents, regelmäßige Wartung, Daten-Updates und kommende gesetzliche Änderungen auch auf dem Radar des Dienstleisters befinden und quasi minimalinvasiv im Hintergrund erledigt werden. Obwohl alle vier Services das Gesamtpaket ausmachen, ist die Ausgestaltung individuell skalierbar, sodass ein schrittweises Hineinwachsen in die Lösung durch Ausweiten der Zusammenarbeit möglich ist.

Die Kernfrage bei der Entscheidungsfindung bleibt in der Regel, ob eine Managed-Services-Lösung einen messbaren Mehrwert bietet. Es ist, neben der Erkenntnis, dass die eigenen IT-Mitarbeiter wieder frei werden, um tatsächlich unternehmensspezifische Fragen zu klären, die Frage nach den Kosten, die den Ausschlag gibt. Zur Ermittlung des quantitativen Mehrwerts ist es nötig, bisher nicht wahrgenommene Kostenfaktoren zu beziffern. Dies ist regelmäßig eine sehr unternehmensindividuelle Betrachtung, die auszulagernde Leistungen gezielt in den Blick nimmt und deren Effizienz sowie mögliche Einsparpotenziale bewertet. Die Erfahrung zeigt, dass das quantitative Einsparpotenzial durch ein Cloud-Modell im Bereich GTS mit hoher Wahrscheinlichkeit bei etwa 35 Prozent im Vergleich zum On-Premise-Betrieb liegt. Mit derart substanziellem Einsparpotenzial empfiehlt sich die Cloud für den Außen-

handel auch in Carve-out-Szenarien, wenn Unternehmensteile aus einem Konzernverbund in die Eigenständigkeit herausgelöst werden. In der Praxis kommt es vor, dass beim System-Redesign die Außenhandelsprozesse vernachlässigt oder sogar übersehen werden. Diese Fehler bei Großprojekten lassen sich durch den Einsatz erfahrener Berater und GTS-Systembetreuer verhindern.

Zertifizierte Komplettlösung

Bei der Auswahl des Dienstleisters spielen qualitative Aspekte wie Implementierungserfahrung, Teamgröße, Interdisziplinarität, klare Zuständigkeiten und das Nichtvorhandensein von weiteren Subunternehmern (Near-/Off-shoring) eine zentrale Rolle. cbs besitzt die Erfahrung aus mehr als zehn Jahren Außenhandelsabwicklung mit SAP GTS bei mehr als 50 erfolgreichen Implementierungen. Die cbs GTS Cloud ist derzeit die einzige, von SAP als Partner-Managed-Cloud (PMC) zertifizierte Komplettlösung für globale Exportkontrolle und effizientes Zollmanagement. Als Tochterfirma von Materna wissen die cbs-Berater, worauf es beim grenzüberschreitenden Prozessdesign ankommt. Durch das Hosting im deutschen TÜV- und ISO27001-zertifizierten Rechenzentrum von Materna sind zudem höchste Standards in puncto Datenschutz und Sicherheit erfüllt. Aus dieser Erfahrung wurde die cbs GTS Cloud entwickelt, denn gerade die Außenhandelsprozesse bieten einen idealen Einstieg, um sich das Thema Cloud Schritt für Schritt zu erschließen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100






4.0

PLM 4.0 – Basis für digitale Transformation

Leider muss ich heute ein schreckliches Beispiel nennen, wo eine schlechte Datenbasis zu einem verheerenden Ergebnis geführt hat.

Von Jürgen Kroll, Cenit

Wir können uns alle noch an das Drama am 19. 12. 2016 in Berlin erinnern. Ich war selbst einige Tage vor dem Ereignis an dem Unglücksort und kann es kaum fassen, was da passiert ist und dass es auch mich hätte treffen können.

Wenn man die Berichterstattung bis zum heutigen Tage genau verfolgt und das Ergebnis und die Vorschläge für die Zukunft betrachtet, wird einem bewusst, dass, wenn die Vernetzung der Behörden und die Datenbasis ihrer Systeme konsistent und integriert gewesen wären, vielleicht das Attentat hätte verhindert werden können. Als Reaktion auf das Geschehen steht eine Zentralisierung der Verwaltung als Vorschlag vom Innenminister an. Es geht dabei um einheitliche Systeme und eine eindeutige und zuverlässige Datenbasis, um schneller und transparenter auf solche Aktionen reagieren zu können.

Reagieren ist leider zu spät.

Dieses Beispiel zeigt leider auf, dass wir ohne eine digitale Transformation in Zukunft nicht mehr leben können und wie vor allem größere Unglücke verhindert werden können. Ein weiteres Beispiel war in der Weihnachtszeit eine Werbeaktion eines großen Internetversandhändlers unter dem Motto: Black Friday. Diesen Tag nutzen die US-Amerikaner, um nach dem Thanksgiving (immer am vierten Donnerstag im November) am nächsten Freitag ihre Weihnachtseinkäufe zu starten. Mit dieser Aktion wurde eine Interneteinkaufsstrategie ausgelöst, in der morgens ab 6.00 Uhr Produkte zu Toppreisen angeboten wurden, welche noch am gleichen Tag geliefert und teilweise auch noch zugestellt wurden.

Diese Aktionen sind nur dann realisierbar und umsetzbar, wenn alle Voraussetzungen für die gesamte Wertschöpfungskette eines Unternehmens ineinandergreifen. Man sieht, dass ein kompletter Bestell- und Lieferprozess innerhalb von 24 Stunden ab-

wickelt werden kann. Es werden das Produkt und deren Verfügbarkeit geprüft, der Kunde wird nach seiner Bonität abgefragt, das Verrechnungs- und Zahlungswesen findet sofort statt, und nach der Zahlungsbestätigung erfolgt sofort die Lieferung. Eine digitale Transparenz, welche sich nicht jeder heute wünscht, aber immer mehr nutzen. Dieser Schnellebigkeit müssen wir heute und in Zukunft im produktiven Bereich Rechnung tragen. Time to Market ist zwar ein abgedroschenes Schlagwort, steht aber wieder ganz hoch in seiner Bedeutung. Das richtige Produkt zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort – das steht durch die Globalisierung und durch IoT wieder ganz hoch im Kurs.

Um auf diese neuen Herausforderungen reagieren zu können, benötigt es neuer Organisationsstrukturen und Prozesse sowie Anpassungen in den Geschäftsmodellen. Der Produktentstehungsprozess steht im Mittelpunkt von jedem weiteren Agieren. Datenzugriffe und Zulieferungen von heterogenen Landschaften, Multi-CAD-Lösungen für Entwicklung und Konstruktion sowie Kunden- und Lieferantenintegration bilden dabei die Grundlage für eine Datenbasis. Ziel der PLM-4.0-Lösung ist, dass diese Komplexität an verschiedensten Datenstrukturen in einem zentralen PLM-System konsolidiert und standardisiert wird. Ergebnis ist hierbei der Abbau der Komplexität und Redundanzen und somit eine erhebliche Reduzierung der Betreuung und Datenpflege. Des Weiteren wird erheblich die Qualität und Transparenz für alle Nutzer erhöht. Ein weiterer Baustein im PLM 4.0 ist eine integrierte Versions- und Änderungsmanagement-Lösung, welche zusätzlich die Datenqualität, die Dokumentation der Veränderungen am Produkt, das Kostencontrolling, Zertifizierungen sowie Ablaufprozesse in der Produktentstehung sicherstellt.

Fazit

Großprojekte und Multiprocessing werden durch PLM 4.0 in Zukunft agil abgewickelt und gesteuert.



Jürgen Kroll ist Key Account Manager für SAP-PLM bei Cenit und engagiert sich im AK „Rolle der IT bei Industrie 4.0“ beim VDMA.

Industrie 4.0

ist der zentrale Begriff für den Digital Tsunami, der auf Industrie und Handel zukommt. Die Kolumne setzt sich mit den aktuellen Entwicklungen, Trends und Strategien auseinander.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100

cenit



PARACELsus
BRACHTE

LEIB UND SEELE

ZUSAMMEN.
DAS E-3 MAGAZIN

DIE
ZUKUNFT



MIT DEN SAP-ANWENDERN
UND ANBIETERN.

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



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

www.e-3.de

Herausforderungen der Lebensmittelindustrie: Globalisierung, Individualisierung, Transparenz

Gummibärchen aus dem 3D-Drucker

Industrie 4.0 revolutioniert die Lebensmittelbranche. Die anfängliche Skepsis ist weitestgehend überwunden. Kundenindividuelle Verpackungen „von der Stange“ sind bereits en vogue. Vor Kurzem eröffnete in London das erste Restaurant mit 3D-Druckern für die additive Lebensmittelherstellung.

Wenn man die vielen Studien zu Industrie 4.0 anschaut, wird eines dabei deutlich: Das Internet der Dinge (IoT, Internet of Things) wird als Ideentreiber wahrgenommen. Neben Start-ups wollen auch etablierte Hersteller und Markenartikler im Food-Bereich daran partizipieren, um sich damit neue Märkte zu erschließen. Die damit verbundene Flexibilisierung bzw. Modularisierung der Fertigung auf kleinste Einheiten erfordert höchste Datenverfügbarkeit – da die ERP-Systeme einen Großteil der Daten vorhalten, spielen sie eine zentrale Rolle bei IoT-Projekten. „Eine Echtzeit-Optimierung im individualisierten Fertigungsprozess verlangt auch Echtzeit-Daten, und diese liefert unter anderem das ERP“, gibt Cormeta-Vorstand Holger Behrens zu bedenken. Die Lebensmittelindustrie ist geradezu gezwungen, den digitalen Wandel voranzutreiben, wenn sie neue Felder erschließen will. Industrie 4.0 unterstützt den Ausbau eines kundenspezifischen Business-to-Consumer-Geschäfts.

Additive Fertigung

Es ist faszinierend, wenn man in einem 3D-Restaurant ein Neun-Gänge-Menü komplett aus dem Drucker bekommt oder sein Müsli und seine Schokoladentafel mit dem individuellen Bild bedruckt. Das Verfahren im ersten Beispiel ist ähnlich wie beim Spritzgießen oder Extrudieren, eben nur in einem 3D-Drucker mit lebensmittelechten Düsen. Raus kommen Pizza, Mousse au Chocolat oder Kartoffelpüree. Im zweiten Fall müssen die Verpackungsmaschinen entsprechend modular und flexibel sein, eine Herausforderung, welche die Verpackungsindustrie durchaus schon meistern kann, wie Praxisbeispiele zeigen. Zudem ist das Thema Individualverpackung im saisonalen und Präsentgeschäft auch nicht ganz so neu, nur eben nicht in kleinen Serien und bis Losgröße 1. Cormeta-Vorstand Holger Behrens kennt die Thematik: „Die Endver-

braucher fordern auf sie zugeschnittene Produkte. Hier gibt es schon einige Beispiele für Individualisierung, wie etwa bei der Katjes Candy Factory mit Consumer 3D Printing.“

Der Fruchtgummihersteller hat in einigen Stores 3D-Drucker aufgestellt, mit denen aus zahlreichen Formen individuelle Süßigkeiten kreiert werden können. Findige Apparatebauer denken bereits über eine Kombination von 3D-Druck und Backofen nach. Automatisierung ist für die prozessfertige Industrie natürlich kein Fremdwort, viele Prozesse wurden bereits in den zurückliegenden Jahren automatisiert und teilweise schon digitalisiert. „Wir haben bei unseren Kunden in der Nahrungsmittelbranche mit der ERP-Implementierung viele digitale Prozesse schon optimiert und zu einem Großteil auch automatisiert mit intelligenter Workflowunterstützung“, erklärt Behrens. Im Fokus der digitalisierten Prozesse stand dabei jedoch immer das ERP-System, bei Cormeta die SAP-All-in-one-Branchenlösung Foodprint. „Sicherlich haben noch nicht alle Kunden die PLM-Funktionalitäten oder automatisierte QM-Prozesse und systemgestützte Rezeptentwicklung umgesetzt, doch Dokumentation, Chargenrückverfolgbarkeit und In-Prozess-Kontrollen

für HACCP bzw. FDA haben inzwischen die meisten implementiert.“ Aber gerade im Vorfeld der Digitalisierung ist es wichtig, bspw. auch die Rezeptentwicklung (Recipe Development) und Qualitätssicherung softwaregestützt zu betreiben, um innovative Food-Produkte schnell an den Markt zu bringen. „Was nützt eine tolle Entwicklungsabteilung mit guten Ideen, wenn sich diese bis zur Markteinführung schon wieder überholt haben“, so Behrens. Gerade vor dem Hintergrund eines sich verschärfenden internationalen Wettbewerbs können innovative Produkte neue Märkte erschließen. Wesentliche Voraussetzung für eine schnelle Markterschließung sind neben einer integrierten Rezeptentwicklung eine individualisierte Fertigung sowie Transparenz über Material- und Prozesskosten. „Für mittelständische Lebensmittelproduzenten sind dies echte Herausforderungen“, weiß Behrens, „eine flexible und kundenindividuelle, konfektionierte Fertigung erfordert Transparenz über alle Prozesse und hierbei können wir unterstützen.“ Die Flexibilisierung gehe bis zum Etikettendruck, der mit Daten aus dem ERP-System angestoßen wird, und zwar bis zum individuellen Einzelkett, falls erforderlich. „Wir dürfen nie



Mit 3D-Druckern können Kunden Fruchtgummis in beliebigen Formen gestalten.

vergessen: Digitalisierung verlangt digitale Daten und da kommt ein großer Teil aus den Stammdaten der ERP-Systeme, aus PLM, CRM, DMS usw.“

Ein PLM sollte so flexibel sein, dass sich z.B. neue Rezepte durch Abwandlung bereits vorhandener sukzessive entwickeln lassen. Hier sind Funktionen wie Massenänderung oder einfaches Kopieren von Rezepten von Vorteil. Eine weitere Arbeitserleichterung ergibt sich, wenn Etikettendaten via Kommunikationsschnittstelle direkt ans Marketing beziehungsweise den Verpackungshersteller verschickt werden können. Eine Statusänderung sorgt dafür, dass aus einem Neurezept automatisch die Produktionsstückliste generiert wird. Wer als Food-Produzent additive Fertigungsverfahren einführt, der wird seine Produktion flexibel gestalten und modular aufbauen. Eine Großbäckerei bspw. wird sich keinen überdimensionierten 3D-Drucker für die Herstellung von Teiglingen in die Prozessanlage stellen, sondern eine Reihe paralleler, kleinerer Prozesseinheiten aufbauen. Diese lassen sich flexibler bestücken und schneller umrüsten, was enorm wichtig ist für kleinste Losgrößen. So könnte selbst der Großbäcker einem Kunden jeden Tag seine persönliche Semmel herstellen und in den Laden liefern. „Das sind keine Utopien mehr, sondern wird schon bald Realität sein“, prognostiziert Holger Behrens. Was bei Müsliverpackungen heute schon möglich ist, wird morgen bei vielen Lebensmittelprodukten möglich sein im Sinne des Business-to-Customer. Ein zentrales Thema dabei ist die Transparenz über Prozesse, Beschaffung, Materialflüsse usw. „Ohne eine durchgängige ERP-Software ist bei den schnell wechselnden Fertigungsaufträgen kaum noch Transparenz gegeben“, stellt Behrens fest. „Der Fertigungsstand, die Materialverfügbarkeit, die Anlagenauslastung, QM-Daten und vieles mehr müssen auf Knopfdruck parat sein.“

Von der Chargenverfolgung zum Food Tracking

„Die Konsumenten sind heute erheblich sensibler als noch vor Jahren, was die Herkunft ihrer Lebensmittel betrifft, sie wollen wissen, wo etwas produziert wurde und von wo die Rohstoffe dazu kommen“, weiß der Cormeta-Verstand. Deshalb war eines der technologiegetriebenen Themen bei den ERP-Spezialisten von Cormeta in jüngster Zeit das Food-Tracking. Um transparent zu machen, woher Chips, Pasta und Schnitzel stammen, ist ein Herkunftsnachweis erforderlich. Das können die meisten IT-Lösungen auch abbilden. In der Prozessindustrie spielt neben der Chargenrückverfolgbar-



» Digitalisierung verlangt digitale Daten und da kommt ein großer Teil aus den Stammdaten der ERP-Systeme, aus PLM, CRM und DMS. «

Holger Behrens,
Vorstand Cormeta.

keit bei der Massenserialisierung heute ein Track and Trace zum Kunden hin eine entscheidende Rolle. Zunehmend relevant für Lebensmittelindustrie und Handel ist auch, dass die Käufer mehr Transparenz erwarten. Die Skandale der letzten Jahre haben viele Verbraucher verunsichert. Der Kunde im Supermarkt will wissen, woher die Rohstoffe für ein Produkt stammen, auf welchem Acker der Weizen für sein Toastbrot geerntet oder in welchem Stall das Schwein für sein Schnitzel gemästet wurde. In einer modernen Softwarelösung für die Prozessindustrie sollten alle Daten zu den Rohstoffen und deren Herkunft jederzeit einseh- und nachverfolgbar sein. Hierzu müssen sich die Herkunftschargen im Wareneingang auf unterschiedliche Art erfassen lassen: entweder über vom Hersteller bereitgestellte Daten oder wahlweise durch eine Wareneingangsprüfung der Lieferantenchargen.

Die Software sollte dann die Wareneingänge automatisch den Herkunftsdaten zuordnen können. Wird z. B. Schweinefleisch von einem Schlachtbetrieb bei einem Wurstproduzenten angeliefert, muss dieser auch die Informationen über die Herkunft der Schweine bereitstellen. Diese Lieferantencharge muss sich über den gesamten Produktionsprozess mitführen lassen. Durch Zuordnung eines Tracking-Codes kann die Lieferantencharge quasi mit der Produktionscharge aus dem Fertigungsauftrag verheiratet werden. „Wir empfehlen, den Tracking-Code zum Beispiel als QR-Code auf die Verpackung aufzudrucken, damit darüber bis zum Ursprungsproduzenten

zurückgetrackt werden kann“, erklärt Behrens. Über eine solche Funktion lässt sich die Herkunft eindeutig nachvollziehen und tracken. Zum Beispiel können Fleisch- und Wurstproduzenten, die eine solche Lösung nutzen, mit dem QR-Code alle benötigten Informationen zur Verfügung stellen. Der Kunde scannt an der Fleisch- oder Wursttheke den Code auf der Schnitzel-, Hähnchen- oder Wurstpackung per Handy und kann bspw. über eine Online-Plattform mit den hinterlegten Fertigartikeln die Herkunft eindeutig ermitteln.

Cloud macht Daten mobil

Flexibilität heißt hier auch die flexible Anbindung, Vernetzung und Ansteuerung der modularen Prozessanlagen bis zum 3D-Drucker. „Ohne Mobilität ist Industrie 4.0 hier nicht denkbar“, unterstreicht Holger Behrens. Für die flexible App-Erstellung steht ein umfassender Baukasten unter der Plattform SAP Fiori bereit, die kollaborative Zusammenarbeit in Teams wird durch SAP Jam unterstützt, also eine integrierte Social-Media-Kommunikationsplattform.

„Wir müssen eine schnelle Datenverfügbarkeit sicherstellen, ob On-Premise oder aus der Cloud, ob auf PCs oder mobilen Endgeräten via Apps.“ Aus diesem Grund haben die ERP-Experten von Cormeta die Branchenlösung Foodsprint auf SAP S/4 Hana gebracht und intensiv getestet. So verfügt das Berater-Team inzwischen über ein umfassendes Know-how für die Migrationsunterstützung bei S/4 Hana. „Wichtig für uns ist die Verknüpfung unseres langjährigen Prozess-Know-hows innerhalb der Lebensmittelbranche mit umfassender Technologie-Expertise“, verdeutlicht Behrens. „Vor der Umstellung der Branchenprozesse testen wir diese nochmals intensiv und begleiten die Kunden auf ihrem Weg in die digitale Transformation.“ Ein eigenes Technologie-Team übernimmt losgelöst von der eigentlichen ERP-Beratung die Umstellungen auf Hana bzw. S/4 Hana und den Support von SAP-Cloud- sowie mobilen Lösungen. Cormeta selbst betreibt derzeit mehrere Hana-Anwendungen für Entwicklungs- und Testzwecke im Haus.

Wer als mittelständischer Lebensmittelproduzent schließlich für das digitale Zeitalter und Industrie 4.0 gewappnet sein will, der kommt um eine durchgängige Daten- und Prozessunterstützung nicht herum, um letztlich durch Individualisierung und größtmögliche Transparenz den Weg in eine globale Wettbewerbswelt zu ebnen.

www.cormeta.de
www.magiccandyfactory.com

Was kommt als Nächstes?

Die magischen Treppen im Schloss SAP

Finanziert die SAP ihre neue Strategie durch versteckte Preiserhöhungen bei Bestandskunden? So mancher fühlt sich an Harry Potter erinnert beim Versuch, unbeschadet den Weg über die magischen Treppen in Schloss Hogwarts zu finden – die jedoch plötzlich und unerwartet ihre Richtung ändern.

Von Guido Schneider, Aspera

Für SAP-Lizenzen wie für Schloss Hogwarts gilt: Nur wenige wissen noch, wo's langgeht. Welche neuen Überraschungen erwarten SAP-Kunden in Zukunft?

Erkennbar ist auf alle Fälle ein Trend, der sich seit 2014 ausweitert und immer „kreativere“ Formen annimmt: Bestandskunden sehen sich immer häufiger mit unerwarteten Nachkäufen konfrontiert. Gibt es einen Weg über die sich ständig verändernden Treppen im Schloss SAP? Ja! Indem der kühne SAM-Manager das Schicksal in die eigenen Hände nimmt und sich wappnet.

1. Treppe: Pauschale für Non-SAP-DB-Nutzung

Die Pauschale für die Non-SAP-Datenbank-Nutzung (z. B. von Oracle) wurde zunächst von 11 Prozent auf 15 Prozent, dann auf 19 Prozent und jetzt auf 22 Prozent erhöht. Eine solche Pauscha-

le zu akzeptieren mag auf den ersten Blick als der einfachste Weg erscheinen, denn dann vermisst Oracle die unter den SAP-Applikationen laufenden Datenbanken nicht.

Experten-Tipp: Kostensparender könnte es allerdings sein, den Datenbank-Vertrag bei SAP zu kündigen und direkt zum Datenbank-Anbieter (z.B. Oracle) zu wechseln – vor allem, wenn ohnehin eine Oracle-Full-Use-Lizenz erforderlich ist (Stichwort: indirekte Nutzung). Was zunächst teurer erscheint, birgt einen entscheidenden Vorteil, denn es gilt, dies im Zusammenhang mit dem unvermeidlichen Wechsel zur Hana-Datenbank zu beachten. Bei der Migration von zum Beispiel Oracle zu Hana besteht so die Möglichkeit, Teile der Oracle-Datenbanken zu kündigen. So müssen nicht beide Datenbanken (Oracle und Hana) die gesamte Zeit der Migration von SAP lizenziert werden: Und das ist langfristig günstiger.

2. Treppe: SAP-Named-User-Lizenz

Die Named-User-Lizenzen machen in vielen Unternehmen den größten Kostenblock aus. Vergleichen wir sie mit einer breiten Marmortreppe, zu der wiederum fünf kleinere Wendeltreppen führen. Wer oben ankommen will, muss frühzeitig die richtigen Entscheidungen treffen.

Limited-Professional-Nutzer: Diese Treppe ist quasi verschwunden, denn SAP hat diesen rabattierten Lizenztyp namens „SAP Limited-Professional-User“ mit der PKL 2014/4 abgeschafft. Es blieb den Kunden überlassen zu definieren, wie die Einschränkung aussieht, wenn sie diesen günstigen Lizenztyp weiter nachkaufen wollten. Für Neukunden wird der Rabatt gar nicht mehr angeboten.

Experten-Tipp: Nutzen Sie in diesem Fall Ihre eigene Leiter! Vereinbaren Sie mit SAP eine individuelle Sondernutzung, die im Idealfall günstiger ist.

Direkte und indirekte Nutzung: Gemäß den AGBs und PKLs von SAP benötigen Kunden für die Nutzung der SAP-Software ein Nutzungsrecht. Dabei ist es unerheblich, ob der Zugriff auf die SAP-Software direkt (also z. B. über die SAP GUI) oder indirekt (z. B. über eine Schnittstelle und eine Drittsoftware) erfolgt. Bei der indirekten Nutzung liegt es nun beim SAP-Kunden festzustellen, ob der Anwender bereits eine ausreichende Named-User-Lizenz hat oder nicht. Ist dies nicht der Fall, dann kann der SAP-Kunde für diesen Anwender die sogenannte „SAP-Platform-User“-Lizenz erwerben. Mit dieser Lizenz darf der Anwender über beliebige Schnittstellen auf SAP-Software zugreifen und diese nutzen, solange er nicht auch direkt auf die SAP-Software zugreift. Im Grunde genommen ist diese Forderung der SAP keine neue Treppe. Neu ist seit 2015, dass die SAP diese Lizenz nun auch tatsächlich von ihren Kunden einfordert.

Experten-Tipp: Die Ermittlung der benötigten Lizenzen für Anwender, die ausschließlich über Schnittstellen auf SAP-Software zugreifen und diese nutzen, ist aufwändig. Zuerst muss festgestellt werden, über welche Schnittstellen auf SAP-Systeme zugegriffen wird. Danach muss festgestellt werden, ob auch SAP-Software-Nutzung vorliegt, denn nur dafür kann SAP ein Nutzungsrecht verlangen. Nun benötigt man bei den lizenzpflichtigen Schnittstellen (Add-ons) die Liste der Anwender. Diese Liste muss man jetzt mit den Anwendern vergleichen, welche bereits eine Named-User-Lizenz in den SAP-Systemen haben. Zu guter Letzt darf man dann die Anzahl der benötigten „SAP Platform User“ bei der SAP melden und Lizenzen nachkaufen. Für die Verwaltung dieser Lizenzen bietet SAP selbst keine Lösung an. Dies kann man nur mit einer externen SAP-SAM-Lösung realisieren. Durch die tägliche Änderung der Nutzung (direkt oder indirekt) sind SAP-Kunden nahezu verpflichtet, eine solche Lösung einzusetzen.

Developer-User-Lizenz: Die Prüfung der vorhandenen SAP-Developer-User-Lizenztypen ist aktuell ein wichtiges Thema für SAP. Die Entwicklungsumgebung muss vermessen werden und SAP verbietet die Vergabe von „Developer-Lizenztypen“ in der Produktion. Wenn Sie für die Modifikation von Software keine speziellen SAP-Developer-User-Lizenzen erworben haben und SAP die vergebenen Entwickler-Schlüssel aus dem Service-Marktplatz mit den vergebenen „Developer-Lizenzen“ vergleicht, kommen bei Abweichungen möglicherweise Nachlizenzierungen auf Sie zu.

Experten-Tipp: Klären Sie: Wer entwickelt tatsächlich, führt also Modifizierungen durch oder entwickelt Add-ons? Admin-Mitarbeiter brauchen keine SAP-Developer-User-Lizenz, nur weil sie die Workbench ausführen. Prüfen Sie, ob es Admins gibt, die eine „Developer-Lizenz“ haben, aber keine benötigen.

Technischen Accounts: Ein technischer Account ist schnell mal als kostenpflichtiger „Dialog-Benutzertyp“ angelegt, obwohl dieser eigentlich vom Benutzertyp „Service“, „System“ oder „Kommunikation“ sein sollte. Bei der Benutzerklassifizierung schaut SAP inzwischen genau hin. Ist ein Lizenztyp fälschlicherweise bei einem Account vom Benutzertyp „Dialog“ eingetragen worden, berechnet die USMM/LAW genau den Lizenztyp, der eingetragen wurde. Das kann teuer werden.

Experten-Tipp: Achten Sie darauf, alle technischen Accounts genau zu prüfen und gegebenenfalls umzuklassifizieren (den richtigen Benutzertyp wählen). Ohne ein magisches Hilfsmittel kommen Sie hier aber nicht weiter.

SAP-Test-Lizenzen: Auch ein beliebtes Thema für SAP, denn erfahrungsgemäß haben Unternehmen viele Test-Lizenzen in der Produktion. Inzwischen achtet SAP verstärkt darauf, da dies gemäß aktueller PKL nicht erlaubt ist (das sah früher noch anders aus). Wenn jeder dieser Accounts in der Produktion kostenpflichtig wird, kann das teuer werden.

Experten-Tipp: Analysieren Sie, ob die Test-Accounts überhaupt genutzt werden. Häufig ist das nämlich nicht der Fall. Erstellen Sie eine Liste aller Test-Accounts – und zwar VOR der Vermessung! – und lassen Sie sich diese von SAP bestätigen.

3. Treppe: NetWeaver Foundation for Third Party Applications

„Indirekte Nutzung“ – ein Zauberwort für SAP, für Kunden vermutlich das Unwort des Jahres 2015. Die Definition in der PKL 2016/2 hat die Verwirrung noch vergrößert. Kaum jemand versteht noch, was mit „direktem Datenbankzugriff auf SAP-Anwendungsdaten“ gemeint ist. Bei der nächsten Vertragsverhandlung sollte man als Kunde auf jeden Fall mit dem Thema rechnen.

Experten-Tipp: Klären Sie: Welche Third-Party-Applikation greift über eine Schnittstelle auf welche SAP-Anwendungsdaten zu? Wie viele Benutzer nutzen diese Applikation? Hier sind eine Vertragsanalyse sowie System- und Nutzungsanalyse unverzichtbar, um das maximale finanzielle Risiko zu ermitteln. Die abschließende



Guido Schneider
ist SAP-Lizenzexperte bei Aspera.

juristische Prüfung sollte bewerten, ob eine Urheberrechtsverletzung vorliegt oder nicht. Pro Non-SAP-Applikation ist jeder SAP-Kunde somit selbst gefordert, das Lizenzrisiko zu ermitteln. Ein Tool wie License Control for SAP von Aspera kann bei der Analyse einen Unterschied in Millionenhöhe ausmachen.

So oder so ähnlich könnte es immer weitergehen im Schloss SAP. Was kommt als Nächstes? Gewiss ist: Die Vertragsverhandlungen mit SAP werden nicht einfacher. Die Nachzahlungen für Bestandskunden steigen, obwohl sich an ihrer SAP-Nutzung oft nichts geändert hat. Während Kunden beständig nach Compliance streben, verfolgt SAP konsequent ambitionierte Umsatz- und Produktstrategie-Ziele – darin liegt das Spannungsfeld. Und so befinden sich die meisten SAP-Kunden erst am Anfang ihrer Heldenreise und die Situation scheint aussichtslos: der Gegner zu stark, der Held noch ungeübt. Doch dank Vorbereitung und der Hilfe eines Mentors – eines SAM-Experten und/oder Juristen – kann er das Blatt wenden. So herrscht er am Ende nicht nur wieder in seinem eigenen Reich, er spart auch noch Geld, ist ein gleichwertiger Verhandlungspartner und erntet die Anerkennung seiner Firma. Er muss sich nur dafür entscheiden.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100



IT-Security

Schutzgelderpressung de luxe

© Shutterstock.com

Beim Blick auf das vergangene Jahr drängt sich im Sicherheitsumfeld ein Begriff in den Vordergrund: Krypto-Ransomware.

Von Raimund Genes, Trend Micro

Eines zeigt sich für die Cyberkriminellen allzu deutlich: Damit lässt sich Geld verdienen. So weit nichts Neues... doch leider sehe ich nur allzu häufig eine Reaktion, die man sehr gut mit „Schockstarre“ – oder besser mit „Schockbequemlichkeit“, wenn es das Wort denn gäbe – bezeichnen könnte. Damit meine ich, dass man sich selbst mit der Aussage herausredet, das sei „ja nur ein Problem für Privatanwender“ oder schon „der GAU“ gewesen, der größte anzunehmende Unfall. Doch schlimmer geht immer! Bevor ich auf die konkreten Hintergründe eingehe, möchte ich Sie zu einem Gedankenexperiment einladen: Stellen Sie sich vor, Sie sind Geschäftsführer einer mittelständischen Firma. Die von Ihnen angebotene Dienstleistung wird Ihnen von Privatkunden förmlich aus der Hand gerissen, die Firma wächst und gedeiht. Sie möchten Ihre Kundenbasis erweitern bzw. den bestehenden Kundenstamm mit noch mehr Produkten und Dienstleistungen penetrieren. Beides bedeutet mehr Umsatz, Wachstum und am Ende des Tages Ihr Gehalt. Genau hier muss aber die Frage erlaubt sein, wieso man Cyberkriminellen diesen Geschäftssinn abspricht. Wieso geht man davon aus, dass der GAU hinter uns liegt? Wieso sollten Cyberkriminelle keine neuen „Kundenkreise“ erschließen bzw. uns mit „Produkten“ beglücken wollen? Hier möchte ich Ihnen zwei aktuelle Vorgehensweisen zeigen, mit denen uns Cyberkriminelle in diesem Jahr „beglücken“ werden. Auf der einen Seite die Ausweitung einer bekannten Masche – Krypto-Ransomware – auf andere Kundenkreise. Auf der anderen Seite ein „Produkt“ speziell für neue Kundenkreise – mit höherem Upfront-Investment, aber auch deutlich höherem Profit.

Das ursprüngliche Geschäftsmodell von Krypto-Ransomware ist einfach: Daten auf dem (privaten) PC werden verschlüsselt und damit zu Geiseln, die man gegen Zahlung eines bestimmten Betrags freikaufen kann. Der Gegenwert für die Geiseln steigt für den Erpressten in der Regel mit der Menge der Daten. Und genau an dieser Stelle ist der Anknüpfungspunkt für ein erweitertes Geschäftsmodell!

Wo findet man viele und wichtige Daten, für die deren Besitzer bereit ist, möglichst viel Lösegeld zu zahlen? Sie ahnen es vielleicht schon: in Datenbanken von Firmen. Genau deshalb haben sich Cyberkriminelle auf die Suche gemacht, und sie wurden fündig bei MongoDB, einer weitverbreiteten NoSQL-Datenbank. Um die Entwicklung zu vereinfachen, verzichtet sie in der Standardinstallation auf jegliche Authentifizierung. Wird eine solche Datenbank nun in den regulären Betrieb überführt und ist u. U. sogar noch aus dem Internet erreichbar, ist das Desaster programmiert: Angreifer verschlüsseln die Daten in der Datenbank und hinterlassen in ebendieser den Hinweis, dass die Daten gegen Zahlung von Bitcoins wieder entschlüsselt werden könnten. 2016 wurden bis zu 27.000 Datenbanken pro Tag als Geisel genommen.

Hat sich das Geschäftsmodell bewährt, sucht man nach Abwandlungen. Aktuell das „Entführen“ bzw. Verschlüsseln von Elasticsearch-Servern. Hinter dem Begriff Elasticsearch steckt eine Vielzahl von Suchmaschinen bei Webseiten und anderen Diensten. Man könnte jetzt lange darüber diskutieren, wieso überhaupt Produktivdatenbanken ohne Sicherung im Internet hängen. Fakt ist, dass immer neue Dienste im Internet bereitgestellt werden. Diese online zu stellen und sich dabei darauf zu verlassen, dass sie schon niemand findet, ist illusorisch. Hier sei ein Besuch bei shodan.io empfohlen, einer Suchmaschine für „Dinge“ (Server, Geräte, Dienste) im Internet. Salopp gesagt: Wenn Sie einen Dienst online anbinden, dann wird er auch gefunden. Ist der Dienst nicht sicher konfiguriert (und Datenbanken ohne Passwort sind hier ein sehr prominentes Beispiel) oder hat andere Sicherheitslücken, so muss man davon ausgehen, dass er kompromittiert wird. Insbesondere, wenn sich damit Geld machen lässt.

Zusammengefasst ist die Aussicht für die Zukunft (leider): „Schlimmer geht immer.“ Veranlassen Sie daher zielführende Sicherheitsmaßnahmen, auch mit Ausblick auf die Zukunft. Dies sollte natürlich nicht in Panik und Aktionismus ausarten – das andere Extrem, die Schockstarre, hilft aber eben auch nicht.

Raimund Genes ist Chief Technology Officer bei Trend Micro. Mit seinem Team ist er für die Entwicklung und Einführung neuer Methoden zur Erkennung und Bekämpfung von Malware und zur Abwehr von Wirtschaftsspionage verantwortlich.

IT-Security:

Sensible Unternehmensdaten, auch in SAP-Systemen, sind ein attraktives Angriffsziel für Hacker. Wie können sich Unternehmen am wirksamsten vor den neuesten Methoden der Cyberkriminellen schützen?

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100



Erfrischend...

Puh ... Die Suche nach IT-News macht mich immer total fertig.



SNAP!



 [it-daily.net](http://it-daily.net/newsletter)
/newsletter



Kompakte IT News frisch auf Ihren Bildschirm!

Sie haben die Wahl zwischen IT-Management und IT-Security

- + kostenlose Whitepaper, eBooks
- + 2 Ausgaben **itmanagement** mit **itsecurity** gratis per Post

 it-daily.net

Das Online-Portal von **itmanagement** & **itsecurity**



© Solcan Sergiu, Shutterstock.com

Optimierte Planung im Maschinen- und Komponentenbau

ERP & S/4 für Serienfertiger

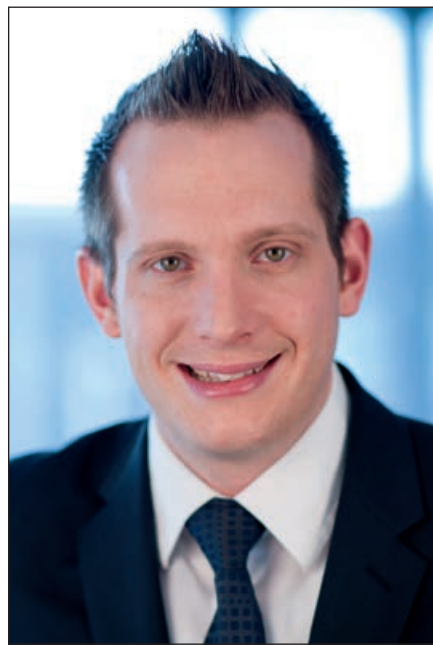
Serienfertiger im Maschinen-, Geräte- und Komponentenbau stehen vor der Herausforderung, ihre Fertigungsprozesse effizienter zu planen, um Termintreue sicherzustellen, Kapazitäten optimal auszuschöpfen und Lagerbestände zu verringern. Das Mittel der Wahl ist meist eine Umstellung der Produktionsplanung auf neue Tools – mit angepassten Templates und vordefinierten Funktionen geht das leichter.

Von David Reibnegger, Consilio IT-Solutions

Hersteller innovativer Produkte im Maschinen- und Komponentenbau folgen marktgetriebenen Trends wie Standardisierung, Modularisierung, Plattformstrategien und „Downsizing“. Die Produktionsprozesse wandeln sich hin zu Fließfertigung, synchroner Produktion und dezentralen Arbeitsformen im internationalen Umfeld. Gleichzeitig unterliegen die Produkte aber häufig einer variantenreichen oder kundenauftragsbezogenen Fertigung: Typisch sind komplexe Fertigungsprozesse mit umfangreichen Arbeitsplänen und oftmals langen Durchlaufzeiten. Das erschwert die Planung.

Was kann ein ERP-System leisten?

Enterprise-Resource-Planning-Systeme (ERP) arbeiten mit dem klassischen Ansatz des Material Resource Planning (MRP) aus den 70er- und 80er-Jahren des vorigen Jahrhunderts. Der Kern dieser Planung ist die Sukzessivplanung, bei der einzelne Teilbereiche schrittweise und zeitlich nacheinander geplant werden. Einflüsse aus späteren Planungsschritten werden dabei nicht berücksichtigt oder beruhen nur auf groben Schätzungen. Im Rahmen der Programmplanung werden Kundenbedarfe und Planprimärbedar-



David Reibnegger, Consulting Manager von Consilio IT-Solutions.

fe zum Produktionsprogramm zusammengestellt. Planprimärbedarfe können hierbei z. B. mittels einer Prognose aus Vergangenheitsbedarfen ermittelt werden. Im Rahmen des MRP-Laufs im ERP findet dann die Mengenplanung statt –

unter Berücksichtigung von Losgrößen und Lagerbeständen. Im Rahmen des MRP werden Elemente für Eigenfertigung und Fremdbeschaffung angelegt. Bei Eigenfertigung kann die Durchlaufterminierung über Vorgabewerte in Arbeitsplänen vollzogen werden. Die Komponentenverfügbarkeit wird mehrstufig für Baugruppen und fremdbeschaffte Komponenten gegen Bestand und vorhandene Zugangselemente geprüft.

Planung im ERP nicht ausreichend

Im Ergebnis der MRP-Planung werden jedoch häufig unrealistische, nicht machbare Pläne erzeugt. Die Hauptgründe hierfür sind die Rückwärtsterminierung und die fehlende Kapazitätsprüfung bei der Durchlaufterminierung.

So können bereits während des MRP-Planungslaufs Verfügbarkeiten verletzt werden: Ausgehend von einem vorgegebenen Fertigstellungstermin wird in der Regel mit Rückwärtsterminierung gearbeitet. In der Folge wird bei kurzfristigen Bedarfen dann häufig die (längere) Wiederbeschaffungszeit von Komponenten nicht eingehalten. Jedoch versuchen die Produktionsaufträge weiterhin den Bedarfstermin zu decken, obwohl benö-

tigte Komponenten zur Fertigung nicht mehr rechtzeitig beschafft werden können. Der Disponent muss diese Situation dann im ERP manuell korrigieren.

Die Durchlaufterminierung schließt nicht die Prüfung gegen Ressourcen mit ein. Erst im Rahmen der Kapazitätsplanung wird gegen die tatsächliche Auslastung der Maschinen geprüft. Zeitgleich zur Maschinenverfügbarkeit muss der Planer sicherstellen, dass alle Komponenten zum benötigten Vorgang verfügbar sind, da es sonst zu teuren Fehlteilen in der Produktion kommt. Ist keine ausreichende Kapazität an den Arbeitsplätzen vorhanden, kann nur noch manuell auf alternative Arbeitsplätze umgeplant werden. Hierbei muss der Planer jedoch die Reihenfolgen der Arbeitsvorgänge zur rüsto optimalen Einplanung beachten – zu hohe Rüstzeiten führen sonst zu langen Durchlaufzeiten. Aufgrund der komplexen Kriterien ist die Einplanung mit sehr hohem Aufwand verbunden.

Dieser hohe zeitliche und personelle Aufwand zur Sicherstellung der Liefertermine sowie die mangelnde Effizienz in der Planung entwickeln sich zu einer Hürde im zunehmenden globalen Wettbewerb. Um erfolgreich zu bleiben und ihre Position hier zu behaupten, müssen Maschinen- und Komponentenbauer ihre Geschäftsprozesse schneller und agiler gestalten und reibungslos miteinander verzahnen. Es gilt, Prozesse zu straffen, Durchlaufzeiten zu verkürzen und Produktionsressourcen optimal zu belasten. Überlastungen müssen frühzeitig erkannt werden, um rechtzeitig Gegenmaßnahmen zu ergreifen und somit schneller und effizienter im globalen logistischen Netzwerk agieren zu können als die Mitbewerber.

Der Planungsprozess

Entsprechend muss die Planung an diesen Herausforderungen ausgerichtet werden. Die Erzeugung machbarer Produktionspläne unter Berücksichtigung verfügbarer Kapazitäten, Materialien und anderer Ressourcen wie Fertigungshilfsmittel steht dabei im Vordergrund. Aufträge sollen so gebildet werden, dass Materialverfügbarkeit und Kapazitätsrestriktionen gleichzeitig berücksichtigt werden, um Ressourcenüberlastungen oder eine Einplanung von Fertigungsaufträgen ohne Materialverfügbarkeit zu vermeiden. Zeitintensive und aufwändige Ermittlung von Termin- oder Kapazitätsverletzung, wie weiter oben beschrieben, gilt es zu vermeiden.

Oberstes Ziel ist es, dass einmal dem Kunden bestätigte Termine auch eingehalten werden. Bei Einplanung von kurzfristig auftretenden Aufträgen und Ersatzteilaufträgen muss die Kannibalisierung von bereits bestätigten Kundenaufträgen verhindert werden. Dazu sollte von vornherein die automatische Einplanung von Aufträgen auf alternativen Anlagen und Maschinen gegeben sein. Alle notwendigen Komponenten sollen rechtzeitig zur Verfügung stehen, zu hohe Lagerbestände jedoch vermieden werden.

Angepasste Funktionen

SAP bietet seit Kurzem mit der Lösung SAP PPDS on ERP oder auch S/4 Hana integrierte und innovative Lösungen zur Produktions- und Feinplanung für das Supply Chain Management. Feinplanungsfunktionalitäten, welche Kunden bisher nur in Verbindung mit einer eigenen SCM-Installation anwenden konnten, stehen nun im ERP zur Verfügung. Bewährte ERP-Prozesse können somit in Verbindung mit Feinplanungsfunktionalitäten abgebildet und optimiert werden.

Diese Lösung ermöglicht eine genaue, mehrstufige Planung von Bedarfen und begrenzten Kapazitäten. Sie erzeugt zukünftig im SAP-ERP-System machbare und optimierte Produktionspläne auf Grundlage von Kapazitäts-, Fertigungshilfsmittel- und Materialverfügbarkeiten.

Bei Kleinserienfertigern im Maschinen- und Komponentenbau sind einige Besonderheiten zu beachten, auf die es Planungstools anzupassen gilt. Charakteristisch sind hier variantenreiche (Klein-) Serienproduktionen bzw. ein Portfolio ähnlicher Erzeugnisse desselben Grundtyps mit einem gleichen Fertigungsablauf für alle Varianten, außerdem die Bildung von Fertigungslosen. Typischerweise spielen Umrüstzeiten und -kosten eine wichtige Rolle.

Mit speziellen Templates der Consilio IT-Solutions GmbH für diesen Anwendungsbereich wird daher das Ziel verfolgt, Maschinen- und Komponentenherstellern die Einführung des neuen Planungstools durch vordefinierte Funktionen zu erleichtern. Dazu gehören Einstellungen zu Stammdaten im SAP ERP und S/4 Hana, Integrationsmodelle, Benutzer- und Planungsprofile, Customizing für den Produktionsplanungslauf sowie Einstellungen der Feinplanungstafel zur Auswertung von Ressourcenauslastungen. Ebenfalls vordefiniert sind die grafische Auswertung von mehrstufigen Auftragsstrukturen sowie ein Fehlteilmonitor

über alle Dispositionsstufen hinweg mit konsistenten Ausnahmemeldungen. Die Lösung umfasst mehrere angepasste Heuristiken: MRP, finite Bottom-up- und Top-down-Heuristik, Rückstandsauflösung und Fixierungsheuristik sowie Implementierungen zur funktionalen Erweiterung von SAP-Standard-Heuristiken.

Der vorkonfigurierte „MRP Live“ der Consilio-Lösung basiert auf der Hana-Technologie. Untertägige Läufe sorgen für eine rasante Deckungs- bzw. Terminsituation, entlang der gesamten Supply Chain. Planer besitzen somit stets ein aktuelles Bild der Situation und können im Falle von Ausnahmemeldungen z. B. bei Terminverletzungen schnell reagieren. Speziell auf die Disponenten und Fertigungsplaner ausgerichtete Fiori Apps unterstützen den Planer bei seiner Lösungs- und Entscheidungsfindung.

Unternehmen werden schließlich darin unterstützt, Ausnahmesituationen wie Terminverletzungen und Kapazitätsüberlasten frühzeitig zu erkennen und darauf zu reagieren. Sowohl die Priorisierung und Umterminierung von Aufträgen als auch die Berücksichtigung und Reduzierung von Puffern in Aufträgen (Fertigungsaufträgen und Netzplänen) zur Vermeidung von Um- oder Neuplanungen bei geringen Termin- und Mengenabweichungen können aktiviert werden. Ein Produktivitätsgewinn wird so nicht nur durch die maschinen- und anlagenabhängige Rüstzeitoptimierung, sondern auch durch die Einplanung von Aufträgen auf alternativen Anlagen und Maschinen ermöglicht.

Im Ergebnis wird ein machbarer und robuster Produktionsplan erzeugt, der sowohl Kapazitäts- und Materialverfügbarkeiten als auch technische Restriktionen und betriebswirtschaftliche Kriterien berücksichtigt. Der rechtzeitige Start von Beschaffung und Produktion sowie die frühzeitige Benachrichtigung der Disponenten bei Ausnahmen sorgen für eine höhere Termintreue. Durch die zeitgerechte Einplanung können die Bestände über alle Dispositionsstufen hinweg gesenkt werden. Optimierung der Anlagenauslastung, der Rüstzeiten sowie verkürzte Durchlaufzeiten erhöhen die Produktivität – und somit auch die Wettbewerbsfähigkeit.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100

CONSILIO
IT-Solutions



SolMan-Umstieg

Zukunft 7.2

Aus funktionaler Sicht müssen Kunden den Wechsel von SAP Solution Manager 7.1 auf 7.2 nicht fürchten. Alle Funktionalitäten der älteren Version werden auch in der neuen Version zur Verfügung stehen und nicht, wie immer wieder zu hören, nur noch Großkunden vorbehalten oder gegen Zusatzlizenzierung nutzbar sein. Stattdessen kommen neue innovative Themen und Funktionen hinzu.

Von Carl Christoph Winter, SNP

Ein wichtiger Aspekt für die Planung des Releasewechsels liegt darin, dass der offizielle Standardsupport für den Solution Manager 7.1 am 31. Dezember 2017 endet. Kunden, die danach noch den SAP Solution Manager 7.1 nutzen, bekommen weiterhin Unterstützung durch SAP, frei nach deren Grundsatz „support never ends“. Dafür müssen Unternehmen aber im Rahmen des kundenspezifischen Supports gegebenenfalls zahlen oder länger auf Fehlerkorrekturen warten. Gerade im zertifizierten Umfeld, in dem auch SAP-Solution-Manager-Szenarien und -Prozesse auditiert werden, sehen Prüfer die Nutzung von Software, die nicht länger im Standard-support unterstützt wird, kritisch.

S/4 Hana als Treiber

Für viele Kunden entsteht durch die im Unternehmen anstehenden S/4-Projekte großer Druck. Sie müssen bereits im Vorfeld genau planen und entscheiden, welche ersten und welche folgenden Schritte für sie richtig sind. So steht der SAP Activate Content, die Best Practices für die S/4-Implementierung entlang der SAP-Activate-Methode, nur für den SolMan 7.2 zur Verfügung. Für den Solution Manager 7.1 werden diese Inhalte nicht bereitgestellt. Die Implementierung eines SolMan 7.2 ist daher der erste wichtige Schritt für Kunden, die sich mit dem Thema S/4 Hana auseinandersetzen. Nicht nur der Activate Content ist für S/4-Hana-Kunden relevant: Beim Blick auf die SAP-S/4-Hana-Roadmap, die SAP ihren Kunden für die Erstellung einer individuellen Roadmap an die Hand gibt, finden sich Themen, die erst mit dem Release 7.2 im benötigten Funktionsumfang bereitstehen.

Alle Endgeräte

Passend zur Kopplung an S/4 Hana unterstützt auch der SolMan 7.2 die neue



Dr. Carl Christoph Winter ist Managing Director bei SNP.

User-Interface-Technologie Fiori. Kunden können, ausgehend von den zur Verfügung gestellten SolMan-Fiori-Apps, ebenso intuitive Benutzeroberflächen zur Verfügung stellen wie ITSM-Cloudlösungen, die in letzter Zeit gegen den SolMan positioniert wurden und bei einigen Kunden aufgrund der einfachen Bedienbarkeit zum Einsatz kamen. Dank der Nutzung von HTML5 können die SolMan-Apps auf allen Endgeräten, die HTML5 unterstützen, eingesetzt werden, was für die gängigen Mobile Devices und Smartphones gilt.

Custom Code

Custom Code Management (CCM) bzw. Custom Code Lifecycle Management (CCLM) gab es schon in früheren Versionen des Solution Manager, wurden bisher aber nur von einer überschaubaren Anzahl von Kunden genutzt. Die Umstellung auf Hana und S/4 Hana bedeutet, dass sämtliches Coding, das nicht im SAP-Standard

verfügbar ist, hinsichtlich Hana überprüft und überarbeitet werden muss. Bei Kunden, die SAP schon länger im Einsatz haben, hat sich über die Jahre womöglich einiges an eigenentwickeltem Coding angesammelt. Man geht davon aus, dass bis zu 65 Prozent dieses Codings kaum oder gar nicht genutzt werden oder inzwischen im SAP-Standard verfügbar sind (Quelle: SAP SE). Dieses Coding anzupassen ist nicht sinnvoll. Custom Code Management bietet sich an, das nicht genutzte Coding zu identifizieren und zu entfernen, um erst dann die eigenentwickelten Komponenten anzupassen.

Solution Documentation

SAP hat das Thema Solution Documentation (Prozess- und Lösungsdokumentation) am intensivsten überarbeitet und unterstützt nun etliche Funktionen, die von Kundenseite seit Langem gefordert werden. So löst der SAP Solution Manager 7.2 die seit Langem kritisierte Einschränkung auf eine Prozesshierarchie mit lediglich drei Ebenen auf und macht nun bis zu 99 Ebenen möglich. Zudem wird ein integrierter und innerhalb des Supports kostenfreier Editor zur Abbildung der Prozesse nach BPMN (Business Process Model and Notation) zur Verfügung gestellt, sodass die Prozessdokumentation innerhalb des Solution Manager erfolgen kann, ohne dass ein zusätzlicher externer Editor angebunden werden muss. Gerade für Kunden, die S/4-Projekte planen, ist diese Funktion interessant. Im Rahmen des Wechsels zu S/4 werden die zukünftigen Prozesse dokumentiert – im SAP Solution Manager kann dies basierend auf Content der SAP innerhalb der etablierten Technologie erfolgen, ohne dass zusätzliche Lizenzen erworben werden müssen. Die enge Verzahnung von Solution Documentation und ITSM-Szenarien ermöglicht es, die Dokumentation in Zukunft in das Change Management einzubinden, um

die Dokumentation stets auf dem neuesten Stand zu halten. Den größten Mehrwert kann man im Rahmen des Testmanagements für die S/4-Projekte erzeugen, wenn das Testmanagement basierend auf der neuen Lösungsdokumentation aufgebaut wird. Um diese Erweiterungen der Lösungsdokumentation zu ermöglichen, wurde die komplette technische Basis der Solution Documentation umgestellt, sodass sich für alle Szenarien, die auf deren Inhalte und Funktionen zugreifen, teilweise erheblicher Anpassungsbedarf ergibt.

Content Activation

Der Schritt, in dem die bestehende Solution Documentation auf die neue Basis

migriert wird, heißt Content Activation. Sie ist für Kunden mit produktiver Nutzung der Solution Documentation im Solution Manager 7.1 vor allem dann ein kritischer Punkt im Upgrade, wenn die technische Basis der Solution Documentation erweitert wurde. Hier muss vor dem Upgrade genau analysiert werden, welche Anpassungen in der Modellierung gemacht wurden und wie sich diese während der Aktivierung verhalten bzw. welche Maßnahmen ergriffen werden müssen, um die Aktivierung innerhalb des Upgrades erfolgreich abzuschließen. Kunden, für die ein Testlauf in der Cloud Appliance Library (CAL) aufgrund von Compliance-Bestimmungen nicht möglich ist, müssen diese Tests in einem eigens installierten System durchführen. Dabei muss man berücksichtigen, dass die Aktivierung nicht schrittweise, sondern nur einmal pro System erfolgen kann.

Die neue Test-Suite

Das Thema Testmanagement ist von den Solution-Manager-Szenarien am intensivsten mit der Solution Documentation verknüpft. Hier ergeben sich die größten Abhängigkeiten, sodass das Testmanagement auch nicht Teil des offiziellen Solution Manager 7.2 Ramp-up war und erst mit der General Availability (SP 3) im August verfügbar war. Vor allem die neuen Möglichkeiten, die das Testmanagement bietet, fallen ins Auge. Hier wurde eine bestehende Lösung, die oft nur zusammen mit anderen Testmanagement-Lösungen zum

Area	Impact	Effort	Comment
Project Management			No disruption to 7.1 functionality
IT Service Management			No disruption to 7.1 functionality
Landscape Management			Simplification & Improvement
Application Operations			No disruption to 7.1 functionality
Data Volume Management			No disruption to 7.1 functionality
Change Request Management			Landscape concept changed (SolDoc, Branches)
Solution Documentation			Redesign / new concept of Solution Documentation
Test Management			Redesign / new concept of Solution Documentation
Custom Code Management			Redesign of technical infrastructure
Business Process Operations			Redesign / new concept of Solution Documentation

Grobe Übersicht der Szenarien und des zu erwartenden Umstellungsaufwands. Hierbei unberücksichtigt bleiben kundenspezifische Ausprägungen, die eine zusätzliche Komplexität schaffen.

Einsatz kam, so erweitert, dass nun alle Anforderungen an ein professionelles und vollumfängliches Testmanagement-Tool erfüllt sind – inklusive der Möglichkeit zum automatischen Testen. Vor diesem Hintergrund wurden auch SAP TAO sowie der SAP Solution Manager Adapter for HP ALM von der SAP-Preisliste genommen. Sie werden nur noch für Kunden, die die Lösung im Einsatz haben, gewartet.

Upgrade: Planung und Roadmap

Aus technischer Sicht muss im Solution Manager Upgrade eine Instanz, in der beide Serverkomponenten vereint vorliegen, in Abap und Java-Server getrennt werden. Viele Kunden spielen mit dem Gedanken, den SolMan 7.2 mit der Hana-Datenbank, die für den Solution Manager lizenzfrei verfügbar ist, zu implementieren, um erste Erfahrungen zu sammeln. Besonders wenn Hana als Option infrage kommt, ist das kein einfaches technisches NetWeaver-Upgrade. Die bereits beschriebenen Umstellungen in der Solution Documentation und die sich daraus ergebenden Herausforderungen für die abhängigen Szenarien machen aus dem SolMan-Upgrade ein aus fachlicher Sicht herausforderndes Projekt.

Optionen für den Releasewechsel

Erstens: Upgrade der bestehenden Solution-Manager-Installationen. Gilt vor allem

für Kunden, die den Solution Manager für technische Szenarien bzw. Szenarien einsetzen, die wenig Abhängigkeiten von der Solution Documentation haben.

Zweitens: Neuinstallation des Solution Manager 7.2 mit anschließender Migration der Belege und Dokumente im Solution Manager 7.1. Diese Option bietet die Möglichkeit, sich bei der Migration von nicht benötigten Zwischenversionen, die in der Solution-Manager-Datenbank gespeichert wurden, zu trennen.

Drittens: Komplette Neuimplementierung des SolMan-7.2-Systems und Neuaufbau der Dokumentation und der Szenarien. Diese Option ist vor allem für Kunden interessant, die sich konkret mit dem Wechsel zu S/4 Hana befassen. Diese Kunden können für die neue Landschaft direkt das neue Release nutzen und die Dokumentation neu für die S/4-Umgebung erstellen.

Zwischen den beiden ersten Optionen gibt es einen recht großen Graubereich: Themen wie auditierte IT-Prozesse, komplexe Zusatzentwicklungen, aber auch Pläne für die Zusammenlegung mehrerer Solution-Manager-Installationen innerhalb eines Unternehmens können den Ausschlag für die Entscheidung geben und müssen individuell bewertet werden.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100



S/4 Hana und SAP-Datenmanagement

Ein gutes Werkzeug ist zu wenig

Unternehmen bezeichnen oft ihre Mitarbeiter als den großen Erfolgsfaktor. Zu den unternehmerischen Assets zählen auch Patente, Produktionsverfahren und über Jahre entwickelte Unternehmensprozesse. Aktuell nennen nur wenige in diesem Zusammenhang ihre Daten.

Von Erwin Maier, Alegri

Getrieben durch die digitale Transformation erhalten Daten in Unternehmen eine bisher nicht gekannte Bedeutung. Der Anspruch an Qualität und Verfügbarkeit der Daten – im Sinne der Integration – steigt stark an. Dem steht entgegen, dass die dafür notwendigen Prozesse und Werkzeuge des Informationsmanagements oft noch gar nicht eingeführt sind oder den Anforderungen nicht genügen. Neben der Unsicherheit der korrekten Einschätzung der Kritikalität der Daten fehlen oft Kenntnisse, wie man aus Daten effektiv Informationen für die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit ableiten kann. Effiziente Geschäftsprozesse erfordern hochwertige Daten. Führungskräfte sollten daher einen angemessenen Umgang mit den Unternehmensdaten etablieren.

Die Praxis zeigt, dass viele Fragestellungen heute nur unvollständig beantwortet werden können, z. B.: Welche Daten sind im Unternehmen grundsätzlich vorhanden? Wo befinden sich diese Daten, welche Qualität haben diese? Von wem und welchen Systemen werden diese Daten genutzt? Wer ist für die Daten verantwortlich? Welche Daten stellen einen Mehrwert für das Unternehmen dar? Oder: Welche Daten verursachen unnötige Kosten?

Unternehmen agieren in einem komplexen technisierten Umfeld, in dem Informationen zunehmend wertvoller und geschäftskritischer werden; die Daten müssen jedoch professionell gemanagt werden. Ein valider Ansatz dafür betrachtet immer die Dimen-

sionen Daten, Prozesse und Organisation. Aus diesen drei Dimensionen entwickeln sich die Anforderungen an das Enterprise Information Management. Sie müssen gemäß den Vorgaben der Information Governance ausgerichtet werden. Diese ist mehr denn je eine strategische Aufgabe. Bezüglich Daten stellen sich Fragen nach der Qualität (Vorgaben und Prozesse), der Dateneffizienz/-integration (Datenarchitektur und eindeutige Verantwortung) und dem Management des Informationslebenszyklus (Vorgaben und Prozesse).

In vielen Unternehmen wurde erkannt, dass Datenmanagement ein „Fulltime Job“ ist und nicht nebenher erledigt werden kann. Wie jede neue Disziplin muss es zunächst aufgebaut werden. In der Automobilindustrie wird gerade die Erfahrung gemacht, dass Elektrofahrzeuge nicht so einfach auf dem Markt zu etablieren sind. Deshalb ist man trotz langjähriger Erfahrung im Automobilbau dazu übergegangen, ganz neue Abteilungen für Elektrofahrzeuge zu gründen, um Fahrzeuge zur Serienreife zu bringen, die vom Kunden akzeptiert werden.

Ähnlich wird es Unternehmen im Informationsmanagement gehen, auch hier wird eine gewisse Lernkurve nicht vermeidbar sein. Es empfiehlt sich daher, für die ersten Schritte professionelle Unterstützung einzukaufen, da man sich so die ein oder andere schmerzliche Erfahrung sparen kann. Zu Beginn ist die Verantwortlichkeit für das Informationsmanagement zu etablieren; dies

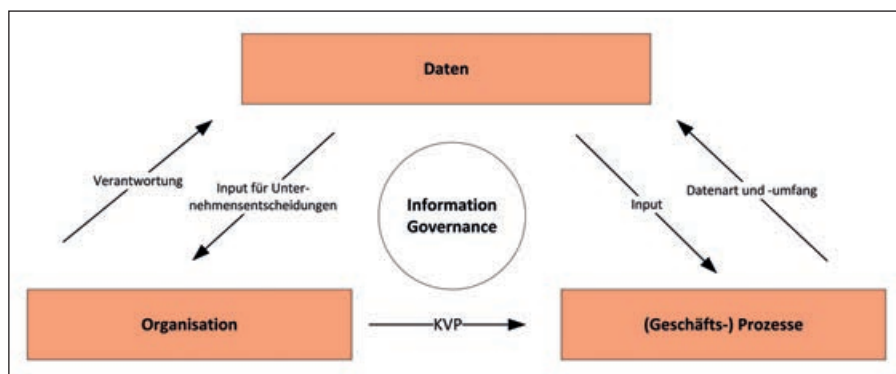


Erwin Maier ist Managing Consultant bei Alegri International Services für den Bereich S/4-Hana-Integration.

ist Aufgabe der Unternehmensleitung. In vielen Organisationen wurde dazu die Rolle des Chief Data Officer (CDO) geschaffen. Der CDO ist ein neuer Vertreter im C-Level: Er treibt die digitale Transformation im Unternehmen voran, übernimmt Verantwortung im Aufbau von Prozessen und Rollen für das Informationsmanagement und sorgt für ein klares Verständnis über die Datenarchitektur im Unternehmen. Er wirkt für die unternehmensweite Durchsetzung der von seinem Bereich festgelegten und abgestimmten Information Governance.

SAP-Strategie

Der Stellenwert des Enterprise Information Management bei SAP steigt stark. Die „neue“ Technologie Hana macht nur wirklich Sinn, wenn hochwertige Daten zur Verfügung stehen. Was hilft eine Auswertung in Sekunden, wenn die darunterliegenden Daten minderwertig sind? Echtzeit ist nur sinnvoll, wenn die Datenbasis definiert und sauber ist. S/4 Hana bietet heute schon umfangreiche Möglichkeiten, operative Daten der Business Suite direkt selbst zu verarbei-



Daten, Prozesse und Organisation: Aus diesen drei Dimensionen können Unternehmen die Anforderungen an ein zielführendes Enterprise Information Management entwickeln.

Bereich	Beschreibung	
Identifizieren	Daten	Datenherkunft bestimmen
	Datenprofilierung	Ursache und Quelle schlechter Daten identifizieren
	Metadatenmanagement	Metadaten bestimmen
Definieren	Datenqualität	Information Governance festlegen
	Geschäftsregeln	Regeln für Datenvalidierung und -bereinigung festlegen
	Fachterminologie	Business-Glossar erstellen
Überwachen	KPI	Data Quality Scorecards aufbauen
	Schwellwerte	Prozesse, Regeln, Muster, Kosten usw. einrichten
Bewerten	KPI	Data Quality Scorecards auswerten
Verbessern	Datenqualität	Nutzung von Prozessen, Workflows und Regeln für die Datenbereinigung

Wichtige Prozesse für Information Governance Management (verstehen sich als Qualitätskreislauf) entwickeln.

Eckpunkte für die strategische Ausrichtung für Hana Data Integration

Adaptive Tooling: Bereitstellung eines Werkzeugkastens, der durch ein flexibles Lizenzierungsmodell für unterschiedliche Technologien genutzt werden kann, ohne jedes Mal konkrete Komponenten lizenzieren zu müssen.

Hana-Centric: Administration und Monitoring sowie Security werden komplett über Hana-Werkzeuge abgebildet.

Support Disparate Data for Digital Business: Unterschiedlichste Datentöpfe können „out of the box“ zugänglich gemacht und im zentralen Hana-System verarbeitet werden.

Automated Data Provisioning: Ein selbstlernendes System, das Daten aufspürt und bearbeitet, um diese dann performanceoptimiert bereitzustellen.

Data and Application Integration: Unterstützung von Messaging und anderen Schnittstellen zur Nutzung von Daten- und App-Paradigmen.

Hybrid Deployment Model: Die zur Verfügung stehenden Werkzeuge sind immer gleich, ob als Cloud Service oder als On-premise-Installation.

lität ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Und für die Erstellung von Vorhersagen (Predictive Analytics) in Echtzeit liegt es auf der Hand, dass nur eine gute Datenbasis gute Ergebnisse liefern kann. SAP hat daher eine Offensive für eine bessere Integration und Datenqualität gestartet mit einer zunehmenden Zentralisierung und Konsolidierung, wie an der Werkzeug-Landschaft für Hana 2.0 ersichtlich ist. Unter den Begriffen Hana Smart Data Access, Hana Smart Data Integration und Smart Data Quality werden Lösungen gesammelt und bereitgestellt. Mit Hana Smart Data Integration, SAP Smart Data Quality und Hana Cloud Integration (HCI) wird ein klares Signal gesendet, wo SAP künftig die Hausaufgaben des Kunden sieht. Aber auch etablierte Werkzeuge wie z. B. SAP Master Data Governance (MDG) befinden sich in der Überarbeitung, um den Kunden besser bei seinen Aufgaben zu unterstützen. Mit MDG können SAP-Business-Workflows genutzt werden, die z. B. den Datenverantwortlichen informieren, wenn Stammdaten geändert oder Duplikate erstellt werden. Außerdem lassen sich Anforderungen an Compliance und Auditierung mit der Nachverfolgung aller Änderungen und Genehmigungsprozesse erfüllen.

Empfehlungen

Trotz der zahlreichen Werkzeuge im Umfeld von Enterprise Information Management kommt kein Unternehmen allein durch die Einführung von Werkzeugen ans Ziel. Als Berater beginnen wir daher mit unseren Klienten beim Aufbau der notwendigen Organisation und unterstützen dies mit einer aussagekräftigen Analyse des Datenbestandes. In diesem Kontext ist weniger wichtig zu wissen, wie viele Gigabyte an Daten wo liegen, als vielmehr, welche Daten im Unternehmen wo erzeugt werden, wem diese „gehören“, welche Wertigkeit diese für

das Unternehmen haben und welchen gesetzlichen Anforderungen sie unterliegen. Um diesen Aufgaben gerecht zu werden, sind wie erwähnt Rollen und Verantwortlichkeiten im Informationsmanagement anzupassen. Neben dem CDO ist dies der Dateneigner (Data Owner), der für eine Daten-Domäne im Unternehmen verantwortlich ist – oft aus dem Bereich, der die größte Kenntnis über die entsprechenden Daten hat (z. B. Kundendaten im Vertrieb). Ein Datenarchitekt (Data Architect) ist für eine ganzheitliche Datenarchitektur verantwortlich; er integriert Daten und setzt diese zueinander in Beziehung. Ein Datensteward (Data Steward) unterstützt den Dateneigner bei der Qualitätssicherung von Daten und stellt im operativen Betrieb sicher, dass die Daten den Anforderungen an Korrektheit, Konsistenz, Relevanz und Vollständigkeit entsprechen. Bestehende Rollen wie Business-Prozessmanager (Business Process Manager) müssen im Enterprise Information Management eingebunden werden. Das Vorgehen ist immer ganzheitlich zu sehen, es erfordert ein Umdenken in der Wahrnehmung und im Umgang mit Daten beim oberen und mittleren Management. Erst nachgelagert wird dann durch den Einsatz von Werkzeugen die qualitätsgesicherte Erzeugung und Bereitstellung der Daten in den Geschäftsprozessen unternehmensweit sichergestellt. Das Alegri-White-Paper „SAP-Datenmanagement. Neue Herausforderungen mit Hana“ beleuchtet weitere Aspekte und kann kostenfrei angefordert werden.

ten. So entfallen der Datentransfer und die Datenverarbeitung in einem separaten Data Warehouse – ein signifikanter Zeitgewinn. Fachbereiche sind imstande, umfangreiche Daten ohne die Nutzung eines BW-Systems sofort und in Echtzeit auszuwerten. Auch bei allen Szenarien des Internet of Things (IoT) sind Datenintegration und Datenqua-

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100



Lösungsdokumentation und Hana Readiness

Im Rahmen der Upgrade-Strategie des SolMan ist die Lösungsdokumentation eines der größten Themen. Zwar ist der Aufwand einer Umstellung erheblich, aber eine gute Investition in die Zukunft.

Von Matthias Kneissl, Q-Partners

Bei Weitem nutzen noch nicht alle Kunden die Szenarien des Solution Managers vollumfänglich. Diejenigen, die jedoch die Lösungsdokumentation im Einsatz haben, tun sich mit den erforderlichen Umstellungen schwer. Wer vor zwei Jahren bereits auf die Warnungen von SAP und die künftige Umstellungswelle gehört hat, ist fein heraus. Für alle anderen bedeutet es, Strukturen neu zu gestalten und anzupassen. Dabei gibt es verschiedene Szenarien. Der Umfang des Invests, aber auch des Ergebnisses ist eng miteinander verbunden. Die einfachste Variante ist es, im Rahmen des Upgrades die bestehenden Strukturen zu übernehmen. Dies ist insbesondere dann jedoch nicht zielführend, wenn in der Vergangenheit ein Dokument als Business Blueprint für alle Prozesse im MM-Modul erstellt wurde. Letztendlich soll ja alles künftig auf Prozessschritzebene modelliert werden und nicht in einer modulorientierten Sichtweise. Dabei ist es für einige meiner Anwender schon eine große Herausforderung, eine Modellierung auf Prozessebene durchzuführen oder dies nachzudokumentieren. Bis auf wenige Ausnahmen ist dies eine Herausforderung, die eine IT allein gar nicht schaffen kann. Der Ansatz, nun die Dokumente auf eine Filesystemablage zu migrieren oder gar in Sharepoint einzuchecken, weil das dort so einfach geht und wunderbar „kollaborativ“ ist, ist der schlechteste Ansatz, den man strategisch wählen kann. Vielen Anwendern ist dabei noch gar nicht klar, was der S/4-Umstieg bedeutet. SAP stellt dabei immer wieder klar, dass es sich hier um eine SAP-Neueinführung, ein neues Produkt, handelt. Es ist nicht mit einem bekannten Releasewechsel zu vergleichen, bei dem zwar hin und wieder eine Oberfläche neu war, aber im Großen und Ganzen so weitergearbeitet werden konnte wie bisher. Gerade diese Herausforderung führt dazu, dass ein SAP-Anwender ohnehin seine Prozesse zunächst einmal analysieren und aufnehmen und im zweiten Schritt mit den in S/4 Hana gelieferten Umfängen abgleichen muss. Wie bei einer Neueinführung ist dann hier auch der Aufwand und Business Value zu betrachten und zu beurteilen. Zwar steht S/4 Hana noch nicht zwingend vor der Tür des IT-Leiters, aber es kommt näher. Daher gibt es keinen besseren Start, als nun

in eine gute und geeignete Prozessdokumentation zu investieren. Der SolMan 7.2 wurde bewusst von SAP so vorbereitet, dass Enterprise-Support-Kunden mit einem guten Prozessmodellierungswerkzeug versorgt werden. Darüber hinaus wird nun sinnvollerweise in beiden Richtungen – aus der Technik und Umsetzung und auch aus der Prozessbrille – ein gutes Werkzeug zur Dokumentation vorgegeben. Mit der Umstellung ist die Lösungsdokumentation – so, wie es sein soll – auch ein grundlegender Bestandteil des Change-Management-Prozesses im SolMan. Technische Änderungen werden immer mit Dokumentationsänderungen verknüpft und gemeinsam „produktiv“ gesetzt. Einerseits als technisches Objekt im Produktivsystem, parallel jedoch auch als Dokumentation. Diese Form der nahtlosen Integration ist jahrelang von Kunden gefordert worden. Ich finde es bedauerlich, dass oft genau diese SAP-Anwender sich nun über die Integration beklagen und jammern, dass damit nach der Produktivsetzung eben nicht mehr nachdokumentiert werden kann. Dem kann man relativ einfach entgegenhalten, dass im praktischen Leben ein IT-Mitarbeiter nichts nach einer Produktivsetzung nachdokumentiert, sondern bereits am nächsten Problem oder dem nächsten Projekt arbeitet. Allein die Form der Tool-Integration oder des Schweizer Taschenmessers zeigt schon, dass diese Integration ein Sharepoint oder eine Fileablage gar nicht leisten kann. Dies geht weiter bei Themen wie Projekt- oder Testmanagement sowie der notwendigen Kosten- und Leistungsverrechnung. Wann immer ein SAP-Anwender sich hier für externe Tools entscheidet, ist ebenfalls die Entscheidung für eine aufwändige Schnittstelle oder einen deutlichen Funktionsverlust gefallen.

In Summe hat SAP mit dem SolMan 7.2 hervorragende Tools bereitgestellt, die wunderbar als Vorbereitung auf den S/4-Umstieg genutzt werden können. Die Herausforderung liegt darin, die erforderlichen Investitionen auch einzugehen und die dafür notwendigen Personen in ein solches Vorbereitungsprojekt zu integrieren. Ein erster Schritt ist damit getan, die Lösungsdokumentation – sofern sie bereits existiert – sinnvoll in die neue Struktur des SolMan 7.2 zu übernehmen und nicht in eine Fileablage „wegzuwerfen“.

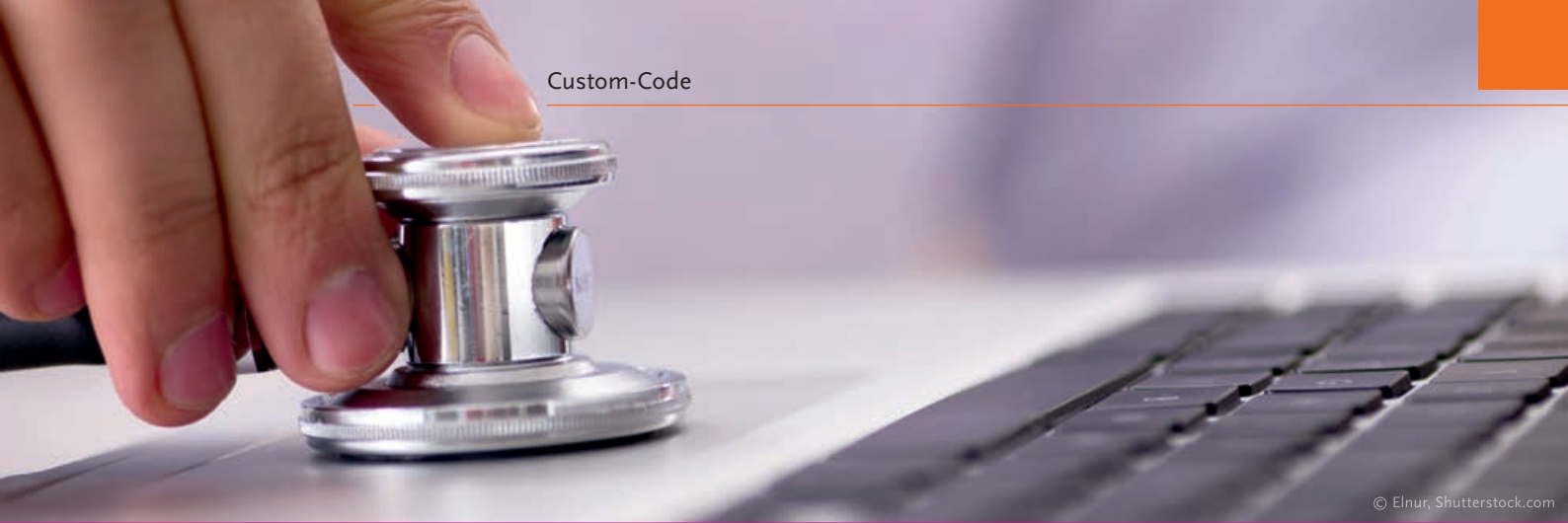


Matthias Kneissl ist einer der führenden SolMan-Experten in der deutschsprachigen SAP-Community.

Der **SAP Solution Manager** – oder SolMan, wie er liebevoll von der SAP-Community genannt wird – ist der zentrale Punkt für Service und Wartung. In einer hybriden IT-Architektur – on premise und on demand – gewinnt Maintenance nochmals an Bedeutung.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100





On-Hana-Wechsel

Stunden der Code-Doctors

Beim On-Hana-Systemumstieg sind SAP-Bestandskunden mit erzeugtem Custom-Code angehalten, diese Programmdateien unter die Lupe zu nehmen und anzupassen. Bei dieser architekturbedingten Therapie hilft Automatisierung.

Von *Stefan Hetges, Smartshift Technologies*

Es ist vor allem der bereitgestellte Business-Content, der die SAP-Standardsoftware bei SAP-Kunden so begehrt gemacht hat und nach wie vor macht. Es ist aber auch die Möglichkeit, SAP-Software zu verändern. Und zwar in der Art zu verändern, wie es die individuellen Business- und Prozessnotwendigkeiten (Intellectual Property, kurz: IP) zur Abbildung in der Software erfordern. Dabei kann es sich um kleinere Programmänderungen oder -erweiterungen handeln, wie etwa die Ergänzung um eine Telefonnummer in einem Report. Dies können aber auch praktisch komplett neu erstellte beziehungsweise von Entwicklern geschriebene Funktionskomponenten zur Unterstützung respektive Abwicklung firmenspezifischer, teils sehr fein granularer und wettbewerbsdifferenzierender Business-Prozesse sein, wie etwa eine umfangreiche Ersatzteilemanagement-Lösung oder eine Branchenapplikation für die Qualitätssicherung.

So wurde im Laufe der letzten über 20 Jahre weltweit ein immenses Volumen an sogenanntem Custom-Code basierend auf Programmierlogikmethoden bei oder von SAP-Kunden erzeugt. Dieser Programm-Code inklusive der hinterlegten Regeln oder Logiken erwecken letztendlich die vielen, vielen SAP-Transaktionen zum Leben, die für ein Funktionieren einer SAP-Software in einem Unternehmen verantwortlich sind.

Kreiert wurde derlei Custom-Code vor allem mittels Abap-Programmierung (Abap-Coding). Wobei es sich bei Abap um eine Programmiersprache (oder bei

der Abap-Workbench um eine Entwicklungsumgebung) handelt, die sowohl unstrukturierte, strukturierte wie auch objektorientierte Programmierung erlaubt. Praktisch täglich kommt nach wie vor neuer Custom-Code hinzu. Zehn Millionen Code-Zeilen, aber auch schon mal das Doppelte allein bei einem Unternehmen sind keine Seltenheit. Groß ist die Schar an SAP-Anwendungsentwicklern allemal. Konzerne beschäftigen mitunter Hunderte von SAP-Programmentwicklern. Und auch bei einer mittelständischen Firma kann eine Anwendungsentwickler-Division eine Mannschaft von 15 oder 20 SAP-Programmierern umfassen.

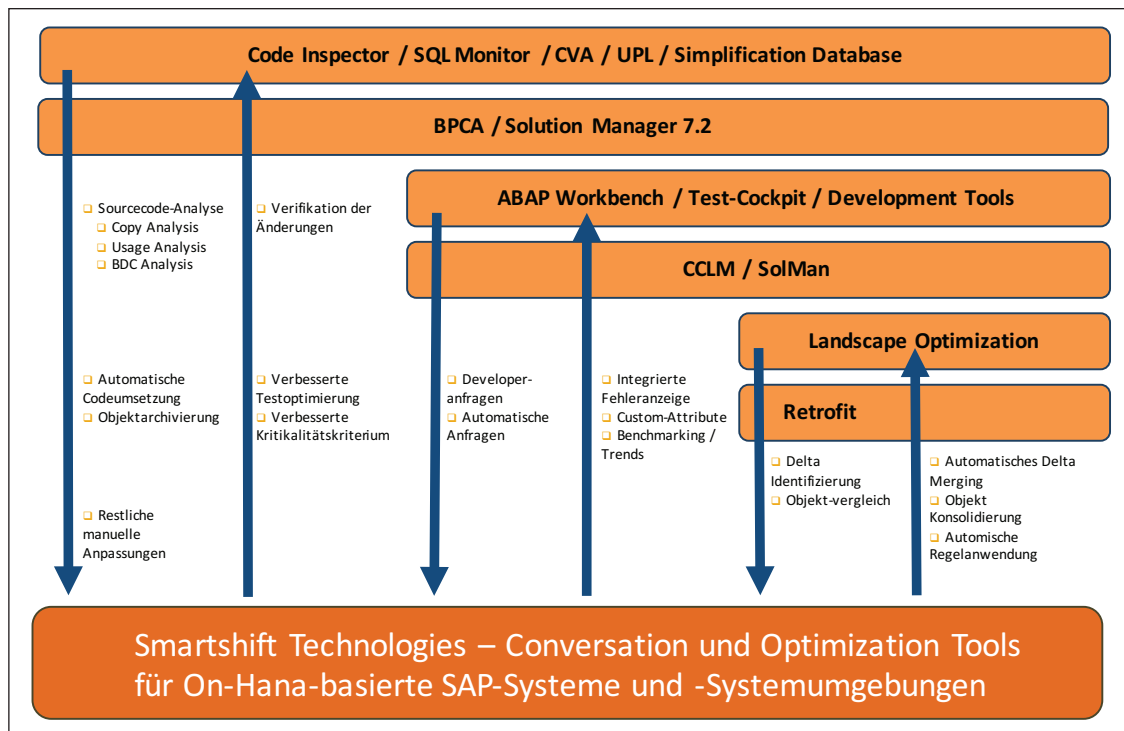
Selbst ein wenig tiefer Blick in ein SAP-System oder in einen SAP-Source-Code eines Unternehmens stellt praktisch sofort den erzeugten Custom-Code dar. Hierbei kann es sich um drei unterschiedliche Transaktionstypen handeln. Zum einen um sogenannte z-Transaktionen und zum anderen um y-Transaktionen. Daneben gibt es Programme samt Transaktionen mit einem eigenen Namensraum (statt z oder y), meist mit einer Firmenbezeichnung, die nebenbei bemerkt bei SAP anzumelden oder zu registrieren sind.

Der Kundenbedarf, genau diesen oder jenen kreierten Custom-Code langfristig nutzen zu können, liegt auf der Hand. Auch in der SAP-On-Hana-Welt; beim Einsatz von S/4 Hana, Suite on Hana (SoH), BW on Hana oder etwa dem neuen BW/4 Hana. Dazu ist es erforderlich, eben den besagten Custom-Code samt verwendeten oder hinterlegten Programmregeln zu analysieren, für die neue Hana-Daten-

bank-(DB-)Welt vereinfacht ausgedrückt zu präparieren, mittels einer Conversion zu überführen und zu testen.

Zur Unterstützung stellt SAP sogenannte Hana-Code-Compliance-Regeln (Informationen dazu beispielsweise in den SAP-Notes 1912445, 2251947) samt Anleitungen mit Checklisten zur Verfügung. Diese Art von Therapienotwendigkeiten liegt im DB-Architekturwechsel begründet, den SAP mit Hana realisiert hat. Vereinfacht ausgedrückt funktioniert die Hana-Code-Verarbeitung gemäß einer spaltenorientierten DB-Tabellen-Verarbeitung inklusive Regeln technisch anders als bei einer Any-DB (DB2, Microsoft, Oracle) mit Zeilen-/Spaltenorientierung inklusive Indizes – nämlich bei Aufrufen/Verarbeitung nicht vorsortiert. Dieser Begebenheit ist Rechnung zu tragen, mittels Programmierzusätzen oder Zuweisungen, die einzufügen sind. Hier gibt es „Must-Dos“, ansonsten läuft ein System auf der neuen Architektur schlicht nicht.

Wichtig ist zudem: Um den Hana-Umfang oder die -Vorteile zu nutzen, sollten auch diverse Source-Code-Verbesserungen umgesetzt werden. Da derlei Optimierungen manuell kaum beziehungsweise sehr, sehr schwer handelbar sind, wird es fast unmöglich, sie händisch durchzuführen. Dazu zählen zum Beispiel: eine Optimierung zusätzlicher Source-Code-Konstrukte, um die Vorteile der Hana-Datenbank auszunutzen; Performanceoptimierungen etwa mittels Push-Down-Regeln; oder: dass Teile der Businessfunktionalität auf der DB-Ebene (Filtern, Sortieren etc.) ausgeführt wird respektive läuft – und nicht auf dem Applikations-Layer.



Die Conversion-Werkzeuge müssen eine komplexe Umgebung und Altlasten beherrschen

Ob und wie sich der vorhandene Custom-Code (z- und y-Transaktionen sowie Transaktionen mit eigenem Namensraum) nach einer Conversion Hana-seitig auch so verhält wie gewünscht, hängt jedoch stets von mehrerlei Begebenheiten ab. Mitunter sind sehr tiefe Source-Code-Analysen erforderlich, um eine erfolgreiche Code-Therapie umzusetzen.

Denn: nur im Source-Code liegt faktisch die Wahrheit. Und: Wer ohne Code-Therapie einen On-Hana-Einsatz startet, läuft Gefahr, dass die Programme nach einem Umstieg auf ein On-Hana-System wie etwa S/4 Fehler aufweisen. Schlicht formuliert: Die Programmteile in einem SAP-On-Hana-System auf der Basis von Custom-Code funktionieren hier und da nicht mehr wie gehabt, mit teils frapierenden negativen Auswirkungen auf das Business.

Nach den aktuellen Erfahrungen nimmt die notwendige durchzuführende Änderung oder Umstellung einer Code-Zeile für einen Code-Experten/ SAP-Entwickler in etwa zehn Minuten in Anspruch. Wie viele Code-Zeilen-Änderungen im Rahmen einer Conversion/Migration durchzuführen sind, hängt natürlich vom Einzelfall ab. Es können 20, 200 oder auch 20.000 Änderungen sein. In aller Regel handelt es sich um Massenänderungsarbeiten. Was logischerweise einen entsprechenden Ressourceneinsatz, Zeit und Kosten erfordert. Bei größeren Änderungsarbeiten treten Code-Factories oder Off-Shore-Programmiereinheiten in Aktion.

Bei derlei Änderungsarbeiten macht natürlich Automatisierung mittels Software

Sinn. Und zwar nicht nur, um den zeitlichen Aufwand oder die Kosten zu minimieren, sondern auch, um eine gleichbleibend hohe Qualität sowie eine entsprechende Prozesssicherheit zu gewährleisten. Darüber hinaus können mittels Automatisierung Optimierungen realisiert werden.

Idealerweise stellt ein derartiges Conversion-Tool eine entsprechende Analysefunktionalität zur Verfügung, mit der Aufwände/Meilensteine exakt abgeschätzt werden können. Gleichfalls muss es in der Lage sein, mit den von SAP bereitgestellten Werkzeugen wie etwa Code Inspector oder SQL-Monitor zusammenzuarbeiten und diese zu ergänzen beziehungsweise zu erweitern.

Mit dem Code Inspector beispielsweise ist es möglich, SAP-Repository-Objekte zu prüfen. Und zwar nach verschiedenen Kriterien. So etwa hinsichtlich Performance, Syntax, Security oder der Einhaltung von Namenskonventionen. Ebenso lässt das Werkzeug die Suche nach Abap-Worten (sogenannte Tokens) zu. Anschließend stellt der Code Inspector Fehlermeldungen oder Warnhinweise zur Verfügung oder listet diese auf. Es ist ein generisches Tool, das sich recht einfach den spezifischen Begebenheiten anpassen lässt.

Auch sollte ein Conversion-Tool auf einer Art Metamodell basieren, das es möglich macht, lückenlos jede Zeile Code zu finden, zu lesen, zu untersuchen und den Code entsprechend den Erfordernissen automatisch zu ändern. Sodass sich am Ende des Tages ein Error-Free-Code für die On-Hana-Nut-

zung verwenden lässt.

Nach den Erfahrungen bei internationalen Konzernen sowie bei mittelständischen Firmen ist es durch den Einsatz des ausgefeilten und sehr leistungsfähigen Tools for SAP Custom-Code möglich, selbst große On-Hana-Conversions in einem Zeitraum von einer bis maximal zwei Wochen zu realisieren – und zwar inklusive technischer Integrationstests und bereit zur Abnahme durch Endbenutzer.

Enduser testen die Funktionalität nach einer Conversion

in aller Regel nicht vollumfänglich. Die Praxis zeigt, dass sich hierbei Kunden auf die Kerngeschäftsprozesse konzentrieren. Wenn es Fehlerraten gibt, dann liegen diese im Promillebereich. Zeigen sich systematische Fehler, werden diese im Metamodell berücksichtigt. Betroffene Code-Zeilen lassen sich anschließend durch die Automatisierung schnell abermals generieren und die Fehlerbeseitigung ist erfolgt.

Darüber hinaus stellt das Werkzeug Features zur Verfügung, mit denen ein Code optimiert werden kann. Und zwar bis hin zur Analyse, ob sich ein Custom-Code in den SAP-Standard überführen lässt oder, wie bereits ausgeführt, ob ein vorhandener Code minimiert oder (vom Applikation- in den DB-Layer) verlagert werden kann, um ein Hana-System in puncto Performance zu verbessern.

Nach den Erfahrungen schlummert in SAP-Systemen Code, der nicht genutzt wird und der – nach Prüfung – eliminiert werden kann. Dieser existierende ungenutzte Code kann demnach am gesamten existierenden Code in einem System bis zu 60 Prozent ausmachen. Dieser Umstand lässt sich als „technische Schuld“ bezeichnen. Diese technische Schuld hat sich meist durch eine ineffiziente Entwicklung respektive Custom-Code-Erzeugung bei zahlreichen SAP-Kunden über die Zeit hinweg aufgebaut und steigt nach wie vor. Im Zuge einer On-Hana-Conversion tut man gut daran, diese konsequent abzubauen.

SAPs 4GL im Spiegel der Zeit – einmal entwickelt, immer der gleiche Code?

Abap in der S/4-Hana-Ära

Für viele SAP-Kunden ist die Frage von hoher Relevanz und beschäftigt teils intensiv die Community. Lässt sich Abap-Custom-Code auch in Verbindung mit S/4-Hana nutzen? Die Antwort: grundsätzlich ja – aber.

Der Hype um die Programmiersprachen der vierten Generation, kurz als 4GL (Generation Language) bezeichnet, reichte von etwa Mitte der 80er-Jahre bis weit in die zweite Hälfte der 90er. Ziel war vor allem, Entwickler bei der schnellen Erstellung vollständiger Applikationen nachhaltig zu unterstützen. Mit etlichen offenen und proprietären 4GLs entwickelt, erblickten zahlreiche Anwendungen das Licht der Welt – und dienten als Basis oder Entwicklungsplattform für Standardsoftwaresysteme, so wie etwa der Walldorfer Erfolgsschlag SAP R/3.

Etwa Mitte der 90er-Jahre war es von SAP ein Ansatz, Abap (Advanced Business Application Programming) als generelle Entwicklungsbasis und 4GL breit im Markt zu etablieren. Promotet wurde seinerzeit die Abap-Workbench. Etliche R/3-Kunden und SAP-Partner gingen bereits zuvor daran, mit der SAP-Workbench Anwendungen unterschiedlichster Art zu entwickeln. Teils als quasi Stand-alone-Systeme, teils als einbindbare R/3-Komponenten. Parallel diente Abap insbesondere immer stärker bei SAP-Kunden dazu, R/3-Erweiterungen gemäß den unterschiedlichsten Unternehmensanforderungen (Stichwort: Intellectual Property) zu kreieren oder zu entwickeln, was heute noch in reger Art und Weise der Fall ist.

Abap, anfänglich als „Allgemeiner Berichtsaufbereitungsprozessor“ bezeichnet, hat sich im Laufe der Jahre verändert und weiterentwickelt. SAP hat dabei stets auf Kompatibilität geachtet, auch, als objektorientierte Programmierelemente (sowie -modelle) eingeführt wurden. Eine wichtige Wegmarke erfolgte beispielsweise zu Beginn der 90er-Jahre, als der Walldorfer Softwarekonzern seit der NetWeaver-Einführung neben Abap eine Java-Ablauf- und -Programmierungsumgebung offerierte. Eine andere: Seit etwas mehr als vier Jahren bietet SAP eine Abap-Entwicklungsumgebung auf der Grundlage von Eclipse an, einer Open-Source-Plattform. Wobei es über die Zeit hinweg etliche Abap-Entwicklungsstufen gab. Die jedoch alle hier aufzuführen, würde den Rahmen sprengen. Erwähnenswert ist auf jeden Fall noch: Abap fußt auf Syntaxelementen der Programmiersprache

Cobol. SAP wird sicherlich in der einen oder anderen Art und Weise stringenter Abap auf die Hana-Nutzung ausrichten bzw. dahingehend anpassen.

Standard hier, langlebiger Custom-Code dort

Man kann nur mutmaßen, wie viele Codezeilen oder kleine sowie größere Anwendungen/Anwendungszusätze mit der proprietären Programmiersprache Abap jemals rund um den Globus entwickelt wurden. Sie gehen jedenfalls in die Milliarden. Und Abap-Custom-Code ist langlebig, sehr langlebig. Viele SAP-Anwender mit Abap-Entwicklungen sowie etliche SAP-Partner, die auf der Basis von Abap Zusatz- oder auch Branchenlösungen entwickelt haben, stellen sich aktuell die Frage: Lässt sich Abap-Code auch im S/4-Hana-Zeitalter nutzen? Oder: Was muss getan werden, um Abap-Programme in S/4 möglichst optimal einzusetzen?

Bekanntlich stellt S/4 eine neue Generation der Business Suite auf der Grundlage einer neuen Technologie dar. Wobei sich zum einen der Funktionsumfang stetig ändert, geschehen etwa im aktuellen Major-Release 1610 (gegenüber 1511). Zum anderen überführt SAP zahlreiche Funktionen in den Standard. Ferner werden verschiedene Transaktionen zusammengefasst. Ungeachtet dessen lässt sich Abap- oder Custom-Code generell auch in S/4 nutzen. Allerdings ist der Abap-Code dahingehend zu analysieren, ob er sich mit den vorhandenen und künftigen Programmteilen von S/4 und der Hana-Nutzung verträgt.

Eine Erstellung einer Art „Heat Map“ ist hier empfehlenswert, die beispielsweise Auskunft darüber gibt, welche Objekte auf welche Tabellen zugreifen, oder um zu prüfen, welche Prozesse und Daten quasi simplifiziert wurden und welche gegebenenfalls simplifiziert werden können oder auch zwingend müssen. Oder: welche Programme in welchen Transaktionen wirken, und zwar aus Gründen der Identifizierung/Nachvollziehbarkeit. Die Tools von Smartshift sind in der Lage, auch derlei Analysen durchzuführen – als Grundlage für relevante und nachhaltige Code-Optimierungen.

FRÜHER
PRÄGTEN

GENIES

EIN GANZES
JAHRHUNDERT.



HEUTE PRÄGT

DAS E-3 MAGAZIN

MONATLICH

DIE MEINUNG

DER

SAP-COMMUNITY.

Information und Bildungsarbeit
von und für die SAP-Community.

Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf
Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



Das gesamte Potenzial der „Four Opens“ nutzen

OpenStack ist anders. Das zeigt das Beispiel, wie Entwickler aus vier Kontinenten eine OpenStack-Funktion für eine Branche mit einer Billion Dollar Umsatz lieferten.

Von Mark Collier, OpenStack Foundation

OpenStack ist eine riesige und wachsende Open-Source-Community mit Tausenden Mitwirkenden aus Hunderten Organisationen im Dienste von mehr als 60.000 Mitgliedern. Was OpenStack jedoch wirklich auszeichnet, sind die einzelnen Menschen und die Methoden, wie wir zusammenarbeiten. Bevor ich jedoch erkläre, wie diese Zusammenarbeit funktioniert, möchte ich zuerst erwähnen, warum wir zusammenarbeiten. Natürlich setzen wir uns für die Nutzer ein, die neue Märkte anpacken, wie zum Beispiel die Virtualisierung von Netzwerkfunktionen (NFV), Bio- und Physikforschung, Finanzdienstleistungen und das Gesundheitswesen. Sie wollen Ihre Telefongespräche verbinden, Ihre Internet-Anwendungen betreiben und Ihre Pakete pünktlich ausliefern. Wenn wir die nächste Generation dieser Branchen antreiben wollen, dann müssen wir bestehende Grenzen überschreiten und OpenStack zur flexibelsten und zuverlässigsten Cloud-Plattform der Welt machen. Wir müssen unterschiedliche Netzwerkmodelle unterstützen und so zum Beispiel auch alte und neue Technologien verbinden und integrieren. Eine so ehrgeizige Aufgabe kann nicht von einem Unternehmen, einem Land oder einer Person allein gelöst werden. Eine solche Funktion, die die Telekom-Giganten schon für die vorigen OpenStack-Versionen herbeigeseht hatten, sind sogenannte „VLAN-bewusste virtuelle Maschinen (VMs)“. Diese entscheidende Funktion wird es den Unternehmen ermöglichen, ihre vorhandenen virtuellen Netzwerkfunktionen (VNF) in einer OpenStack-Cloud zu betreiben und mit einem VLAN pro Mandant mit Datenverkehr zu beliefern. Seit der Version Newton ist diese Funktion Wirklichkeit. Viele Aspekte von OpenStack mussten sich weiterentwickeln, um eine solche Anwendung zu unterstützen: Von Kommandozeilen-Klienten zu Maklern (Agents), vom Datenmodell zur Datenbankschicht, von der Community selbst bis hin zum Neutron-Server. Insgesamt haben mehr als 50 Mitarbeiter aus 20 Organisationen in 15 Ländern den hierfür notwendigen Programm-Code geschrieben und überprüft. Wir bei

OpenStack machen die Dinge etwas anders. Keine überraschenden Ankündigungen auf großen Bühnen, keine insgeheim bei einer Firma entwickelten neuen Funktionen. Bei uns geschieht dies alles offen. Nicht nur hinsichtlich des Quellcodes – sondern alles. Während Isaac Newton für seine drei physikalischen Gesetze berühmt ist, hoffen wir, dass eines Tages alle quelloffenen Programme unserer Vorstellung von „Vierfach offen“ (oder Four Opens) folgen werden, also diesen vier Gesetzen der offenen Zusammenarbeit: quelloffen (Open Source), offenes Design (Open Design), offene Entwicklung (Open Development), offene Gemeinschaft (Open Community).

Open Source ist am bekanntesten – aber was OpenStack von anderen Ansätzen unterscheidet, ist das offene Design, die offene Entwicklung und die offene Gemeinschaft. Das ist die wirklich wichtige Charakteristik von OpenStack. Am Anfang stand der Spezifikationsprozess unter Leitung von Bence Romsics, Software-Ingenieur bei Ericsson, sowie Russell Bryant, dem Technischen Direktor von OpenStack bei Red Hat. Unterstützt wurden beide vom Leiter der Projektgruppe, Armando Migliaccio, der dann ein flexibles Team an kompetenten Sachverständigen auf der ganzen Welt zusammenstellte.

Was ist letztlich das Ergebnis unseres Bekenntnisses zu den Four Opens? Es erlaubte OpenStack die Integration mit den VLAN-Umgebungen, die in der heutigen Billionen-Dollar-schweren Telekommunikationsbranche absolut gängig sind, und erbrachte uns damit eine Funktion, die eines Tages Milliarden mobiler Telefongespräche weltweit ermöglichen wird. Wenn Sie also heute mit dem Handy von Peking nach Barcelona oder von Boston nach Bangalore telefonieren, denken Sie an die vier Gesetze der offenen Zusammenarbeit und an die vielen Ingenieure, die dies mit ihrer Arbeit ermöglichen: Fachleute aus Brasilien, China, Großbritannien, Indien, Irland, Israel, Italien, Japan, Kanada, Polen, Russland, Spanien, Tschechien, Ungarn und den Vereinigten Staaten.



Mark Collier ist Chief Operating Officer bei der OpenStack Foundation.

Open Source ist ein Faktor in der SAP-Community. Linux ist etabliert. Die neuen Themen sind: Apache, OpenStack, Hadoop, KVM, Cloud Foundry etc. Monatlich wird hier die Open-Source-Szene kommentiert.

www.openstack.org



INDEPENDENT SAP® TRENDS, ANALYSES, STRATEGIES AND IN-DEPTH REPORTS FROM BUSINESS AND IT



Never miss out on information that helps you run your SAP® more efficiently.

WWW.E3ZINE.COM



@e3zine



e3zine.com



Group: e3zine.com



Welche Plattform?

Virtualisierung – aber womit?

Angefangen bei Netzwerk und Storage bis hin zu Betriebssystem und Datenbank: Virtualisierung ist nicht nur auf dem Vormarsch, sondern bereits elementarer Bestandteil jeder IT-Infrastruktur. Welche Plattform ist aber die richtige für mein Unternehmen?

Von Jens Gleichmann, Q-Partners

Jede Umgebung hat eigene Adaptationen für Hochverfügbarkeit (nach SLAs), Support und Lizenzierung. Mit Hana kommen neben den Features aber auch weitere Restriktionen hinzu. Hier muss man aufgrund der gegebenen Strukturen, Know-how sowie Größe und Komplexität der vorhandenen Systemumgebung abwägen, welche der Plattformen den Prozessen besser gerecht wird.

Diese starren Restriktionen (auch im Appliance- oder Bare-metal-TDI-Umfeld vorhanden und in der daraus resultierenden Hardware) sind für die meisten Kunden vollkommen überzogen und sorgen für Unmut. Wenige setzen sich aufgrund der Supportthematik darüber hinweg und sind bereit, Reserven in der nötigen Größenordnung für den Supportfall vorzuhalten. SAP und die Hardwarehersteller arbeiten an einer Lösung, die für die nötige Flexibilität sorgen soll. Wertvolle Arbeit leisten hier die Usergroups, die dieses Thema bei der SAP treiben. Besonders die Hana-on-Power-Community und DSAG sind an

kurzfristigen Optimierungen interessiert. Wann dies aber veröffentlicht wird, steht noch in den Sternen. Die nötige Dynamik kann aber immer noch am besten mit Virtualisierung erreicht werden. Viele Unternehmen setzen sogar beide Virtualisierungstechniken ein. Man sieht in solchen Umgebungen einen gemixten Betrieb aus Power-Virtualisierung via LPAR für kritische und performanceintensive Applikationen und VMware für unkritischere und kleinere Anwendungen wie z. B. ASCS oder weitere ApplicationServer (AAS), Java-Portale, HR-Systeme (Hana Sizing <4TB vSphere 6.x oder <1TB vSphere 5.5). Hier spielen bei der Performance die Memory-Bandbreite und die Pro-Core-Performance bei IBM eine wesentliche Rolle, ebenso die verschiedenen RAS Features, die verschiedene Komponenten bereits hardwaretechnisch vor einem Komplettausfall bewahren. Die Flexibilität ist durch Ressourcen-Anpassungen sowie das kurz- oder auch langfristige Zuschalten von noch nicht lizenzierten Ressourcen via CoD (capacity on demand) gegeben



Jens Gleichmann ist SAP Technical Lead Consultant bei Q-Partners.

(testweise kostenlos; dauerhaft mit Kosten verbunden). Für VMware spricht, auch Betriebssysteme wie Windows virtualisieren zu können. Das ist allerdings ein Aspekt, der Hana nur am Rande tangiert (z. B. als Applikationsserver oder Server für weitere Anwendungen, die mit der HDB kommunizieren, wie etwa Power Designer, Data Services etc.).

Neben der in der Tabelle gelisteten Freigabe für Hana gibt es natürlich auch Aspekte wie VMwareHA und Fault Tolerance, die gerade beim Einsatz von Applikationsservern und ASCS zur Absicherung der Verfügbarkeit gerne genutzt werden, da der Anwender so gut wie nichts bei einem Ausfall mitbekommt. Somit eignet sich auch dieser Hypervisor sehr wohl für kritische Anwendungen, solange die Performance genügt und das Sizing dies zulässt. Die Möglich-

Limitierung	VMware (vSphere 6.0 / 6.5)	Power (PowerVM mit Power8**)
SoH / S/4 ratio	1024 GB / Sockel (>=SPS12 mit Broadwell) 768 GB / Sockel (<=SPS11 Broadwell) 768 GB / Sockel (>=SPS11 Haswell nur mit vshphere 6.0) 512 GB / Sockel (>=SPS11 mit Broadwell/Haswell)	96 GB / core
BW on Hana / BW4Hana ratio	512 GB / Sockel (>=SPS11 mit Broadwell/Haswell)	50 GB / core (>=E870) 32 GB / core (<E870)
Min. CPU	Non-prod: 10vCPU / Prod: 1 Sockel	Non-prod: 2 cores / Prod: 4 cores
Min. RAM	Wie gesized	128 GB
multiVM	Non-prod Ja Prod. nein	Non-prod / Prod: Ja (Einschränkung in Anzahl je nach HW)
SoH / S/4: Max. Memory per VM	4080 GB	16 TB
BW: Max. Memory per VM	3166 GB Scale-out: CA*	4,8 TB (>=E870) 1,5 TB (andere) Scale-out: 16 Nodes (76,8 TB)

Aktuelle Einschränkungen ab SPS11 / SAP Hinweise: VMware (2393917, 2315348, 2329546, 202433), SAP-Hinweise: Power (2055470, 2230704, 2188482), * CA=Controlled Availability, ** Power7+ für Non-prod-Systeme freigegeben.

keiten und Einsatzzwecke sind vielseitig. Wenn man Wert auf eine maximale Verfügbarkeit legt, muss man nicht nur alle Komponenten für einen möglichen Ausfall des Rechenzentrums hoch verfügbar halten, sondern sich auch Gedanken über deren Wartung machen. Hier kommen Features wie System Replication (Near Zero Downtime Maintenance mit DBSL Suspend Feature) und Rolling Kernel Switch ins Spiel, die eine unterbrechungsfreie Wartung von Betriebssystem, Hana-Datenbank oder SAP-Kernel gewährleisten. Hierzu bieten beide Hypervisoren die nötige Integration.

Wer homogen bleiben möchte und seine bestehenden Windows-Server bereits virtualisiert betreibt, der greift auf VMware zurück. Wer bereits eine Power-HW im Einsatz hat oder nun höhere SLA-Bedingungen bzw. Performance-Ansprüche hat und dies nicht mit VMware realisierbar ist, der greift auf die Lösung von IBM zurück.

Ein Mix ist, wie bereits erwähnt, die beste, aber auch teuerste Lösung. Er vereint die Vorteile beider Welten und gleicht die Nachteile aus. Dies ist denkbar, wenn man aufgrund von Hana gezwungen ist, seine VMware-/Power-Landschaft zu erweitern, aber sehr hohe Anforderungen an die neue Umgebung hat. Daraus folgt: Abbildung des Datenbank-Layers (Hana) via LPAR und Präsentationsschicht/Clients (PAS, AAS, ASCS) mit VMware.

Beide Plattformen haben ihre Vor- und Nachteile. Am Ende müssen sich beide in bestehende Prozesse integrieren lassen. Dabei kommt es nicht nur darauf an, was teurer oder besser performt, sondern was sich am besten in Ihre Landschaft einfügt. Schlussendlich sind es die Administratoren, die damit umgehen müssen. Aus Erfahrung ist es wie so oft eine Philosophiefrage.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100


PARTNERS



Archivierungslösung für SAP BW mit Nearline Storage

Nachzügler ins Archiv

Bisher war der Aufwand für die Aktualisierung archivierter BW-Daten sehr hoch, denn sogenannte Straggler (Nachzügler) konnten nicht direkt in den Nearline-Speicher verbucht werden. Dies hielt viele BW-Anwender von der Datenarchivierung ab.

Die Archivierung von DataStore-Objekten wurde bisher auf der Basis von Zeitscheiben durchgeführt. Eine archivierte Zeitscheibe wird vom BW-System gesperrt und mit einem Schreibschutz versehen. Wenn nach der Archivierung ein zu dieser Zeitscheibe gehöriger Beleg, ein sogenannter Nachzügler oder Straggler, in das Business Warehouse überführt werden soll, wird er wegen der Zeitscheibensperre abgewiesen. Die Belegdaten stehen deshalb für das Reporting nicht zur Verfügung. Die Sperre kann nur durch Rückladen der archivierten Daten aufgehoben werden. Anschließend müssen die Daten zusammen mit dem Nachzügler erneut archiviert werden. Deshalb verbleiben viele Daten länger als notwendig in der Datenbank und die Vorteile der Archivierung in ein Nearline Storage können nicht genutzt werden.

Den Ausweg aus diesem Dilemma bietet das Straggler-Management im CBW NLS. Es ermöglicht für DataStore-Objekte die Archivierung von Stragglern und deren Fortschreibung. Das Straggler-Management wird durch wenige administrative Schritte aktiviert: Zunächst wird für den Datentransferprozess des betroffenen DataStore-Objekts die Verbuchung mit Schreiben in den Fehler-Stack aktiviert. Anschließend werden mit einer PBS-eigenen Verwaltungstransaktion für jedes betroffene DataStore-Objekt zusätzliche Objekte generiert. Nach der Aktivierung können alle Straggler problemlos in den Nearline Storage übernommen und verbucht werden.

Nach der erfolgten Verbuchung der Straggler mit der entsprechenden

PBS-Transaktion werden diese beim Reporting miteinbezogen. Darüber hinaus können sie mithilfe der generierten Objekte in die Fortschreibung in die Folgeobjekte, wie zum Beispiel InfoCubes, eingebunden werden.

Dank dieser neuen Funktionalität im PBS CBW NLS muss nicht mehr auf die Archivierung der DataStore-Objekte im BW verzichtet werden. Ganz im Gegenteil, sie ermöglicht eine aggressivere DSO-Archivierung.

Durch die hohe Datenkomprimierung und die sehr kurzen Antwortzeiten der verwendeten Nearline-Datenbanken SAP IQ und IBM DB2 BLU wird eine signifikant verbesserte SAP-BW-Systemleistung bei niedrigeren Betriebskosten erreicht.

Vorteile

CBW NLS erreicht eine hohe Datenkomprimierung durch die spaltenbasierte NLS-Datenbank. Durch sehr schnellen NLS-Datenzugriff verkürzt sich die Query-Laufzeit. Es wird eine zusätzliche Performance-Steigerung bei Queries mit Navigationsattributen und Hierarchien erreicht. Eine kleinere Primärdatenbank vereinfacht den Umstieg auf BW on Hana. Die Straggler-Management-Lösung von PBS unterstützt die Unicode-Umstellung des BW-Systems.

Bitte beachten Sie auch den
Community-Info-Eintrag ab Seite 100


PBS
software



@e3redaktion





Linux

© dencg, Jan Martin Will, Shutterstock.com

SLES for SAP Applications 12: Neuer Ankerpunkt bei der SAP-Linux-Nutzung

Mit SLES for SAP Applications 12 schlägt Suse ein weiteres Kapitel bei der SAP-Linux-Nutzung auf. Neue Features optimieren den Mission-Critical-SAP-Einsatz.

Von Friedrich Krey, Suse Linux

Wer hätte vor etwas mehr als zehn Jahren gedacht, dass sich Linux einmal zur dominierenden Betriebssystemplattform beim Mission-Critical-SAP-Einsatz entwickelt? Seinerzeit votierte noch eine fast überschaubare Zahl von Unternehmen dafür, ihre SAP-R/3-Applikationen gemeinsam mit einer Open-Source-Software sowie in Verbindung mit Standard-x86-Servern zu betreiben. Es waren überwiegend Firmen aus dem Mittelstand mit einer SAP-Userzahl um die 1000. Schon seit Langem verlassen sich auch die größten SAP-Anwenderunternehmen weltweit mit mehreren Zehntausend Benutzern und komplexen SAP-Systemlandschaften mit mehreren Hundert SAP-Instanzen und Datenbankgrößen im zweistelligen TB-Bereich auf Linux (voll- oder teilvirtualisiert). Suse Linux Enterprise Server (SLES) for SAP Applications kommt inzwischen auf eine mittlere fünfstellige Installationszahl. Und SLES for SAP Applications baut seine Marktposition auch vor dem Hintergrund eines S/4-Umstiegs aus. Linux ist bei Hana und Hana-basierten SAP-Systemen quasi gesetzt und SLES for SAP Applications dabei das empfohlene und bevorzugte Linux-System. Bei praktisch allen bisherigen Hana-basierten SAP-Einsätzen – unabhängig von Branche und Unternehmensgröße – ist SLES for SAP Applications bereits seit Jahren mit von der Partie.

Jetzt ist die neue Version 12 SP2 da. Der SLES for SAP Applications 11 SP3, welcher nach dem 31. Januar 2017 aus dem Support läuft, kann mit LTSS weiter verlängert werden oder der Support durch ein Update zu SLES for SAP Applications 11 SP4 weiter gewährleistet werden, welches durch den Einsatz des Suse Managers deutlich vereinfacht werden kann. Mit der Version 12 werden zahlreiche erweiterte und neue Features angereichert. Diese optimieren den Mission-Critical-SAP-Einsatz weiter, mit einer noch höheren Performance, einer ausgeprägten Sicherheit und Hochverfügbarkeit oder einer beschleunigten SAP-Bereitstellung und forcierten S/4-Migration. Wobei mit SLES 12 for SAP Applications die jeweils neuesten Intel/AMD-x86-64-Prozessoren und alle

gängigen Virtualisierungstechnologien unterstützt werden. So beansprucht SLES den Status einer einzigartigen Referenzplattform mit der bestmöglichen Performance für die SAP-Applikationsentwicklung. An dieser Referenzplattform wird kontinuierlich gearbeitet. Hieraus wurde ein neues Feature namens „Benchmark Tuning Option at Installation“ entwickelt als weiteres Element einer Hana-Performance-Optimierung. Mit der Version 12 werden auch erweiterte Funktionalitäten bei der Suse Linux Enterprise High Availability Extension bereitgestellt. Außerdem lassen sich Downtimes drastisch minimieren. So vereinfacht das nutzbare „HAWK Grafical User Interface“ die Konfiguration von High-Availability-Cluster-Umgebungen mit kombinierten physischen und virtuellen Servern. Auch lässt ein sogenanntes „Cluster Sanity Check Framework“ (Clustertools2) zu, HA/DR-Konfigurationen zu verifizieren, und zwar vor einer Produktivsetzung. Ferner erlauben nun neue „System Replication Resource Agents“ ein automatisches Fail-over auf ein Backup-System inkl. Recovery ohne die Intervention eines Systemadministrators. Dadurch werden Recovery-Zeiten von großen Hana-In-memory-Datasets von unter Umständen Stunden auf Minuten minimiert.

Neue Features-Highlights von SLES 12 for SAP Applications außerdem stichwortartig: ein erweitertes Security Encryption Management, ein Full System Rollback, Templates for Kiwi zur Image-Generierung, Nutzung von Suse Connect oder ein Microsoft Remote Desktop Protocol Environment. Eine zusätzliche Möglichkeit, die Verfügbarkeit zu erhöhen, seit dem SLES for SAP Applications 12 möglich, kann durch Live Patching der Linux-Infrastruktur ermöglicht werden. Die Automation der Linux-Infrastruktur kann ebenso über den Suse Manager umgesetzt werden.

Zusammengefasst lässt sich sagen, dass das neue Major-Release 12 von SLES for SAP Applications quasi einen neuen Ankerpunkt für den SAP-Einsatz darstellt, sowohl was die Verwendung der SAP-Applikationen als auch die Nutzung der SAP-Datenbank Hana (sowie von Any-DBs bei SAP-Klassik) anbetrifft.



Friedrich Krey ist Head of SAP Alliances and Partners EMEA Central bei Suse Linux.

Linux ist eine Plattform für R/3 bis ECC 6.0 und das alleinige Betriebssystem für Hana. Linux ist die Speerspitze für Open Source bei SAP. Diese Kolumne widmet sich vorwiegend Linux/Hana-Architekturen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 100



e-3.de/partner

© Kevin Birne, Shutterstock.com

Werden Sie **PARTNER** der **SAP-COMMUNITY**.

Ihre **KOMPETENZ**

ist ein **LEUCHTTURM** in der IT-Szene.

Mit Ihrem **UNTERNEHMENSEINTRAG**

im E-3 Magazin

erreichen Sie die **SAP-BESTANDSKUNDEN**.

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.

Das E-3 Magazin erscheint 10 × im Jahr auf Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.



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

www.e-3.de

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 IT's for people	ABS Team GmbH Mühlenweg 65 37120 Bovenden / Göttingen Telefon: +49 (0) 551 82033-0 Fax: +49 (0) 551 82033-99 E-Mail: info@abs-team.de Online: www.abs-team.de	SAP HCM Recognized Expertise • SAP SuccessFactors Partner SAP Service Partner <ul style="list-style-type: none"> • SAP HCM On-Premise • SAP HCM Cloud • SAP Integration • User Experience • SAP HCM Wartungsservice • Templates + Tools
	 Wir leben Dokumente.	aconso AG Theresienhöhe 28 80339 München Ansprechpartnerin: Frau Claudia Klimas Telefon: +49.89.516186-28 Telefax: +49.89.516186-29 E-Mail: kontakt@aconso.com Online: www.aconso.com	Vereinfachen Sie mit der HR-Toolbox von aconso Ihre HR-Prozesse! Durch die Kombination von Prozessberatung und modernster Technologie schaffen wir Lösungen für eine papierlose HR-Arbeit (z.B. Digitale Personalakte, automatische Briefschreibung, Vertragserstellung, digitale Gehaltsabrechnung oder Zeugnis-Generator). Die HR-Toolbox löst durch ihren modularen Aufbau jede Anforderung ganz nach Ihren Bedürfnissen. Unsere Softwarelösungen sind zudem tief in SAP integriert. Kontaktieren Sie uns, wir beraten Sie gerne!
	 BESSERELÖSUNG BESSERDIREKT	AFI – P.M. Belz Agentur für Informatik GmbH Julius-Hölder-Straße 39 70597 Stuttgart Telefon: +49 (0) 711 / 7 28 42 - 100 E-Mail: info@afi-solutions.com Online: www.afi-solutions.com	Die P.M. Belz Agentur für Informatik (AFI) ist ein führender Hersteller von Software zur Optimierung von Dokumentenprozessen in und um SAP®. Die Standard-Softwarelösungen sind vollständig SAP integriert und stehen für Qualität, Komfort und maximale Transparenz. Bedarfsanforderungen, Auftragsbestätigungen, Ein-/Ausgangsrechnungen, Lieferscheine und Kundenaufträge werden papierlos verarbeitet. Die AFI verfügt über Standorte in Stuttgart, München und Köln und ist seit 1976 erfolgreich am Markt.
	 A KYOCERA GROUP COMPANY	AKI GmbH Berliner Platz 9 97080 Würzburg Telefon: +49 931 32155-0 Telefax: +49 931 32155-99 E-Mail: info@aki-gmbh.com Online: www.aki-gmbh.com	<ul style="list-style-type: none"> ■ Hochverfügbar drucken aus SAP – 7 x 24 h, weltweit ■ Managen Ihrer Druckprozesse ■ Lückenlose Transparenz der Druckwege ■ Aufwände reduzieren, Kosten messbar senken ■ Software und Services für alle Plattformen und Ausgabegeräte ■ Expertise und Leidenschaft seit über 30 Jahren: Der Partner für den Betrieb Ihrer Printserver und Druckprozesse SAP und Microsoft Partner, ISO-zertifiziert
		Alegri International Group Headquarter Innsbrucker Ring 15 D-81673 München Telefon: +49 89 666 107-0 Telefax: +49 700 00 00 25 81 E-Mail: info@alegri.eu Online: www.alegri.eu	Die Alegri International Group ist eines der großen IT-Beratungsunternehmen für Microsoft und SAP, Managed Services und Internet of Things im Raum D-A-CH. Rund 80% der DAX 100-Unternehmen zählen zu unseren Klienten. Unsere rund 650 Mitarbeiter führen mit ihrer langjährigen Expertise anspruchsvolle IT & Business-Projekte zum Erfolg. Alegri wurde 2001 gegründet und berät aus zehn Niederlassungen und einem Nearshore-Standort in Rumänien.
	 2005 10 Jahre 2015	absolut GmbH Nikolaus-Dürkopp-Str. 2 B 33602 Bielefeld Telefon: +49 (0) 521 163 909 0 Telefax: +49 (0) 521 448 104 09 E-Mail: info@ap-solut.com Online: www.ap-solut.com	Der Name absolut (advanced, processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum. absolut, langjähriger Partner der SAP AG für SAP® SRM und „Global Strategic Service Partner“ von Ariba, hat sich im Bereich der SAP®-Produkte rein auf die Optimierung von Geschäftsprozessen für den strategischen und operativen Einkauf fokussiert und zählt damit zu den führenden Beratungshäusern in diesem Bereich. absolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis.
	 BERTELSMANN	arvato Systems An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 80-80 888 Telefax: +49 5241 80-80 666 E-Mail: info@arvato-systems.de Online: www.arvato-systems.de	Als global agierender Next Generation IT Systemintegrator konzentriert sich arvato Systems auf Lösungen, die die digitale Transformation unserer Kunden unterstützen. Im Verbund der zum Bertelsmann Konzern gehörenden arvato können wir gesamte Wertschöpfungsketten gestalten. Das arvato Systems Team entwickelt zukunftssichere Lösungen, die unsere Kunden agiler und wettbewerbsfähiger machen sowie innovative Businessmodelle erschließen. Darüber hinaus integrieren wir passende digitale Prozesse und übernehmen den Betrieb sowie die Betreuung von Systemen.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Aspera GmbH Dennewartstraße 25-27 52068 Aachen Telefon: +49 (0)241 963 1220 Telefax: +49 (0)241 963 1229 E-Mail: sales@aspera.com Online: www.aspera.com	Aspera ist seit 2000 ein mehrfach ausgezeichneter Marktführer im Software-Lizenzmanagement. Unser Service umfasst: <ul style="list-style-type: none"> ■ Kaufmännische Analyse der SAP-Verträge ■ Technische Nutzungsanalyse <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP User ■ SAP Engines ■ Indirekte Nutzung ■ Bedarfsanalyse ■ Verhandlungsstrategie
		ATOSS Software AG Am Moosfeld 3 D-81829 München Tel.: +49 (0) 89 4 27 71-0 internet@atoss.com www.atoss.com	ATOSS ist Spezialist für effizientes Workforce Management und bedarfsoptimierten Personaleinsatz. Wir bieten für alle Branchen, Unternehmensgrößen und Anforderungen die passende Lösung. Eine bidirektionale Online-Schnittstelle ermöglicht auch SAP® Anwendern eine professionelle Personaleinsatzplanung mit ATOSS – ohne Systemgrenzen. ATOSS Workforce Management leistet bei mehr als 4.500 Kunden in 40 Ländern einen messbaren Beitrag zur mehr Wertschöpfung und Wettbewerbsfähigkeit.
		Automic Software GmbH Waldecker Straße 8 D-64546 Mörfelden - Walldorf Telefon: +49 (0)6105 / 9667-0 Online: info@UC4.com www.UC4.com	Über Automic Automic ist die weltweit umfassendste Plattform zur Business-Automation. Wir helfen über 2.500 Unternehmen – vom Start-Up bis zum Weltkonzern – mit ihrem Geschäft zu wachsen. Sie können sich auf Innovationen konzentrieren, weil wir den Stress aus dem Alltag nehmen. Durch die Automatisierung jedes Aspekts ihres Geschäftes beseitigen wir Fehler, gewährleisten Compliance, reduzieren Kosten und den Aufwand für Wartungsservices. Gleichzeitig stellen wir der Unternehmensleitung ein vollständiges Dashboard zur Verfügung. 2012 wurde die 1985 in Österreich gegründete Automic von der Carlyle Group für 270 Mio. US-Dollar an EQT, die führende Private-Equity-Gruppe in Nordeuropa, verkauft.
		bsc solutions GmbH & Co. KG Ludwigshafener Straße 8-10 68766 Hockenheim Tel.: +49 (0)6205 - 285 26 - 0 Fax: +49 (0)6205 - 285 26 - 13 eMail: info@bsc-solutions.com Online: www.bsc-solutions.com	Die <i>bsc solutions</i> bietet als Spezialist für smarte Lösungen ein versiertes Portfolio in den Bereichen <i>Mobility</i> (SAPUI5, Fiori, ABAP_to_UI5), <i>SAP Gateway</i> , <i>HANA Cloud Platform Dashboards</i> und <i>Smarter Methodik</i> (Design Thinking, Test Driven Development, Scrum, User Centered Design).
		BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 Telefax: +49 441 3612 3999 E-Mail: office@btc-ag.com Online: www.btc-ag.com	Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland mit Niederlassungen in der Schweiz, der Türkei, Polen, Rumänien und Japan. BTC hat ein ganzheitliches, auf Branchen ausgerichtetes IT-Beratungsangebot und damit eine führende Position in den Bereichen Energie, Telekommunikation, Industrie und Dienstleistungen und Öffentlicher Sektor. Das Dienstleistungsangebot umfasst Beratung, Systemintegration sowie Applikations- und Systemmanagement. Ein weiterer Fokus liegt auf energienahen Softwareprodukten.
		CALEO Consulting GmbH Am Haag 12 82166 Gräfelfing / München Deutschland Telefon: +49 (89) 4161 7230 Telefax: +49 (89) 4161 7239 Online: www.caleo.com E-Mail: info@caleo.com	CALEO Consulting ist spezialisiert auf Corporate Finance und Business Intelligence. Inhaltliche Schwerpunkte setzt die international tätige Unternehmensberatung auf Konzernabschlüsse (Konsolidierung) und Controlling, unternehmensweite Berichterstattung, Planung, Budgetierung und Forecasting für Unternehmen, Integration von Legal- und Managementberichterstattung. Technologisch setzt CALEO auf etablierte Standardsoftware wie SAP und Business Objects. „Wir begleiten unsere Kunden in allen Projektphasen, von der Konzeption über die Entwicklung bis hin zur weltweiten Implementierung neuer Lösungen und Prozesse. Unsere Berater decken dabei sowohl die inhaltliche als auch die technische Seite vollständig ab. Unser Ziel: Effiziente Lösungen, die sofort den erwarteten Nutzen und Erfolg für unsere Kunden erzielen.“
		Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298-800 Telefax: +49 621 86298-850 E-Mail: office@camelot-itlab.com Online: www.camelot-itlab.com	Camelot ITLab ist ein führendes Beratungshaus für die Optimierung von Prozessen entlang der Wertschöpfungskette ihrer Kunden. Das Unternehmen bietet maßgeschneiderte Lösungen für die Bereiche Einkauf, Produktion, Produktionsplanung, Lager, Logistik, Sales und Marketing. Camelot begleitet seine Kunden in ihrer digitalen Transformation und schafft agile Unternehmen, die sich schnell an neue Gegebenheiten anpassen können. Als Teil der Camelot International Group mit weltweit mehr als 1.500 Mitarbeitern und als Partner der SAP verfügt Camelot ITLab stets über aktuellstes Wissen zu den neuesten Technologie-Trends. Camelot steht für Innovation, höchste Qualität und umsetzbare End-to-End Lösungen. From Innovations to Solutions.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 Corporate Business Solutions	cbs Corporate Business Solutions GmbH Im Breitspiel 19 69126 Heidelberg Telefon: +49 (0) 6221 3304-0 Telefax: +49 (0) 6221 3304-200 E-Mail: kontakt@cbs-consulting.de Online: www.cbs-consulting.com	cbs Corporate Business Solutions schafft hochwertige SAP-Unternehmenslösungen für internationale Industrieunternehmen. Als Lösungsanbieter unterstützt die cbs mit einem kompletten Serviceportfolio rund um SAP. Als Qualitätsführer im Umfeld globaler SAP-Lösungen und Globalisierungspartner für Industrieunternehmen der DACH-Region projektieren und gestalten cbs Management-, Prozess- und SAP-Berater unternehmensweite Veränderungsprojekte, internationale Rollout-Programme und globale Restrukturierungsvorhaben.
		Celonis GmbH Radlkoferstr. 2 81373 München Telefon: +49(0)8941615960 Telefax: +49(0)89416159679 E-Mail: info@celonis.de Online: www.celonis.de	Celonis bietet mit seiner neuartigen Process Mining Technologie das weltweit leistungsfähigste Werkzeug zur Analyse und Optimierung von IT-gestützten Geschäftsprozessen. Unternehmen aller Branchen können die Power moderner Big Data Technologien so dazu nutzen, maßgeblich zum Unternehmenserfolg beizutragen. Die Celonis GmbH ist ein sehr erfolgreiches Technologieunternehmen und wächst rapide. Siemens, ABB, RWE, Schaeffler, EDEKA, KPMG, ING-DiBa und viele weitere namhafte Unternehmen aus Handel, Industrie und dem Dienstleistungssektor zählen zu den zufriedenen Kunden.
		CENIT AG Industriestr. 52-54 70597 Stuttgart Telefon: +49711782530 Telefax: +497117825-4000 E-Mail: info@cenit.de Online: www.cenit.de/sap-solutions	Wir konzipieren, implementieren und betreuen seit über 25 Jahren Lösungen zur Optimierung des digitalen Produktentstehungsprozesses im Bereich der diskreten Fertigung. Wir sind PLM-Komplettanbieter und veredeln die Partnerlösungen von Dassault Systèmes und SAP durch eigene Software. Als langjähriger SAP-Beratungs- und Entwicklungspartner setzen wir ganzheitliche SAP PLM-Beratung und Integration, SAP-Prozessmanagement zur optimierten Steuerung von Änderungen und anderen Geschäftsprozessen sowie SAP-Multi-CAD Integration um.
		CIBER AG Speyerer Str. 14 69115 Heidelberg Germany Telefon: +49 (0) 6221 4502 0 Telefax: +49 (0) 6221 4502 20 E-Mail: info.germany@ciber.com Online: www.ciber.de	Die Ciber AG in Deutschland gehört als Tochter des internationalen Ciber-Konzerns zu den weltweit führenden System- und Lösungspartnern für SAP-Services und integrative IT-Dienstleistungen. Mit über 580 Mitarbeitern unterstützt Ciber in Deutschland, Österreich, der Schweiz sowie in Frankreich seit mehr als 25 Jahren seine Kunden bei der erfolgreichen IT-Umsetzung ihrer Geschäftsstrategien. Fokusbranchen sind neben dem Retail- und Medien-Bereich die Chemie / Pharma-Branche, die Konsumgüter- und Fertigungsindustrie, die Finanzdienstleister, die Transport und Logistik-Branche sowie die Energieversorger.
		Circle Unlimited AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 55487 800 Telefax: +49 40 55487 809 E-Mail: info@cuag.de Online: www.cuag.de	Dokumenten-, Vertrags- und Lizenzmanagement in SAP- und Microsoft-Systeme integriert <ul style="list-style-type: none">• Dokumente,• Digitale Akten,• Verträge,• Lizenzen,• Rechnungseingänge und• Beteiligungen ...über die Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobile Devices managen. 15 Jahre branchenübergreifende und fachbereichsspezifische Lösungen für Einkauf, Personal, Recht, Vertrieb etc.
		Cobalt Software GmbH Französische Str. 12 10117 Berlin Telefon: 0049 30 201 88 566 Telefax: 0049 30 201 88 575 E-Mail: service@cobalt.de Online: http://www.cobalt.de	Die Cobalt Software GmbH ist Spezialist für Zeiterfassung und Zutritt im SAP- und SAP Business ByDesign- Umfeld. Zum Portfolio zählen Zeiterfassungsportale, die das Abbilden beliebiger mobiler und stationärer Szenarien erlauben, ohne die zugehörige SAP-Umgebung verändern zu müssen. Unterstützt werden Erfassungsvarianten via Terminal, PC - Browser, Tablet, Smartphone und Infopoint. Cobalt liefert als einziger Hersteller Terminals in beliebigem Kundendesign aus.
	 ASSOCIATION OF IBM COMPUTER USERS common DEUTSCHLAND	COMMON Deutschland e.V. Wilhelm-Haas-Str. 4 70771 Leinfelden-Echterdingen Telefon: +49 (0) 711/ 782391-0 Telefax: +49 (0) 711/ 782391-11 E-Mail: office@common-d.de Online: www.common-d.de	Seit fast 25 Jahren ist COMMON Deutschland DIE User Group für die IBM i-Community. Mit der Erweiterung des Portfolios finden Unternehmen in COMMON Deutschland DEN Ansprechpartner im Bereich der Power-Systeme. Neutrale Positionierung, Erfahrungsaustausch, Weiterbildung in Konferenzen, Workshops und Arbeitskreisen bilden dabei für Mitglieder und Interessenten die besondere Basis! Unter dem Motto „Give and Take“ treffen sich IT-Verantwortliche und Entwickler und informieren sich über neueste Lösungen und Geschäftsmodelle. Anwender, Business-Partner und Hersteller finden hier eine gemeinsame Plattform. Durch die Verbindung mit Hochschulen und Universitäten leistet COMMON einen wichtigen Beitrag zur Förderung des IT-Nachwuchses. COMMON-Mitglieder wissen mehr!

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Consilio IT-Solutions GmbH Max-Planck-Str. 4 D-85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 (0)89 - 960575-0 Telefax: +49 (0)89 - 960575-10 E-Mail: info@consilio-gmbh.de Online: www.consilio-gmbh.de	SAP SCM Excellence CONSILIO IT-Solutions ist Experte für SAP Supply Chain Management Lösungen und Systemintegration. Unsere Experten unterstützen Sie mit effizienten, sicheren Lösungen bei der Konzeption und Weiterentwicklung Ihrer Geschäftsstrategien sowie deren Umsetzung in der Automobilindustrie , im Maschinenbau sowie der Prozessindustrie .
		contrimo Consulting Labs Stresemannstr. 4 68165 Mannheim Telefon: +49. 621. 76 21 71 20 Telefax: +49. 621. 76 21 71 21 E-Mail: info@contrimo.com Online: www.contrimo.com	Ihr SAP Service Partner für: > SAP EWM > SAP Hybris Cloud for Customer > SAP Hybris Marketing, SAP Hybris Commerce > SAP CRM > contrimo TEM – Die App für Training- & Eventmanagement > App-Entwicklung basierend auf SAP HANA <i>contrimo unterstützt Sie mit Expertenwissen bei der Planung & Umsetzung Ihrer Softwareprojekte im SAP Umfeld. Ob Cloud oder On-Premise - wir realisieren Ihr SAP Projekt!</i> contrimo – The easy way to SAP!
		CPro Industry Projects & Solutions GmbH Osterbekstraße 90c 22083 Hamburg Telefon: +49 40 6965850-0 Fax: +49 40 6965850-99 E-Mail: info@cpro-ips.com Online: www.cpro-ips.com	Seit 2004 bietet die CPro INDUSTRY Beratung, Lösungen und Service & Support rund um das gesamte SAP Produktportfolio – vom klassischen SAP ERP-System über neue SAP Oberflächen wie Fiori, Screen Personas und UI5 bis hin zu SAP HCM für Personalmanagement, SAP EWM für Lagerverwaltung und SAP GTS für den Außenhandel. Zukunftsthemen wie SAP S/4HANA, In-Memory und Cloud Computing fließen gezielt in unsere Arbeit ein. Immer im Fokus: der deutsche Mittelstand aus Industrie, Handel und Dienstleistungen.
		CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 D-20251 Hamburg Telefon: +49 (0) 40 / 22 63 60-0 Telefax: +49 (0) 40 / 22 63 60-260 E-Mail: info@cth.de Online: www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Datavard GmbH Römerstr. 9 69115 Heidelberg Telefon: 06221-87331-0 E-Mail: info@datavard.com Online: www.datavard.com	Datavard ist ein internationaler Anbieter von SAP-Lösungen in den Bereichen Analytics, Datenmanagement und System Operations. Gartner zeichnete Datavard im aktuellen „Magic Quadrant for Structured Data Archiving and Application Retirement“ als führenden Nischenanbieter aus. Internationale Unternehmen, darunter Fortune-500- sowie DAX30-Unternehmen wie Allianz, BASF und Nestlé, wählen Datavard als zuverlässigen Partner für Analytics & Data Warehousing, Datenmanagement, Systemmanagement und System Operations, Testautomatisierung, System Landscape Optimization (SLO) sowie SAP HANA-Implementierungen.
		Empirius GmbH Klausnerring 17 D-85551 Kirchheim bei München Telefon: +49(0)89 / 93 933-656 Telefax: +49(0)89 / 93 933-648 Online: www.bluesystemcopy.de	SAP-Systeme im Akkord klonen BlueClone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minuten-schnelle ein neues Test- oder Projektssystem. www.blueclone.de End-to-end Automation von SAP-Systemkopien BlueSystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. www.bluesystemcopy.de
		Esker Software GmbH Dr. Rafael Arto-Haumacher Niederlassungsleiter, Prokurist Dornacher Str. 3a, D-85622 Feldkirchen Telefon: +49(0)89 / 700887-0 Telefax: +49(0)89 / 700887-70 Online: rafael.arto-haumacher@esker.de	Papierbasierte Prozesse reduzieren – Automatisierungslösungen als Software oder SaaS für SAP-Systeme <ul style="list-style-type: none"> • Auftragseingang • Rechnungseingang • E-Billing - kombinierbar mit Druckservice für Papierrechnungen • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Fax Services & Fax Server • Archivierung on Demand

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 (0) 9723 / 9188-0 Telefax: +49 (0) 9723 / 9188-100 E-Mail: info@fis-gmbh.de Online: www.fis-gmbh.de	FIS ist seit 1992 der kompetente Partner für SAP und SAP-Einführung und optimiert SAP-Systeme in Handel, Industrie und weiteren Branchen mit Lösungen für die Bereiche: <ul style="list-style-type: none"> • Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • Lagerlogistik mit SAP EWM und SAP LES/WM • Customer Engagement & Commerce mit SAP Hybris Cloud for Customer, SAP Hybris Marketing und SAP Hybris Commerce • Dokumenten- und Stammdatenmanagement • B2B-Integration • Migration & Revision für SAP HCM Mit FIS/wws®, der SAP-zertifizierten Komplettlösung für den Technischen Großhandel, ist FIS Marktführer in der DACH-Region.
		FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH Röthleiner Weg 4 D-97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 97 23 / 91 88-500 Telefax: +49 97 23 / 91 88-600 E-Mail: info@fis-asp.de Online: www.fis-asp.de	FIS SAP/HANA CLOUD-Service <ul style="list-style-type: none"> • Zero Outage • Stretched Data-Center Option • Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT) • Consulting und Remote Hosting FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services für Applikation und Betrieb.
		FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Str. 8 D-80807 München Telefon: +49 (0)1805 / 372825 E-Mail: sapde@ts.fujitsu.com Online: sap-simplicity.de.fujitsu.com	Fujitsu unterstützt Unternehmen ganzheitlich sowohl auf der Anwendungs- und IT-Infrastrukturebene als auch bei der Implementierung und dem Betrieb. Als zertifizierter Global und Gold SAP Partner bietet Fujitsu eine umfassende SAP-Beratung zu Technologie, Service und Hosting. Mit Infrastrukturlösungen und Infrastrukturservices für alle Projektphasen und flexiblen Betriebsmodellen nutzen Kunden der Fujitsu das Potenzial ihrer SAP-Anwendungen optimal für ihr Geschäft. Zum Portfolio gehören deshalb ebenso SAP-Lizenzen und SAP-basierte Branchenlösungen etwa für die Prozess- und Kosmetikindustrie sowie Angebote rund um das In-Memory Computing mit SAP HANA.
		FWI Information Technology GmbH Im Stadgut Bz 4407 Steyr-Gleink Telefon: +43 50 551-0 Telefax: +43 50 551-119900 E-Mail: office-at@fwi-group.com Online: www.fwi-group.com	Wir lösen komplexe Prozess- und Informationsanforderungen von SAP Anwendern mithilfe von Microsoft Technologien. FWI ist ein Full-Service-Provider mit umfassenden Kompetenzen in den Bereichen Business Intelligence, CRM, SharePoint, ERP und Master Data Management. Die FWI Gruppe ist mit insgesamt 4 Standorten in Österreich und Deutschland vertreten und hält Microsoft Gold Kompetenzen in insgesamt 4 Kategorien.
		G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH Birlenbacher Straße 18 D-57078 Siegen Telefon: +49(0)271 / 89038-0 Telefax: +49(0)271 / 89038-99 E-Mail: info@gibmbh.de Online: www.gibmbh.de	THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER G.I.B Dispo-Cockpit: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP zertifiziertes Add-On zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP ■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen ■ Für Mittelstand und weltweit agierende Konzerne gleichermaßen geeignet G.I.B ABAP Programmier-Templates: <ul style="list-style-type: none"> ■ Programmierschablonen für eine effektive Programmierleistung in einheitlichem Look & Feel ■ Entwicklungsrichtlinien und Programmier-Strukturen für ABAP Programmier-Profis und Einsteiger WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!
		GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a D-06112 Halle (Saale) Telefon: +49(0)345 / 585-0 Telefax: +49(0)345 / 585-2177 E-Mail: info@gisa.de Online: www.gisa.de	GISA ist mehrfacher SAP-Partner, IT-Komplettlösungsanbieter sowie Branchenspezialist für die Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Das Leistungsspektrum reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung innovativer IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse und IT-Infrastrukturen im BSI-zertifizierten Rechenzentrum. Verschiedene Zertifizierungen, wie die ISO 27001 oder die ISO/IEC 20000, garantieren exzellente Erfolgsmethoden und hohe Sicherheit beim Erbringen von IT-Dienstleistungen.
		HEISAB GmbH Dr.-Mack-Str. 83 90762 Fürth Telefon +49 911-810050-0 Telefax +49 911-810050-81 Online: www.heisab.de E-Mail: info@heisab.de	Die HEISAB GmbH ist die SAP-Beratungsgesellschaft der HEITEC Gruppe. Als SAP Komplettlösungsanbieter bieten wir kundenorientierte und zukunftsichere Lösungen und Konzepte zur Optimierung von Geschäftsprozessen - basierend auf unserer langjährigen Erfahrung in der SAP-Beratung, umfassendem Prozess-Know-how und der Expertise engagierter und erfahrener Berater.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 	HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 CH-8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 (0) 44 / 215 15 20 E-Mail: office@hr-campus.ch Online: www.hr-campus.ch	<ul style="list-style-type: none"> • HR Services / BPO • HR Technologie • HR Consulting <p>HR Campus, kompetenter Partner für Successfactors, SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Support und Services zu Verfügung.</p> <p>Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.</p>
		innobis AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 (0)40 55487-0 Telefax: +49 (0)40 55487-499 E-Mail: info@innobis.de Online: www.innobis.de	<p>SAP-Banking in Perfektion seit 1990</p> <p>Die innobis AG ist seit 25 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und andere Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der Beratung über die Softwareentwicklung bis hin zum Application Management. Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben.</p>
		INVARIS INVARIS Informationssysteme GmbH INVARIS Center, A-7000 Eisenstadt Telefon: +43 (0) 2682 64000 Telefax: +43 (0) 2682 64000 E-Mail: info@invaris.com Online: www.invaris.com	<p>visionary & innovative perfect & all inclusive easy & flexible</p> <p>INVARIS – Ihr Spezialist für</p> <p>Document Design * Document Composition Output Management * Prozess Management</p>
		IT2 Solutions AG Rathausplatz 3 24558 Henstedt-Ulzburg Telefon: 04193 7532 0 Telefax: 04193 7532 10 E-Mail: info@it2-solutions.com Online: www.it2-solutions.com	<p>IT2 bietet als Full-Service-Dienstleister und SAP Partner ein umfassendes Lösungsspektrum - von Consulting, SuccessFactors Lösungen, SAP Lizenzen bis hin zu Fiori und eAkte. IT2 ist Spezialist für Entgeltabrechnungen, Reisekostenadministration und ganzheitliches HCM Management. IT2 bietet neueste Technologien in IT2 vCloud Services mit höchster Datensicherheit im eigenen Rechenzentrum, zertifiziert nach ISAE 3402 und ISO 27001.</p>
		itelligence AG WIR MACHEN MEHR AUS SAP®-LÖSUNGEN! Königsbreede 1 D-33605 Bielefeld Telefon: +49 521 / 91448-0 E-Mail: anfrage@itelligence.de Online: www.itelligencegroup.com	<p>Die itelligence AG gehört als international führender IT-Komplettendienstleister zu den erfolgreichsten SAP®-Beratungshäusern weltweit. Unser Leistungsspektrum reicht von SAP®-Strategie-Beratung und -Lizenzvertrieb über eigene SAP®-Branchenlösungen bis hin zu Application Management- und Hosting Services. In 24 Ländern unterstützen Sie über 5.600 Experten in jeder Phase Ihres SAP®-Projekts – damit Sie das Potenzial Ihrer Lösungen voll ausschöpfen können.</p> <p>Neben dem Zertifikat als SAP® Platinum Partner sprechen Auszeichnungen wie „Beste Berater“, „SAP® HANA Dienstleister Leader Germany 2016“ und das Gütesiegel „TOP CONSULTANT“ für uns.</p>
		KGS Software GmbH & Co. KG Dornhofstraße 38 A D-63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 E-Mail: info@kgs-software.com Web: www.kgs-software.com	<p>KGS – Document Integration for SAP</p> <p>Reduzierung von Komplexität und Kosten im SAP-Umfeld – bei Archivierung und Dokumentenmanagement fängt sie an. Die KGS, SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® und BC ILM Schnittstellenzertifizierung, bietet hierfür seit 20 Jahren erprobte Add-ons. Mit KGS werden herkömmliche ECM-Systeme obsolet, ein SAP-zentriertes Arbeiten und eine rechtssichere Archivierung von beliebigen Dokumenten wird möglich. Top-Unternehmen setzen weltweit auf KGS-Lösungen. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über ILM und Document Capturing/-Viewing bis hin zur vollautomatisierten SAP Archiv-Migration und Proxy-/Cache-Server-Lösungen.</p>
	 A PORSCHE COMPANY	MHP Management- und IT-Beratung GmbH Film- und Medienzentrum Königsallee 49 71638 Ludwigsburg Tel. +49 (0)7141 7856-0 eMail: info@mhp.com web: www.mhp.com	<p>MHP ist als Automotive- und Digitalisierungsexperte sowie Porsche-Tochterunternehmen eines der führenden Beratungsunternehmen – vor allem für die Automobil- und Fertigungsbranche. Der besondere Beratungsansatz von MHP ist die Symbiose aus Management- und IT-Beratung. Dabei optimiert und digitalisiert MHP mit den Leistungsbereichen Management Consulting, System Integration, Managed Services und Business Solutions die Prozesse seiner Kunden über die komplette Wertschöpfungskette und unterstützt diese bei der digitalen Transformation.</p> <p>Aktuell beraten und betreuen mehr als 1.650 Mitarbeiter von 13 Standorten über 300 Kunden weltweit.</p> <p>Die Philosophie von MHP: Excellence.</p>

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		mobileX AG Grillparzer Straße 10 81675 München Telefon: 089-54 24 33 - 0 Telefax: 089-54 24 33 - 55 E-Mail: info@mobilexag.de Online: www.mobilexag.de	Als der etablierte Anbieter von Mobile Workforce Management-Lösungen unterstützt die mobileX AG ihre Kunden mit umfassender Prozess- und Branchenkompetenz sowie flexiblen und ausgereiften Lösungen. Die beiden Standardprodukte mobileX-MIP for Field Service und mobileX-Dispatch verfügen über eine von SAP zertifizierte Schnittstelle und ermöglichen eine effiziente Planung, Steuerung und mobile Anbindung des technischen Außendienstes. Die mobileX AG wurde 2000 gegründet und ist ein inhabergeführtes Unternehmen mit Firmen- und Entwicklungssitz in Deutschland. Zu den Kunden der mobileX AG gehören ThyssenKrupp Aufzüge, Netz Leipzig, BWT, MVV Energie, Strabag PFS, ENSO, Kärcher und Melitta. Weitere Informationen finden sich unter www.mobilexag.de .
		Mobisys GmbH Altrottstraße 26 69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 86 35 - 0 E-Mail: info@mobisys.de Online: www.mobisys.de	Mobisys Solution Builder MSB® Integrationsplattform für mobile SAP Prozesse mobil.einfach.direkt. <ul style="list-style-type: none"> ■ Direkte Integration in alle SAP Module ■ Online & Offline Applikationen ■ Ready-to-use MSB Standardtransaktionen ■ MSB App für iOS und Android ■ Screen Designer für individuelle Eingabemasken ■ Anbindung externer Systeme (Waagen, Sensorik, Regale) Mobile MSB-Lösungen werden weltweit in über 500 Installationen in Logistik, Produktion, Versand, Service und Instandhaltung eingesetzt. Innovation.Technologie.Kompetenz.
		msg treorbis GmbH Bei dem Neuen Krahn 2 20457 Hamburg Web: www.msg-treorbis.de E-Mail: info@msg-treorbis.de Telefon: +49 40 3344150 - 0	msg treorbis - .consulting .solutions .partnership msg treorbis ist ein auf SAP spezialisiertes Full Service-Beratungshaus. Mit Hauptsitz in Hamburg ist das Unternehmen seit 1999 erfolgreich für Kunden im deutschsprachigen und internationalen Raum tätig. Als SAP-Komplettdienstleister bietet msg treorbis ganzheitliche und modulübergreifende SAP Beratung über Einführungsprojekte, Managed Services bis hin zu Application Management und SAP Hosting aus einer Hand. msg treorbis ist Lösungsanbieter im Bereich SAP HCM und mit den msg treorbis Variant Add-ons einer der führenden Lösungsanbieter für SAP-Variantenkonfiguration. Mehr unter www.msg-treorbis.de
		Natuvion GmbH Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 73-1400 Telefax: +49 6227 73-1410 E-Mail: info@natuvion.com Online: www.natuvion.com	Die Natuvion GmbH ist ein erfolgreiches IT-Consulting-Unternehmen, dessen Leistungsspektrum die gesamte SAP Business Suite mit dem zusätzlichen Schwerpunkt SAP für Utilities umfasst. Von Meter2Cash (SAP IS-U) über Business Intelligence (SAP BW & BusinessObjects) bis zu Consolidation & Harmonization: Langjährige Erfahrung mit SAP-Produkten und ein fundiertes technisches Verständnis ermöglichen uns, Firmen in der Versorgungswirtschaft mit maßgeschneiderten Lösungsansätzen kompetent und professionell beraten zu können. Zudem haben wir uns dem brisantesten Thema der Branche angenommen: Mit innovativen, nachhaltigen Softwarelösungen und Serviceleistungen unterstützen wir unsere Kunden bei der systemtechnischen Umsetzung des Datenschutzes in ihren Unternehmen.
		NetApp Deutschland GmbH Sonnenallee 1 85551 Kirchheim bei München Telefon: 089-9005940 Telefax: 089-90059499 E-Mail: info-de@netapp.com Online: www.netapp.de	NetApp steht für innovatives Storage- und Datenmanagement mit hervorragender Kosteneffizienz. Die NetApp Unternehmenswerte verkörpern unser Streben nach nachhaltigem Wachstum und Unternehmenserfolg für uns sowie für unsere Partner und Kunden. Dazu gehört ebenso der Anspruch, international zu den Top-Arbeitgebern zu zählen. Unter dem Credo „Go further, faster“ unterstützt NetApp Unternehmen weltweit in ihrem Erfolg. Weitere Informationen über uns und unsere Angebote finden Sie im Internet unter www.netapp.de .
		NTT DATA Deutschland GmbH Hans-Döllgast-Strasse 26 80807 München Telefon: +49 89 9936-0 Fax: +49 89 9936-1854 E-Mail: info_de@nttdata.com www.nttdata.com/de	Das IT-Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen NTT DATA ist in über 40 Ländern weltweit vertreten. Der Schwerpunkt liegt dabei auf langfristigen Kundenbeziehungen: Dazu kombiniert NTT DATA globale Präsenz mit lokaler Marktkenntnis und bietet erstklassige, professionelle Dienstleistungen von der Beratung und Systementwicklung bis hin zum Outsourcing. Das umfangreiche SAP Leistungsangebot umfasst traditionelle SAP Anwendungen wie ERP, CRM, SCM, SRM und MDM, Analytics (BI/BW und Business Objects) und neue Technologien wie SAP HANA, Mobility und Cloud. Die SAP-Berater von NTT DATA decken dabei den gesamten Solution Lifecycle ab, von der Einführung bis hin zur Weiterentwicklung und dem Betrieb der Lösung, immer unter Berücksichtigung der kundenindividuellen Ziele.
		ORBIS AG Ansprechpartnerin: Andrea Klein Nell-Breuning-Allee 3-5 D-66115 Saarbrücken Telefon: +49(0)681 / 9924-282 Telefax: +49(0)681 / 9924-222 E-Mail: andrea.klein@orbis.de Online: www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: <ul style="list-style-type: none"> • IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM (On-Premise & Cloud), ERP, SCM, EWM / LES, MES, Business Analytics, PLM und SAP S/4HANA • Globale SAP Rollouts (Europa, China, USA) • Lösungen voll integriert in SAP für MES, Industrie 4.0, Logistik, Variantenkonfiguration und Produktkostenkalkulation • Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte



E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		<p>ParCon Consulting GmbH</p> <p>Im Center Circle, Neue Ramtelstrasse 4/3 D-71229 Leonberg Telefon: +49 (0)7152 / 92833-40 Telefax: +49 (0)7152 / 92833-9 E-Mail: info@parcon-consulting.com Online: www.parcon-consulting.com</p>	<p>ParCon ist Spezialist für die Einführung, Gestaltung und Optimierung von komplexen SAP Prozessen.</p> <p>Das Branchen übergreifende Leistungsportfolio des SAP Service Partners umfasst lösungsorientierte Prozessberatung und maßgeschneiderte Anwendungsentwicklung.</p> <p>Leistungsstarke, vollständig in SAP integrierte Add-On Lösungen ergänzen das Portfolio für optimale Geschäftsprozesse – beispielsweise für Interaktive Transportplanung & Disposition, Mobile Datenerfassung, Interaktive Einsatzplanung, Besuchstourenplanung, SAP MRS Ressourcenplanung, Dokumentenworkflow oder für die Integration von Geoinformationssystemen in SAP.</p>
		<p>PBS Software GmbH</p> <p>Schwanheimer Straße 144 A 64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251/174-0 Telefax: +49 (0) 6251/174- 174 E-Mail: info@pbs-software.com Online: www.pbs-software.com</p>	<p>PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von SAP-Ergänzungs-lösungen für das Information Lifecycle Management. Seit fast 25 Jahren gilt PBS als ausgewiesener Experte für komplexe, integrierte Datenzugriffe.</p> <p>Zur Bewältigung von Big Data bietet PBS Nearline-Storage-Lösungen für SAP BW und ERP unter spaltenorientierten Analysedatenbanken wie IBM DB2 mit BLU Acceleration, SAP IQ oder Vector von Actian an. PBS-Lösungen beschleunigen den Datenzugriff, erleichtern das Datenmanagement und senken die Betriebskosten.</p>
		<p>PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG</p> <p>Kurt-Schumacher-Straße 28-30 D-66130 Saarbrücken Telefon: +49 (0) 681 - 379 62-0 E-Mail: Dirk.Langendoerfer@pikon.com Online: www.pikon.com</p>	<p>PIKON bietet:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 3-Punkt-Beratung: Mensch – IT – BWL ■ Business Intelligence (Planung, Reporting) ■ Prozessoptimierung und SAP ERP (Finance + Logistic) ■ Integrierte Individualprodukte auf SAP-Basis ■ S/4 HANA, BW on HANA
		<p>Q-Partners GmbH</p> <p>Robert-Bosch-Straße 7 64293 Darmstadt Telefon: +49 911-14870021-0 Telefax: +49 911-14870021-9 E-Mail: info@qpcm.de Online: www.qpcm.de</p>	<p>Q-Partners Consulting und Management GmbH ist ein branchenunabhängiges auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie Business Process Management Beratung und Optimierung.</p> <p>Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen.</p> <p>Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.</p>
		<p>REALTECH Deutschland GmbH</p> <p>Industriestr. 39c 69190 Walldorf Telefon: +49 (0)6227 / 837-0 Telefax: +49 (0)6227 / 837-837 E-Mail: info@realtech.de Online: www.realtech.de</p>	<p>Gestalten Sie mit REALTECH Ihre IT der Zukunft</p> <p>REALTECH ist ein weltweit agierendes Technologieunternehmen mit umfassendem Know-how im SAP-, Microsoft- und Linux-Umfeld. Das Unternehmen steht für IT-Service-Management und Technologiekompetenz und bietet seit über 20 Jahren professionelle Beratung und Softwareprodukte von hoher Qualität. Innovationsthemen wie Industrie 4.0, Cloud, Mobile und In-Memory fließen konsequent in Kundenprojekte und Softwarelösungen ein.</p>
		<p>rhc consulting & management GmbH</p> <p>Hilsbacher Str. 13 D-75031 Eppingen Tel: +49 (0)7262-2054101 Fax: +49 (0)711-490764701 Mobil: +49 (0)160-94929028 E-Mail: ralf.hettler@rhc-personal.de Web: www.rhc-personal.de</p>	<p>ALS SAP-PERSONALBERATUNG ZÄHLT ZU UNSEREM ANGEBOT FÜR</p> <p>UNSERE KUNDEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Personalauswahl und -beschaffung (national und international) • Direktsuche • Berufliches Profiling • Vorqualifizierung von Kandidaten <p>UNSERE KANDIDATEN</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persönliche Betreuung • Professionelle Karriereplanung • Unterstützung im gesamten Bewerbungsprozess
		<p>Rimini Street GmbH</p> <p>Westhafenplatz 1 60327 Frankfurt Germany M: +49 160 94490769 T: +49 69 710456 230 email: kontakt@riministreet.com web: www.riministreet.com/de</p>	<p>Rimini Street ist der führende unabhängige Anbieter von Support-Services für Unternehmenssoftware. Mit unserem preisgekrönten Supportprogramm können Lizenzinhaber von Oracle- und SAP-Lösungen mindestens 50 Prozent ihrer jährlichen Supportgebühren und bis zu 90 Prozent der gesamten Supportkosten über einen Zeitraum von zehn Jahren einsparen. Unsere Kunden können ihre derzeitige Softwareversion mindestens zehn Jahre lang ohne erzwungene Upgrades oder Migrationen beibehalten.</p>

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		SEAL Systems AG Lohmühlweg 4 91341 Röttenbach Telefon: +49 (0)9195/926-0 Telefax: +49 (0)9195/1739 E-Mail: info@sealsystems.de Online: www.sealsystems.de	SEAL Systems ist der führende Anbieter von Document Output Management-Lösungen. Mit über 1200 Installationen ist SEAL Systems Weltmarktführer für Ausgabemanagementlösungen in den Segmenten Automotive, Manufacturing und Engineering. SEAL Systems hat Produktlinien für Ausgabemanagement, SAP®-Integrationen, Direct Publishing, Konvertierung, PLM (Teamcenter, ...) und Archivierung. Mit der Digital Process Factory® DPF können Prozesse definiert und verwaltet werden. Darüber hinaus werden Professional Services für Beratung, Implementierung, Integration und Schulungen angeboten.
		SECUDE GmbH Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 733 910 E-Mail: info@secude.com Online: http://secude.de/	SECUDE unterstützt SAP-Kunden beim Schutz ihrer sensiblen Daten – auch wenn diese das SAP-System verlassen. Die modularen Lösungen für das Auditieren, Klassifizieren, Alarmieren, Blockieren und Verschlüsseln sorgen dafür, dass Sie richtlinienkonform handeln und Ihre SAP-Datenexporte vor Verlust und Diebstahl sichern – sowohl bei On-Premise-Lösungen als auch in der Cloud und auf mobilen Endgeräten. Zahlreiche Fortune-500- und DAX-Unternehmen setzen auf SECUDE.
		SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 / 96-0 Telefax: +49 7252 / 96-2222 E-Mail: info@seeburger.de Online: www.seeburger.de	Beste und umfassendste EDI/B2B/EAI-Lösung für SAP-Anwender – die zentrale Plattform für alle fachlichen und technischen Integrationsanforderungen. <ul style="list-style-type: none"> ■ Internationales E-Invoicing z.B. mit ZUGFeRD ■ OmniChannel-to-Cash – effiziente Auftragsbearbeitung ■ Workflow Engine in SAP – schnell, flexibel und smart ■ MobileApp (Fiori) – auch als Offline Client für SAP-Anwender ■ Console in SAP – mehr Transparenz über die Belege
		SEP AG Ziegelstraße 1 D-83629 Weyarn Telefon: +49 8020 180-0 Telefax: +49 8020 180-666 E-Mail: info@sep.de Online: www.sep.de/sap	Grenzenlose Datensicherung und Wiederherstellung in jeder IT-Infrastruktur – „Made in Germany“ <ul style="list-style-type: none"> ● SAP zertifiziert für SAP NetWeaver und SAP HANA ● Zuverlässige Sicherung aller gängigen Betriebssysteme, Anwendungen & Datenbanken ● Multi-Hypervisor Support ● Bare Metal Recovery für Linux & Windows Server ● Deutsche Qualitäts- und Produktstandards ● Deutschsprachiger 24x7 Hersteller Support ● Attraktives Preis-Leistungsverhältnis
		SIRIUS Consulting & Training AG Schulstr. 53 D-65795 Hattersheim am Main Tel.: +49 6190 936810 Fax: +49 1805 5224346 mail.sirius@sirius-consult.com www.sirius-consult.com	SIRIUSbusiness – IT Strategieberatung und Projektmanagement: Strategieentwicklung, -implementierung und nachhaltige Steuerung SIRIUSism – IT Service Management: „Making your IT run on SAP“ SIRIUSsap – Die Prozessexperten: Instandhaltung und Kundenservice mit SAP®
		Snow Software Vorsetzen 41 – 20459 Hamburg Tel. +49 40 300 39 6778 E-Mail: myrja.schumacher@snowsoftware.com Online: www.snowsoftware.com/de	Jeden Tag verlassen sich weltweit mehr als 6.000 Organisationen auf Snow, um Software-Risiken und -Kosten zu minimieren und Asset-Verfügbarkeit zu optimieren. Snow Software ist Weltmarktführer bei der Bereitstellung von Software Asset Management-Lösungen, darunter Inventarisierungs- und komplexe Softwarelizenz-verwaltungstechnologien über unterschiedliche Plattformen hinweg. Jeden Tag nutzen Unternehmen Snow-Lösungen zur Analyse und Verwaltung von mehr als 1,7 Milliarden Softwareeinträgen – darunter mittelständische Unternehmen ebenso wie multinationale Unternehmensgruppen und Regierungen.
		SNP AG Dossenheimer Landstr. 100 69121 Heidelberg Telefon: +49 6221 6425-270 Telefax: +49 6221 6425-20 E-Mail: marketing@snp-ag.com Online: www.snp-ag.com	Die SNP AG unterstützt Unternehmen dabei, schneller auf Veränderungen in ihrem Geschäftsumfeld zu reagieren. Mit der Lösung SNP Transformation Backbone® können Sie ihre IT-Landschaft schnell und wirtschaftlich an neue Rahmenbedingungen anpassen. Weitere Informationen unter www.snp-ag.com

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	 We adapt. You succeed.	SUSE Linux GmbH Maxfeldstr. 5 D-90409 Nürnberg Telefon: +49 (0)911 740 53 - 0 Telefax: +49 (0)911 7417 755 E-Mail: kontakt-de@suse.com Online: www.suse.com	SUSE – der weltweit agierende Softwarehersteller für die führende SAP HANA Plattform dem SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications. SUSE liefert eine SAP Plattform für den SAP Betrieb, integriertem SAP Support über den SAP Solution Manager und für die Optimierung der SAP Performance. Der SLES for SAP Applications erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen im Bezug auf Betriebsstabilität und ist damit zum Standard im SAP Umfeld gereift.
		Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 (0) 7732 9508-0 Telefax: +49 (0) 7732 9508-111 E-Mail: info@sybit.de Online: www.sybit.de	Sybit ist ein hochspezialisiertes Beratungsunternehmen für CRM, E-Business und Customer Engagement and Commerce mit SAP sowie Content Management Systeme. Mit digitalen Strategien und Lösungen bietet Sybit die lückenlose Umsetzung aller Kundenprozesse vom Erstkontakt über E-Business bis zum Service. Mehr als 1.500 durchgeführte Projekte für internationale Konzerne, mittelständische Firmen sowie Medienunternehmen bestätigen unseren Erfolg. Sybit. Customer Centric Solutions.
		T.CON GmbH & Co. KG Straubinger Straße 2 94447 Plattling Telefon: +49 (0)9931 981 100 Telefax: +49 (0)9931 981 199 E-Mail: info@team-con.de Online: www.team-con.de	ERP / MES / BI / HCM / ALM Der SAP Gold Partner T.CON bietet seinen Kunden ein ganzheitliches Lösungs- und Beratungsportfolio. T.CON ist SAP-zertifiziert für PCoE, SAP HANA Operations Services, Hosting Services und Infrastructure Operations Services. Lösungsauszug: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP / S/4HANA: Best Practices und Add-ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: SAP basiertes MES mit TRIM Suite ■ PLC-COCKPIT: Product-Costing-Prozesse und Angebotskalkulation für Zulieferer ■ Mobility Apps u. a. für Maintenance und Warehouse ■ HR PORTAL: Single Point of Entry für HCM ■ Apps für HANA Cloud Plattform
		T-Systems International GmbH Hahnstr. 43d 60528 Frankfurt am Main E-Mail: info@t-systems.com Web: www.t-systems.de	T-Systems ist die Großkundensparte der Deutschen Telekom. Auf Basis einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt das Unternehmen Informations- und Kommunikationstechnik (kurz ICT) für multinationale Konzerne und öffentliche Institutionen. Mit Niederlassungen in über 20 Ländern und globaler Lieferfähigkeit betreut die Telekom-Tochter Unternehmen aus allen Branchen. T-Systems bietet seine Leistungen aus einer Fabrik und überzeugt mit hoher Qualität bei komplexen ICT-Projekten. T-Systems ist weltweit führend, wenn es darum geht, Kunden mit SAP dynamisch skalierbar zu bedienen (Cloud Computing). Weitere Informationen unter www.t-systems.de/sap
		Trend Micro Deutschland GmbH Zeppelinstraße 1 85399 Hallbergmoos Telefon: +49 (811) 88990-700 Telefax: +49 (811) 88990-799 E-Mail: sap@trendmicro.de Online: www.trendmicro.de/sap	Als weltweiter Marktführer im Bereich Cloud-Sicherheit entwickelt Trend Micro Lösungen für Internet Content Security und Bedrohungsabwehr, um Unternehmen und Privatanwendern eine sichere Welt für den Austausch digitaler Daten zu bieten. Mit über 25 Jahren Erfahrung sind wir marktführend in den Bereichen Serversicherheit, virtuelle Sicherheit sowie Content Security für kleine und mittelständische Unternehmen. Trend Micro ermöglicht intelligenten Schutz von Daten durch innovative Sicherheitstechnologien, die sich ganz einfach verteilen und verwalten lassen und sich nahtlos in sich ständig weiterentwickelnde Umgebungen einfügen. Die Lösungen werden von der intelligenten globalen Bedrohungsabwehr des Smart Protection Network™ sowie über 1.200 Bedrohungsexperten weltweit unterstützt.
		trimaster AG Watterstrasse 81 CH-8105 Regensdorf Telefon: +41 (0)44 871 28 88 E-Mail: info@trimaster.ch Online: www.trimaster.com	Die trimaster AG ist ein branchenunabhängiger Prozesspartner für Ihre SAP® Fragen entlang der gesamten Supply Chain. Wir liefern modulübergreifende Lösungen aus unserer SAP® Consulting Manufaktur, insbesondere papierlose mobile Prozesse sind unsere Kernkompetenz, u.a. für die Bereiche: <ul style="list-style-type: none"> ● Lager (SAP® WM & SAP® EWM) ● Vertrieb, Instandhaltung & Service ● Produktion & Materialwirtschaft ● Qualitätsmanagement mobil clever easy – trimaster AG
		Uniserv GmbH Rastatter Str. 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 (0) 72 31/9 36 - 0 Telefax: +49 (0) 72 31/9 36 - 25 00 E-Mail: info@uniserv.com Online: www.uniserv.com www.data-quality-on-demand.com	Uniserv ist Experte für erfolgreiches Kundendatenmanagement. Smart Customer MDM, die MDM-Lösung für Kundenstammdaten, vereint Datenqualitätssicherung und Datenintegration zu einem ganzheitlichen Ansatz. Als zertifizierter SAP Software Partner für NetWeaver und HANA bieten wir eine erweiterte Lösungskompetenz – sei es on premise oder aus der Cloud. Integrationen in Kundenindividuelle SAP-Anwendungen sind dabei ebenso unproblematisch wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Ein umfassendes Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten runden das Leistungsspektrum ab.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
		Virtual Forge GmbH Speyerer Strasse 6 69115 Heidelberg, Telefon: +49 6221 868 90-0 Fax: +49 6221 868 90-101 E-Mail: contact@virtualforge.com Online: www.virtualforge.com	Virtual Forge ist ein unabhängiger Anbieter von Sicherheits-, Compliance- und Qualitätslösungen für SAP®-Systeme und -Anwendungen. Unsere Kunden sind weltweit führende Unternehmen aus den Branchen Automobil, Banken und Versicherungen, Chemie und Pharmazie, High-Tech und Elektronik, Media und Unterhaltung, Konsumgüter, Handel, Öl- und Gas sowie Versorger. Mit unseren Lösungen können Kunden Risiken minimieren, die durch eigene Anpassungen und Konfigurationen verursacht werden können. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.virtualforge.com
		VOQUZ IT Solutions GmbH Reichenbachstraße 2 85737 Ismaning Telefon: 089 925191-0 Telefax: 089 925191-715 E-Mail: sap@voquz.com Online: www.voquz.com	VOQUZ ist ein führender Dienstleistungs- und Lösungsanbieter im Bereich der Informationstechnologie. Das Unternehmen spezialisiert sich im Bereich SAP Business Solutions mit folgenden Leistungen: Lizenzmanagement und -optimierung (auch als Cloud Service) Berechtigungsmanagement und Datenharmonisierung Application Managed Services Business Warehouse on HANA Mobile Solutions for SAP
		WMD Vertrieb GmbH 22926 Ahrensburg Telefon: 04102 88 38 0 Telefax: 04102 88 38 12 E-Mail: info@wmd.de www.wmd.de	Als Softwarehersteller und SAP Software Solution Partner bietet WMD mit der SAP-zertifizierten Produktfamilie xSuite® standardisierte, SAP-integrierte Lösungen für Unternehmensprozesse. Die Anwendungen laufen ebenfalls unter S/4 HANA Finance. Als Projektpartner realisieren wir die gesamte Lösungstrecke von der digitalen Posteingangsverarbeitung über die workflowgestützte Rechnungs-, Bestell- und Auftragsbearbeitung sowie das Akten- und Vertragsmanagement. Alle Daten und Dokumente fließen in ein SAP-zertifiziertes Hochgeschwindigkeitsarchiv, das als revisionssicherer Langzeitspeicher für beliebige Archivszenarien fungiert.
		zetVisions AG Speyerer Straße 4 D-69115 Heidelberg Telefon: +49(0)6221 / 33938-0 Telefax: +49(0)6221 / 33938-922 E-Mail: info@zetvisions.com Online: www.zetvisions.de	Die 2001 gegründete zetVisions AG entwickelt und implementiert State-of-the-Art-IT-Lösungen für das Beteiligungs- und Stammdatenmanagement . Nutzer profitieren dabei gleichermaßen vom langjährigen Erfahrungsschatz sowie dem starken Kundenfokus der zetVisions und von einer Vielzahl an Best Practices, welche in den Lösungen abgebildet sind. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne und mittelständische Unternehmen, Lösungen von zetVisions. zetVisions – Kompetenz vertrauen.

Robert Platzgummer ist tot

Ein tragischer Verlust für die SAP-Community, das E-3 Team und ganz speziell für Brigitte Enzinger und mich. Wir haben mit Robert Platzgummer (1975 bis 2016) fünfzehn Jahre erfolgreich zusammengearbeitet. Unsere ganze Anteilnahme gehört seiner Mutter und seiner Schwester.

Am 30. Dezember 2016 verstarb Robert Platzgummer im Alter von nur 41 Jahren nach fast zwei Jahren Kampf gegen den Krebs. Er hatte noch viele Ideen und Pläne. In der deutschen Comicszene war er weithin bekannt – unter anderem als Schöpfer der Mingamangas: „Die Art von Humor, die er mit seinem Comic Mingamanga verbreitet, enthält genau die Aufmüpfigkeit und Respektlosigkeit, die auch berühmte Münchener Humoristen wie Karl Valentin, Dieter Hildebrandt oder Michael Mittermeier ihr Eigen nennen.“ (Zitat Georg F. W. Tempel, Zack 128)

Mit liebenswerter und einfühlsamer „Respektlosigkeit“ widmete er sich auch den Comics im E-3 Magazin. Robert Platzgummer war von Beginn an, seit 2001, mit dabei, anfangs illustrierte er „Das Letzte“. Auf dieser Seite versuchte ich eine Anekdote aus der SAP-Community als humoristischen Text wiederzugeben, daraufhin zeichnete er einen passenden Comic. Zuerst waren es selbst erfundene Figuren, die in seinen Comics agierten. Mit der Zeit lernte Robert Platzgummer den SAP-Vorstand kennen und zeichnen.

Später kam die legendäre „Seite 11“ hinzu, ein in sich abgeschlossener Comic, über den viele E-3 Leser sagten, dass zuerst diese Seite von Robert Platzgummer und danach erst das Editorial des Chefredakteurs auf Seite 3 gelesen wird. Aufgrund seines fantastischen künstlerischen Könnens, aber auch seiner Hingabe zu Genauigkeit und Präzision sowie seines unübertreffbaren Gespürs für Personen und Situationen zeichnete er Hasso Plattner, Dietmar Hopp, Henning Kagermann, Gerd Oswald, Shai Agassi, Léo Apotheker und natürlich Jim Hagemann Snabe und Bill McDermott genauso wie später Vishal Sikka und Bernd Leukert immer stilsicher und perfekt.

Neben dem omnipräsenten Hasso Plattner war Henning Kagermann eine seiner Lieblingsfiguren. Natürlich war Henning Kagermann oft für einen Karikaturisten und Comiczeichner viel zu sanft, diszipliniert und seriös, ähnlich auch Gerd Oswald. Danach war der impulsive Léo Apotheker ein Glücksfall, dem sich Robert Platzgummer „aufmüpfig und respektlos“ näherte. So entstanden viele legendäre Zeichnungen. Und es kam noch besser: Die SAP-Doppelspitze mit Jim Hagemann Snabe und Bill McDermott war optimal für den E-3 Comic auf „Seite 11“ geeignet. In illustrierten Doppel-Conferenzen erlebten Snabe und McDermott zahlreiche Abenteuer. Hierbei bediente sich Robert Platzgummer aus Literatur und Film, sodass es die Doppelspitze abwechselnd mit Philosophen, der griechischen Mythologie und James Bond 007 zu tun bekam. Ein Höhepunkt seines zeichnerischen Schaffens wurde eine weitere „SAP-Doppelspitze“: Hasso Plattner und Vishal Sikka mit ihrer Innovation Hana. Vishal Sikka machte in den Platzgummer -Comics dem Allzeitstar Léo Apotheker und natürlich Hasso Plattner aufmüpfige Konkurrenz. Bewaffnet mit Hana war Sikka allgegenwärtig in den E-3 Comics.

Wer Robert Platzgummer kannte und verstand, seine zahlreichen Comics zu lesen – nicht nur die Veröffentlichungen im E-3 Magazin –, wusste, dass er nie verletzend, sehr sensibel und mit liebenswerter Respektlosigkeit zu Werke ging. Leider wurde diese positive und konstruktive Aufmüpfigkeit später von Hasso Plattner und Gerd Oswald nicht geteilt und es gab Kritik an den Comics mit Vishal Sikka. Robert Platzgummer versuchte immer der Sache auf den Grund zu gehen, nie verletzend oder boshaft zu werden. Seine Vorlagen waren das wirkliche Leben, aber auch Spielfilme und Opern. So musste ihm auch Giuseppe Verdi mit seiner Oper Nabucco zur Verfügung stehen. Robert Platzgummer karikierte naturgemäß die SAP-Bestandskunden als weltbekanntes Gefangenenchor. Man konnte mit ihm nicht nur über Literatur, Film und Musik diskutieren, sondern auch treffend über Larry Ellison von Oracle und Hasso Plattner als Segelschiffkapitän, über Shai Agassi als NetWeaver-Erfinder, über Gerd Oswald als SolMan, über Abap, Java, R/3 und natürlich R/3 Enterprise, wo der legendäre DSAG-Gründer Alfons Wahlers in zahlreichen Platzgummer-Comics mitspielte, und letztendlich über Hana mit den beiden Protagonisten Vishal Sikka und Bernd Leukert.

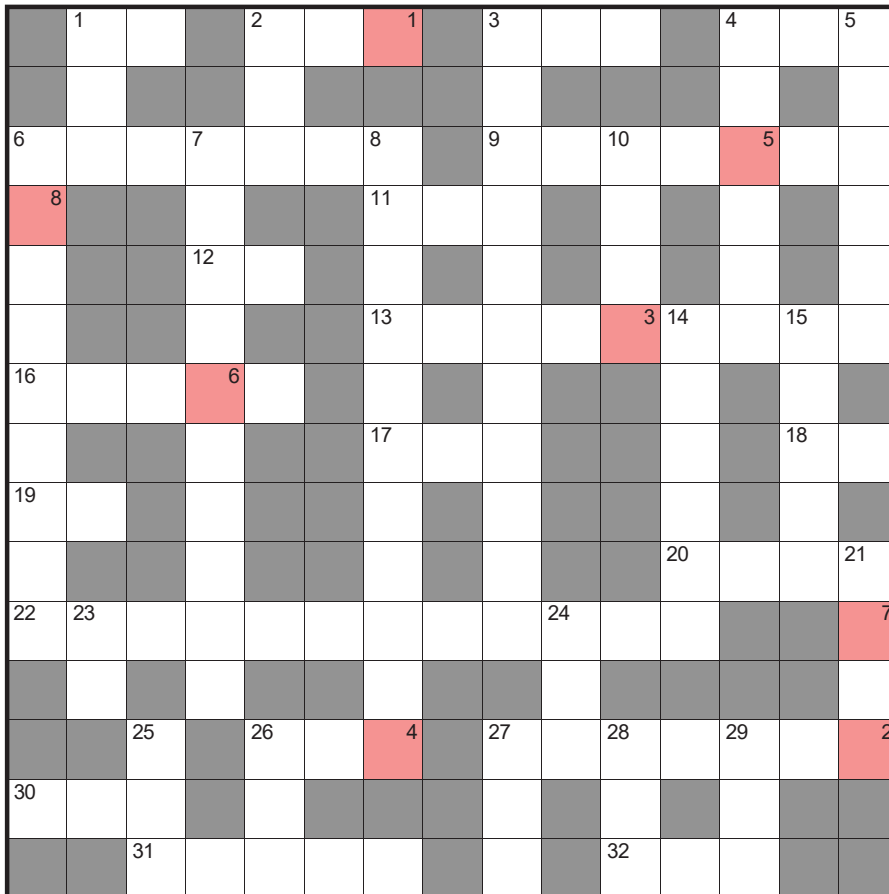
Sein Intellekt, Witz, seine Gutmütigkeit, SAP-Kenntnisse und sein überragendes zeichnerisches Können hinterlassen einen leeren und traurigen Platz, der nicht aufzufüllen ist. Aufmerksamen E-3 Lesern wird nicht entgangen sein, dass die „Seite 11“ schon seit vielen Monaten nicht mehr mit Comics von Robert Platzgummer gefüllt ist. Die Chemotherapie und Bestrahlungen schwächten ihn sehr, sodass nur noch Kraft blieb für die Karikatur „Das Letzte“. Die Zeichnung im E-3 November 2016 war seine letzte – hier fanden sich noch einmal alle zusammen: Hasso Plattner, Henning Kagermann, Shai Agassi, Léo Apotheker, Jim Hagemann Snabe, Bill McDermott und Vishal Sikka.

Brigitte Enzinger und ich danken Robert Platzgummer für die unvergessliche Zusammenarbeit der ersten fünfzehn Jahre des E-3 Magazins. Wir wissen, dass sich viele Mitglieder der SAP-Community diesem Dank anschließen. Und im ewigen Gedenken an sein großartiges Können und Wissen werden wir auf der E-3 Homepage ab Mai alle seine E-3 Comics unter einer Creative-Commons-Lizenz für den kostenfreien Download zur Verfügung stellen, damit seine Figuren und Ideen auf den Pinnwänden und PowerPoint-Präsentationen der SAP-Community weiterleben können.

Peter M. Färbinger
Herausgeber und Chefredakteur E-3 Magazin



Rätselhaftes aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Abk. SAP-Schnittstelle mit Ver. 4.8
- 2 Abk. für BW-Datenimport
- 3 Abk. für Produkthistorie
- 4 Komponente für dynamisches SCM
- 6 Das L aus LSA for BW (Data Warehousing)
- 9 Erstes Wort aus der Abk. SAP OEE
- 11 Abkürzung für den ERP-Kern
- 12 Abk. für Treasury
- 13 Anderer Begriff für Enterprise (engl.)
- 16 Erstes Wort des SAPscript-Nachfolgers
- 17 Abk. für sichere Zugriffsverwaltung
- 18 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 19 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 20 Zweites Wort aus BRM (Teilbereich des BPM)
- 22 Anderes Wort für Lizenzen bei Cloud-Nutzung
- 26 Drittes Wort aus BYOD
- 27 Entwicklungsumgebung für Java
- 30 Abk. für ein SAP-Kompetenzzentrum
- 31 Abk. für Konfigurationssimulation der Variantenkongfiguration
- 32 Abk. für eine Bibliothek von Anwendungsfunktionen

Senkrecht

- 1 Abk. für HW/SW-BI-Beschleunigung
- 2 Abk. für das Repository der SAP
- 3 Beschaffung auf Englisch
- 4 SAP-Software zur mobilen Geräteverwaltung
- 5 Das O und L aus OLAP
- 6 Erstes Wort aus LES
- 7 Das erste Wort der Abk. ERP
- 8 Erstes D aus UDDI
- 10 Name der EU-Währung
- 14 Erstes Wort aus ROI
- 15 Erstes Wort aus TCO
- 21 Schlüsselbegriff zwischen BusinessObjects und BI
- 23 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 24 Abk. In-house Cash
- 25 Engl. Abk. für ereignisgesteuerte Echtzeitanalyse (Sybase)
- 26 Das O aus SBO
- 27 Abk. für Analyseprogramm der Unternehmens- und Finanzleistung
- 28 Abk. für eine BW-Referenzarchitektur
- 29 Abk. einer Hana Library zur analytischen Vorhersage



Nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting ist dieses Kreuzworträtsel gedacht. Für einige sollte es mittelschwer sein, für Rätselbegeisterte außerhalb der deutschsprachigen SAP-Community könnte es unmöglich werden, die richtigen Wörter zu finden.

Das aktuelle Lösungswort hat acht Buchstaben und benennt eine IoT-Initiative der SAP. Wir verlosen dreimal ein **Hana-T-Shirt** aus der neuen E-3 Kollektion. Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt. Das T-Shirt schicken wir per Post. Viel Erfolg!

Lösung für Dezember 2016/Januar 2017: DEVOPS, steht für DevOps, einen SW-Entwicklungsansatz.

P	C	O	R	E	L	U	I	T	M
M	4	E	I	P	A	D	O		
E	C	S	S	D	G				
V	S	T	R	A	T	E	G	I	C
C	O	S	T	R	A	S	F	C	
	U	C	R	O	S	S	O		
G	D	P	D	U	H	V	I	C	H
R	I	I	E	G	U				
C	M	O	N	I	T	O	R	I	N
	A	E	E	A	R	E			
S	O	X	A	C	C	E	L	E	R
S	D	T	R	T	L	P	W		
L	O	B	U					H	A
N	L	I	B	R	A	R	Y	F	C
E	Q	E				P	I	L	O

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

März 2017

RED/ANZ 06.02.2017 | DUS 13.02.2017 | EVT 27.02.2017

Coverstory: Das Big-Data-Problem der digitalen Transformation ist noch nicht gelöst. Und Digitalisierung garantiert noch lange keinen Produktivitätsgewinn. Aber das junge Unternehmen Celonis, ein SAP-Partner aus München, hat eine intelligente Antwort. Die E-3 Coverstory zeigt einen stringenten Weg für alle SAP-Bestandskunden, die die Produktivität ihrer installierten SAP-Systeme dramatisch steigern wollen.

Personal: Mobile Computing ist Standard und Home-Office gilt als Selbstverständlichkeit. Wie reagiert die IT

auf die neuen Arbeitsplätze? Für HR/HCM und die gesamte Aufbau- und Ablauforganisation sind die Mobilität und externe Mitarbeiter eine Herausforderung.

Management: Hybride Strukturen durchdringen alle Teile der IT und sind ein wesentlicher Bestandteil der digitalen Transformation. Wie aber umgehen mit diesen virtuellen hybriden Strukturen? Das Projektmanagement und Consulting für hybrides Cloud Computing erfordert neue Verfahren und Techniken.

Infrastruktur: Bisher wurden einzelne Server virtualisiert und der Rest der Rechenzentrumsarchitektur blieb ungetastet. Das Ausdehnen der Virtualisierung auf Storage, Netzwerk und Clients bringt ganz andere Erfordernisse an die IT. Das neue Thema heißt: hyperconverged Infrastructure. Hier sollte eine optimale IT-Landschaft für S/4 und Hana entstehen, aber Zertifizierungen und Kompatibilität sind nach wie vor gefragt. Wird es möglich sein, unter der Virtualisierungsschicht eine heterogene HW-Struktur zu betreiben?

April 2017

RED/ANZ 06.03.2017 | DUS 13.03.2017 | EVT 27.03.2017

Coverstory: Die CeBIT mit dem Big-Data-Thema ist vorbei, die wirklich interessante Messe mit IoT und den sich daraus ergebenden Millionen von Sensordaten ist die Hannover Messe. IoT ist der Beginn, damit ergeben sich für viele IT-Anbieter herausfordernde Aufgaben. Im Backoffice arbeitet das klassische SAP'sche ERP. Zwischen IoT und ERP gilt es nun Brücken zu bauen.

Personal: SAP versucht mit SuccessFactors die Bestandskunden zu überzeugen, dass ein cloudbasiertes HR/HCM die bessere Lösung ist. Vieles spricht

für das Cloud Computing. Die Komplexität eines europäischen HCM-Systems konnte SuccessFactors aber noch nicht bereitstellen.

Management: Suite on Hana (SoH) oder – wie die E-3 Redaktion schreibt – „S/7“, S/4 und Hana brauchen für einen erfolgreichen und dauerhaften Einsatz neue Geschäftsprozesse. Auch wenn das Business Process Reengineering ein wenig aus der Mode gekommen ist. Für den S/7-, S/4- und Hana-Erfolg braucht der SAP-Bestandskunde auch neue Prozesse und Verfahren.

Infrastruktur: Was darf und kann das Cloud Computing? Zahlreiche Erfolgsmeldungen gibt es für Entwicklungs- und Testsysteme, die kurzfristig über Azure, AWS und andere Dienste zur Verfügung gestellt werden. Der operative Betrieb mit Echtdateien stellt jedoch andere Forderungen an ein Cloud-System. Sicherheit und Recht sind für Echtdateien anders zu bewerten als ein Entwicklungssystem. Welche Infrastruktur gibt es beim Cloud Computing für Entwicklung, Test und produktive ERP-Systeme?

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e-3.de.

Ausgabe	Schwerpunkthemen der SAP-Community 2017	E-3 Extra	Veranstaltungen
<p>März 2017 RED/ANZ: 06.02.2017 DUS: 13.02.2017 EVT: 27.02.2017</p>	<p>Personal: Home-Office und externe Mitarbeiter mit SAP-SW managen Management: Projektmanagement für Hybrid-Cloud-Szenarien Infrastruktur: Hyperconverged Infrastructure mit mehreren Lieferanten</p>		<p>20. bis 24.03.2017 CeBIT, Hannover</p>
<p>April 2017 RED/ANZ: 06.03.2017 DUS: 13.03.2017 EVT: 28.03.2017</p>	<p>Personal: Von On-premise in die Wolke mit SuccessFactors & Fieldglass Management: Business Process Management für S/7, S/4 und Hana Infrastruktur: Azure, AWS oder HCP für Hana-Entwicklung und Test</p>	<p>Industrie 4.0, M2M, IoT – Networking Economy</p>	<p>24. bis 28.04.2017 Hannover Messe</p>
<p>Mai 2017 RED/ANZ: 10.04.2017 DUS: 18.04.2017 EVT: 02.05.2017</p>	<p>Personal: Start-ups in der SAP-Community oder Karriere im Konzern Management: Digitalisierung der Geschäftsprozesse mit SoH und S/4 Infrastruktur: IoT-Standards, Clouds und Architekturen für M2M</p>		
<p>Juni 2017 RED/ANZ: 08.05.2017 DUS: 15.05.2017 EVT: 29.05.2017</p>	<p>Personal: Consulting- und Analysten-Business in D-A-CH Management: Mobile Computing mit Hana Enterprise Cloud und Apple SDK Infrastruktur: OpenStack und CloudFoundry in der Hana-Plattform</p>		



FIRMENINDEX

Accelcon	49
Accenture	8, 11
AKI	26
Alegri	88
All for One Steeb	49
Amazon	36
Ariba	72, 73
Arvato	67
Aspera	80
Automatic	66
AWS	16, 29
Bild	36
Bitkom	10, 23, 49
Bitkom Research	6
Bosch	16, 37
BOSfood	4
Boston Consulting Group	52
BTC	48, 72
Bühler	20
Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, BMWi	15, 38
Bundesverband Digitale Wirtschaft, BVDW	52
Buxmann, Peter, TU Darmstadt	36
CA Software	49
CA Technologies	66
cbs	9, 74
CeBIT	41
Celonis	69
Cenit	76
Ceyoniq	48
Cloudera	68
Concur	48, 73
Cormeta	79
Consilio IT-Solutions	84
Couchbase	49
CSC	58
Datavard	68
Dell	49
Deutsche Messe	41
Deutscher Fußball-Bund	8
Digitalstrom	49
Dimension Data	6
DSAG	3, 28, 96
Elbphilharmonie	11
EMC	49
Empirius	32
Ericsson	94
Esprit	40
EuGH	10
Euroexpo	40
FDP Schweiz	49
Fieldglass	53
FIS-ASP	15
FIS-iLog	15
Fling	18
GE	37, 66
GE Digital	66
GFOS	49
GIB	57-65
Google	28, 38
Hasso Plattner Institut, HPI	10
Hirschmann	26
Hitachi Data Systems	49
H&M	40
IA4SP	22
IBM	3, 33, 93, 96
ICTswitzerland	49
IDAP	49
IDC	29
IFM	57-65
Intel	98
Invest AG	49
ISO	75
IT-Novum	67
Itsdone	67
iXenso	49
KarstadtQuelle	36
Katjes	78
KMPG	23
Kodak	36
Leonhard-Weiss	19
LinkedIn	18
LogiMat	38
L'Oréal	33
Lünendonk	7, 36
MarkMonitor	18
Microsoft	3, 51
MobileX	19
Mobisys	39
Myspace	18
Neo Technology	49
Netflix	36
Nokia	36
NTT Security	9, 12
Nufatron	38
Nutanix	48
OpenAttic	67
OpenStack Foundation	94
Oracle	3
PAC	6
PBS	97
Peakboard	39
Plattform Industrie 4.0	49
Projekto7o8	49
Qosit	57-65
Q Partners	90, 96
Realtech	31
Red Hat	94
Scheer	39
Seeburger	34, 35, 68
shodan.io	82
Siemens	16, 37, 49
Smartshift	93
Smartshift Technologies	91
SNP	86
SSI Schäfer	38
SuccessFactors	5, 50, 73
Suse	29, 67, 98
Sybit	20
Sycor	67
Symantec	49
TCG	68
T.Con	30
Telekom Deutschland	57
TiSC	56-65
Trend Micro	82
TU Darmstadt	36
Tumblr	18
TÜV	75
Uniserv	70
UPS	4
VBW	15
VDMA	49
Veritas	10
Virtual Forge	29
VMware	7, 96
Voquz	14
Weltwirtschaftsforum	3
ZVEI	49

PERSONENINDEX

Apotheker, Léo, SAP	111
Arnold, Helen, SAP	23
Bätz, Bernd, FIS-ASP	15
Behrens, Holger, Cormeta	79
Bösch, Mathias, Bühler	20
Brauckmann, Nils Suse	67
Brimm, Rob, Fieldglass	53
Bryant, Russell, Red Hat	94
Burtscher, Hermann,	
Hirschmann	26
Collier, Mark,	
OpenStack Foundation	94
Dobler, Marcel, ICTswitzerland	49
Donio, Elena, Concur	48
Dunkel, Björn, GIB	57
Eberhard, Mike, Concur	48
Ettling, Mike, SuccessFactors	51
Fieser, Robert, Projekto7o8	49
Fortmann, Harald R., BVDW	52
Frese, Oliver, Deutsche Messe	41
Fresslé, Markus, TiSC	56
Genes, Raimund, Trend Micro	82
Gleichmann, Jens, Q-Partners	5
Golas, Bartosz, T.Con	30
Grunwitz, Kai, NTT Security	12
Haas, Axel, Seeburger	34
Haselbeck, Hans, Empirius	32
Häßler, Thomas	24
Heckner, Hannes, MobileX	12, 66
Hetges, Stefan,	
Smartshift Technologies	91
Holicki, Rolf, Seeburger	68
Jacobi, Philipp, Dimension Data	6
Jahn, Myriam, TiSC	56-65
Kaddaras, Chris, Nutanix	48
Kelly, Kevin, Wired	24
Kienle, Michael, IT-Novum	94
Kleeberg, Michael, Seeburger	34
Kneissl, Matthias, Q Partners	90
Kolm, Michael, Itsdone	67
Köpke, Andreas	8
Kramer, Michael, IBM	33
Krey, Friedrich, Suse Linux	98
Kroll, Jürgen, Cenit	76
Lenck, Marco, DSAG	3
Leukert, Bernd, SAP	16, 49
Loosen, Jörg, IDAP	49
Ludlow, David, SuccessFactors	50
Machoni, Marcel, Osudio	22
Marx, Thomas, cbs Corporate	
Business Solutions	74
Maßloff, Carsten, Ceyoniq	48
May, Thomas, TiSC	56
McDermott, Bill, SAP	3
Meier, Erwin, Alegri	88
Migliaccio, Armando,	
OpenStack Foundation	94
Mohmand, Fahim,	
SellPerformance	22
Möller, Dirk, Neo Technology	49
Moritz, Stefan, MarkMonitor	18
Neumann, Paul,	
All for One Steeb	49
Newton, Isaac	94
Noser, Ruedi	49
Oberholzer, Daniel,	
Digitalstrom	49
Oesterschlink, Horst,	
Arvato Systems	67
Palmer, Mike, Veritas	10
Peters, Ralf, DSAG	28
Podwinsky, Christian	73
Picker, Alexander, Cloudera	68
Platzgummer, Robert	111
Rahman, Nadine, TiSC	56
Rathey, Peter, Voquz	14
Reibnegger, David, Consilio	84
Rheinländer, Ann-Britt, TiSC	64
Richard, Denise,	
Hitachi Data Systems	49
Rickmann, Hagen,	
Telekom Deutschland	57
Rinke, Alexander, Celonis	69
Röhrig, Burkhard, GFOS	49
Romsics, Bence, Ericsson	94
Russwurm, Siegfried, Siemens	49
Samuels, Denzil, GE Digital	66
Sayed, Ayman, CA Technologies	66
Schell, Otto, DSAG	31
Schmidt, Karl Friedrich,	
Accelcon	49
Schmischke, Thomas, IA4SP	22
Schneider, Guido, Aspera	80
Schneider, Jens, Concur	55
Schraut, Patrick, NTT Security	9
Schumacher, Markus,	
Virtual Forge	29
Schünemann, Claus, CSC	58
Schuster, Michael, TiSC	56-65
Schwab, Klaus,	
Weltwirtschaftsforum	3
Schwab, Klaus, Weltwirtschaftsforum	
Davos	76
Seebauer, Petra, Euroexpo	40
Seeburger, Bernd, Seeburger	34
Stelz, Holger, Uniserv	70
Stöckler, Gregor, Datavard	68
Sträuli, Urs, Xenso	49
Tempel, Georg F. W.	111
Thomsen, Hartmut, SAP	11
Trondl, Stefan, Dell EMC	49
Turing, Alan	111
Varga, Pavol, Dell	49
von Sprei, Marius, Accenture	8
Wahlers, Alfons, DSAG	111
Weimar, Thomas, BTC	72
Wiener, Norbert	57, 111
Winter, Carl Christoph, SNP	86
Wolf, Gary, Wired	24
Zillmann, Mario, Lünendonk	36

ANZEIGENINDEX

AKI	43
DataVard	9
DOAG	47
DSAG	23
E-3 Abo	33, U3
E-3 Image	21, 53, 55, 77, 93
e3zine.com	95
GIB	17
Gisa	U1
IT Verlag	83
LogiMat	11
Opentext	13
PBS	U2
Seeburger	7
SNP	U4



Digi Plus: Das E-3 Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smart-Phone-Plattformen Apple iOS (App Store) und Google Android (Play Store). Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigensujets sind mit den Web-Adressen der Anbieter verlinkt.

Das E-3 Magazin als Download-PDF ist ausschließlich für private Aufgaben nutzbar. Eine gewerbliche Nutzung bedarf der kostenpflichtigen Freigabe durch den Verlag.

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



DER WEG ZU SAP S/4HANA

Ein wesentlicher Treiber für Unternehmenstransformationen ist die zunehmende Digitalisierung von Geschäftsprozessen mit SAP S/4HANA. SNP arbeitet bereits in Pilotprojekten an möglichst effizienten Migrationswegen zu SAP S/4HANA.

Kostenlos für Sie zum Download: Ratgeber und Studie zu Herangehensweisen bei der Einführung von SAP S/4HANA.

Weitere Informationen: products.snp-ag.com/s4hana-ratgeber

