Information und Bildungsarbeit von und für die SAP®-Community

Auch auf iOS und Android erhältlich.
Available on the App Store
Google play

IT-Asset-Management



Florian Ascherl und Carsten Lang von KPMG sind die führenden Experten und Problemlöser für das SAP-Lizenzmanagement und IT-Asset-Management. In der E-3 Coverstory klären sie die Begriffe und die Bedeutung einer transparenten und konsolidierten Verwaltung von IT-Assets inkl. indirekter Nutzung.

Ab Seite 44

Fiori UX: Mehr als eine Oberfläche

Seite 66

Hana in drei Schritten

Seite 76

Neue Kolumne: Cloud Computing

Seite 79

Mit PBS archive add ons die Migration nach SAP® S/4HANA vorbereiten

Wie sieht Ihr Konzept für Information Lifecycle Management auf S/4HANA aus?



Nahtloser Archivdaten-Zugriff

Mit den neuen PBS archive add ons für S/4HANA lassen sich Archivdaten, die in älteren ERP-Release-Ständen erzeugt wurden, auch unter S/4HANA analysieren. Analog kann man mit den PBS archive add ons natürlich auch auf neu archivierte Anwendungsdaten in S/4HANA mit der tausendfach bewährten PBS-Funktionalität zugreifen und Daten auswerten.

Effektives Information Lifecycle Management

Durch rechtzeitige Datenarchivierung entlasten Sie Ihre Datenbank VOR der Migration nach S/4HANA und beschleunigen so die Migration bei gleichzeitiger Kostenersparnis. Ihre Daten bleiben über die PBS archive add ons stets zugreifbar.

Neugierig geworden?
Dann nutzen Sie als kostenlosen Service unseren QuickCheck für Ihr SAP-System. Senden Sie uns einfach eine kurze E-Mail an
quickcheck@pbs-software.com

www.pbs-software.com
PBS Software GmbH · Schwanheimer Straße 144a · 64625 Bensheim · Telefon: 06251 1740

SAP ist mit ERP zum Weltmarktführer geworden, McDermott verspielt dieses Erbe


Peter M. Färbinger

Das verlorene Alleinstellungsmerkmal

Niemand kann SAP das Wasser reichen, wenn es um betriebswirtschaftliche Software geht. Beim Thema ERP ist SAP unerreicht. Die S/7- und S/4-Geschäftsprozesse sind unschlagbar. McDermott verlässt diesen tugendhaften Weg.

SAP-CEO Bill McDermott mag ein großartiger Verkäufer sein – zumindest sich selbst hat er bei seinem Aufsichtsratsvorsitzenden Hasso Plattner hervorragend verkauft. Das Verkaufen liegt dem Amerikaner offensichtlich im Blut. Hier kümmert ihn keine Strategie, kein IT-Megatrend, keine Loyalität zu den SAP-Partnern, kein Wissen um Alleinstellungsmerkmale – Hauptsache, Umsatz und Gewinn stimmen. An seiner Seite ein hochbegabter CFO: Luka Mucic hat es geschafft, die Ausflüge seines Chefs in Non-SAP-Bereiche finanziell abzufedern und positiv darzustellen. Aber selbst Plattner fragt sich mittlerweile, ob Cloud-Experimente wie ein App-Store – ähnlich wie iTunes von Apple – echtes Geld bei SAP bringen. Offensichtlich zweifelt Plattner an der Wirksamkeit des Nachahmens. Denn alles, was SAP momentan tut, haben andere Unternehmen schon vorher gemacht. Anstatt das Alleinstellungsmerkmal zu pflegen, läuft der Verkäufer McDermott momentan jedem IT-Gerücht hinterher und erhöht schamlos die Preise – bis zum 200-Fachen!

Unter der Material-Nummer 7.009.026 (SAP Sales and Service Order Processing) findet sich in der Preisliste 2016 der Betrag von 100 Euro für 1.000 Orders (Sales Unit Metric). Leicht nachzurechnen: Eine Order kostet 10 Cent. In der PKL 2017 findet man unter 7.019.146 (SAP Sales and Service Order Processing) den Betrag von 20 Euro für eine Order (Sales Unit in Blocks of 1, Metric ist Orders). Von 10 Cent auf 20 Euro gereicht wahrscheinlich weltweit jedem Verkäufer zur Ehre. Wer es ermöglicht, seinen Kunden eine solche Preiserhöhung zu präsentieren, ohne dass eine Revolution ausbricht, muss ein Genie sein! Gratulation an SAP-CEO Bill McDermott: Mit einer Erhöhung des Lizenzpreises um das 200-Fache hat er sich sein neues Gehalt von 15 Millionen Euro redlich verdient.

Es ist aber nicht nur die SAP'sche Geldgier, die die Community verunsichert. Früher hatte SAP mit ihrem ERP-Alleinstellungsmerkmal ein ausgeprägtes und verdientes Selbstbewusstsein. Henning Kagermann und Gerd Oswald waren bescheiden gegenüber den Bestandskunden, aber selbstbewusst, wenn es um das eigene Wissen und Können ging. Von allen diesen Qualitäten ist kaum mehr etwas vorhanden. SAP hat sich gewandelt vom Selbstbewusstsein zum Selbstdarsteller Bill McDermott. Er stellt lediglich eine Kopie der aktuellen IT-Trends dar – von Alleinstellungsmerkmal ist schon lange keine Spur mehr.

Wenn die Kriegskasse von SAP nicht randvoll gefüllt gewesen wäre, hätte man das Cloud und Mobile Computing verschlafen. Aber mit vielen Milliarden gelang es, passende Unternehmen, die teilweise selbst kurz vor der Pleite standen (siehe Ariba), aufzukaufen. Mit SuccessFactors, Hybris, Sybase, Concur etc. gelang es, Anschluss an die IT-Megatrends Cloud und Mobile Computing zu finden. Ohne Professor Plattner wäre heute noch NetWeaver die bevorzugte SAP-Plattform. Am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam wurde für SAP die Datenbankplattform Hana entwickelt – einhergehend mit der Richtungsentscheidung Open Source (Linux, Hadoop, Cloud Foundry etc.). Und jetzt hat man wieder einen Megatrend verschlafen: Machine/Deep Learning. Die Datenbank Hana ist dafür nicht mehr zu gebrauchen, weswegen man sich bei Google und Nvidia bedienen muss. Mit TensorFlow von Google (Open Source) und der Nvidia-GPU-Hardware werden zukünftige KI-Funktionen ins SAP'sche ERP implementiert. Keine einzige dieser strategisch wichtigen Richtungsentscheidungen wurde maßgeblich von SAP-CEO Bill McDermott initiiert. Im Gegenteil: Statt die eigenen Produkte und Plattformen zu stärken, biedert er sich bei Amazon, Microsoft und Google an. Das zukünftige Hana- und S/4-Cloud-Computing wird auf AWS, Azure und Google Cloud stattfinden – keine Spur von HEC und HCP. Ein Alleinstellungsmerkmal schaut anders aus!



Hausmitteilung: der SAP'sche Mehrwert

In regelmäßigen Abständen hinterfragen wir kritisch und konstruktiv unsere Blattlinie. Mit unseren zahlreichen Kommentaren von Mitgliedern der SAP-Szene sind wir klar die Nummer eins: Wir sind die Meinung der SAP-Community! Ebenso steht in unserem Fokus die notwendige Bildungsarbeit für SAP-Bestandskunden und Partner. Ein Partner fragte vergangenen Monat, ob wir das mit der Bildungsarbeit „wirklich" ernst meinen. Wir wissen, dass ein Blick in diese E-3 Ausgabe und speziell die Coverstory von 13 Seiten zum Thema IT-Asset-Management jeden Zweifel beseitigen muss. Mehr geht nicht! Der nächste Schritt wäre ein Webinar und persönliches Beratungsgespräch. Somit sehen wir uns als wichtigen Teil der SAP-Community entlang eines Weges, der von Information über Beratung hin zu einer Kaufentscheidung führt. Das E-3 Magazin als Massenmedium steht am Beginn dieses erfolgreichen Weges.

Der Mehrwert, den SAP immer anbieten konnte, war der ganzheitliche Ansatz, mit einer betriebswirtschaftlichen Standardlösung die Bedürfnisse in der B2B-Szene mehr als zu befriedigen. Vollkommen zu Recht ist SAP im ERP-Bereich der Weltmarktführer. Das Konzept der fünf SAP-Gründer ist aufgegangen und hat mit der SAP Business Suite 7 auf AnyDB seinen bisherigen Höhepunkt erreicht. Die nachfolgenden Konzepte sind richtig, die Produktstrategie unter SAP-CEO Bill McDermott jedoch ist zweifelhaft – der SAP'sche Mehrwert geht verloren.

Bis zur Suite 7 mit AnyDB lieferte SAP ein offenes, höchst flexibles System, das sich jeder Anforderung anpassen konnte. Der Mehrwert war die Wahlfreiheit. Danach versuchte Bill McDermott die „Vielfalt" auf Hana, S/4 und Cloud Computing zu reduzieren. Komplexe Lösungen wie R/3 HR sollen nun in einer globalen, standardisierten SuccessFactors-Cloud aufgehen. Ein ausgereiftes und funktionsreiches Produkt wie SRM (Supplier Relationship Management) soll durch die Ariba-Cloud und IBM Watson ersetzt werden. Der Weg aus der SAP'schen Vielfalt der vergangenen Tage auf einen cloudbasierten SAP-Ansatz mit Hana und S/4 scheint jedoch nicht zu funktionieren: Wer dieses Jahr die Sapphire genau analysierte, konnte erkennen, dass beim Thema Cloud Computing das singuläre SAP-Angebot – HCP und HEC – bei Weitem kein Erfolg bei den Bestandskunden ist, die Vielfalt und Offenheit fordern. So muss SAP mittlerweile mit AWS, Microsoft Azure und Google kooperieren, weil das eigene Cloud-Angebot keinen Markt findet. Und ähnlich verläuft das singuläre Hana-Angebot im Sande: Zuerst musste SAP eingestehen, dass die Kombination aus Intel-Hardware und Hana-Software nicht immer das Optimum darstellt und gegebenenfalls Hana auf IBM Power die wesentlich bessere Wahl ist. Nun musste selbst Professor Hasso Plattner auf der Sapphire 2017 einräumen, dass für das kommende Machine/Deep Learning die Plattform Hana mit Intel bei Weitem nicht ausreichend ist. SAP wird sich an der Open-Source-Software Google TensorFlow und der Hardware von Nvidia bedienen müssen.

Offensichtlich ist die alte Vielfalt – wenn auch mit anderen Namen – in der SAP-Community wieder zurück! Der Mehrwert einer singulären SAP-Welt wird sich nicht einstellen. CEO Bill McDermott wird seinen Kurs korrigieren müssen, wenn er erfolgreich 2025 erreichen will. (pmf)

E-3 Impressum

B4Bmedia.net AG

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:
Markus Cekan, markus.cekan@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 AG 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.



Florian Ascherl und Carsten Lang, KPMG

E-3 Coverstory:
IT-Asset-Management

Florian Ascherl und Carsten Lang von KPMG sind die führenden Experten für das SAP-Lizenzmanagement und IT-Asset-Management. In der E-3 Coverstory klären sie die Begriffe und die Bedeutung einer transparenten und konsolidierten Verwaltung von IT-Assets inkl. indirekter Nutzung. ■ ■ ■ Ab Seite 44



Sapphire 2017: Ein wenig IoT, Hana und Machine Learning. Dieses Jahr war die Sapphire unterhaltsam, aber nicht erkenntnisreich. ■ ■ ■ Ab Seite 28



Jens Schneider, Concur

Reiseziel Integration: Jens Schneider von Concur erklärt im E-3 Exklusivinterview, wohin die Reise gehen soll. ■ ■ ■ Seite 42



Otto Flake, SNP

Mehr als eine Oberfläche: Seit der Einführung im Mai 2013 ist viel in der Fiori-Welt passiert. ■ ■ ■ Seite 67



Thomas Bludau, Computacenter

Hana in drei Schritten: Wie lässt sich die Migration auf Hana schneller und fehlerfrei erledigen? ■ ■ ■ Seite 76

INHALT

STANDARDS

03 Editorial: Das verlorene Alleinstellungsmerkmal
04 Hausmitteilung: der SAP'sche Mehrwert
12 Das aktuelle Stichwort: Wie nützlich sind KI-Systeme wirklich?
14 Lizenzen: SAP UK gegen Diageo: Rechtsfolgen bei Lizenzverstößen vermeiden
16 no/name: IoT für alle
18 Lünendonk: IT-Security und Risk Management – blinde Flecken der digitalen Agenda?
20 KI: Kein Kampf um die Weltherrschaft
24 Buchtipps: Künstliche Intelligenz
27 www.E3date.info
33 E-Commerce: Schnellere Pferde
62 B2B2C: Disruptive Geschäftsmodelle mit SAP?
68 ESM: Mit CIO-Organisation in die digitale Transformation
74 Industrie 4.0 braucht neue E-Commerce-Modelle
75 IT-Security: Sicherheitsrelevante Neuerungen im NetWeaver
78 SolMan: Smartes Testen
79 Cloud Computing: Hana – eine fundamentale Zäsur
82 An OpenStack kommen SAP-Anwender beim Cloud Computing nicht vorbei
84 Linux: SAP/SLES for SAP und Public Cloud: Amazon, Microsoft und Google geben Gas
99 www.e3community.info
111 Satire Das Letzte: Run simple
112 Rätselhaftes aus der Community
113 Vorschau
114 Index

SZENE

06 SAPanoptikum
13 Not compliant
15 Hana in Amsterdam
21 Instandhaltung direkt aus SAP heraus
22 Entweder DevOps oder man ist raus
26 Durchblick im Datendschungel
28 Sapphire Now 2017
28 Unendlich mühsam
30 Process Mining mit künstlicher Intelligenz
32 Cognitive Procurement
32 Neue Lizenz-Optionen
34 Community Short Facts

PERSONAL

38 Menschen im Juni 2017
40 Erfolgsmodell Mixed Teams
41 HPI eröffnet Außenstelle in New York
42 Reiseziel Integration

COVERSTORY

44 IT-Asset-Management
46 Herausforderung SAP-Lizenzmanagement
51 Empfehlungen zum funktionalen Lizenzmanagement
53 Fallbeispiel: Zeiterfassung
55 SAP'sche Lizenzvermessung

WIRTSCHAFT

58 Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften
60 Tablets auf der Baustelle?
61 Gary Parnell

MANAGEMENT

64 Schneller Template-Rollout in China
67 Mehr als eine Oberfläche
69 Das Eisberg-Paradoxon
70 Strategischer Einkauf als Innovationstreiber
72 Gute ICT-Provider tragen Teil des Risikos

INFRASTRUKTUR

76 Hana in drei Schritten
80 Wege in den digitalen Einkauf

E-3 EXTRA CLOUD ab Seite 85



» *Regierungs-CIOs sollten Aktivitäten verfolgen, die in sofortigen und auch messbaren Verbesserungen resultieren, die Bürger anerkennen und schätzen.* «

Rick Howard,
Research Vice President bei Gartner.

Gartner-Umfrage

Digitale Staaten

Regierungs-CIOs verwenden 21 Prozent ihres IT-Budgets für Digitalisierungs-Initiativen.

Führende Unternehmen des privaten und öffentlichen Sektors verwenden durchschnittlich einen höheren Prozentsatz ihres IT-Budgets für Digitalisierungs-Initiativen (33 Prozent) als Behörden (21 Prozent). Dies ergab eine aktuelle, globale Umfrage des IT-Research- und Beratungsunternehmens Gartner, welche 2.598 CIOs aus 93 Ländern befragte. Im Jahr 2018 werden führende Unternehmen sogar 43 Prozent ihres IT-Budgets für den Bereich der Digitalisierung aufwenden, Regierungs-CIOs hingegen 28 Prozent.

43%

Ausblick 2018

2018 werden führende Unternehmen 43 Prozent ihres IT-Budgets für den Bereich der Digitalisierung aufwenden, Regierungs-CIOs werden hingegen 28 Prozent ihres IT-Budgets darauf verwenden.

www.gartner.com

Jahreshauptversammlung

54,5 Prozent

Großzügige Vorstandsgagen hätten den SAP-Aufsichtsrat beinahe die Entlastung bei der Jahreshauptversammlung gekostet.



SAP-Vorstand neu: Rob Enslin, Bernd Leukert, Stefan Ries, Adaire Fox-Martin, Hasso Plattner, Bill McDermott, Jennifer Morgan, Michael Kleinemeier, Luka Mucic (v. l.) auf der Hauptversammlung der SAP in der Mannheimer SAP-Arena.

Die Entlastung des Aufsichtsrats ging mit 54,5 Prozent für Professor Hasso Plattner gerade noch einmal gut. Der Abstimmung war eine hitzige Diskussion über die Höhe der Vorstandsgehälter vorangegangen. Bis zu 41 Millionen Euro Maximalgehalt kann CEO Bill McDermott bei entsprechender Performance erreichen. Die Hauptversammlung der SAP am 10. Mai in Mannheim hat auch den Vorstand für das Geschäftsjahr 2016 entlastet und der Bestellung der KPMG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zum Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr 2017 zugestimmt. Die Aktionäre haben dem Dividendenvorschlag der Verwaltung zugestimmt. Für das Geschäftsjahr 2016 erhalten die Aktionäre der SAP eine Dividende in Höhe von 1,25 Euro je Aktie (für 2015: 1,15 Euro). Für das Geschäftsjahr 2016 beträgt die Gesamtausschüttung an die Aktionäre 1,377 Milliarden Euro.

www.sap.com



Bundespräsident Frank-Walter Steinmeier beim Besuch im IBM Watson Internet of Things Center in München mit IBM-DACH-Geschäftsführerin Martina Koederitz. In dem ersten kognitiven Kollaborationszentrum arbeiten führende Automobilhersteller, Finanz- und Forschungsinstitute sowie weitere Partner erfolgreich mit IBM-Experten zusammen.

Einführung des neuen SAP Hauptbuchs – Unterjährig, rückwirkend und kombiniert eingeführt!

Unternehmen erhalten mit dem neuen Hauptbuch der SAP neue funktionale Möglichkeiten zur besseren Steuerung und beschleunigten Abwicklung des Rechnungswesens im globalen Geschäft. Hauptbuch-Umstellungen erfolgen häufig in Kombination mit Kontenplanumstellungen, Mergern, Carve-outs oder S/4HANA Migrationen.

SNP bietet mit der Software SNP Transformation Backbone für diese Zwecke ein flexibles Werkzeug an.

Erfahren Sie mehr über eine:

- störungsfreie Umstellung auf das neue Hauptbuch
- unterjährige und rückwirkende Einführung
- direkte Migration von FI/CO Daten in New GL

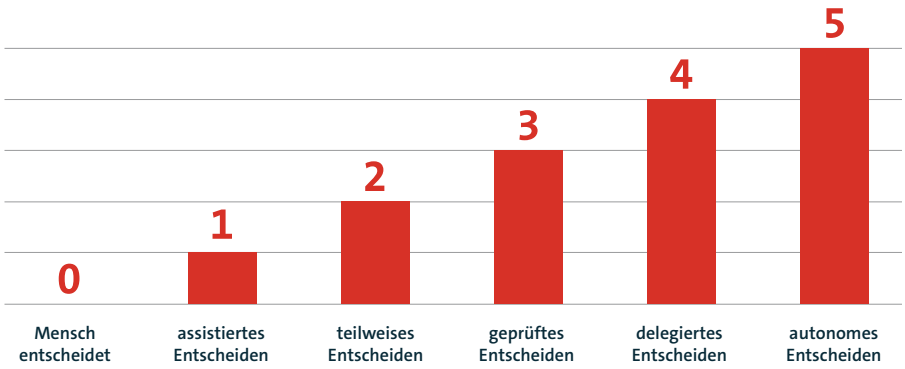
www.snp-ag.com/new-gl

SNP | The Transformation Company

Leitfaden zu künstlicher Intelligenz

Automation des Entscheidens

Jedes fünfte Digitalunternehmen (21 Prozent) hält künstliche Intelligenz für ein Topthema 2017. Mit seinem neuen Leitfaden möchte Bitkom Orientierung für Verantwortliche in Unternehmen schaffen, die über den Einsatz von KI-Technologien entscheiden.



Fünf-Stufen-Modell der Automation des Entscheidens.

Vor einem Jahr betrug der Anteil gerade einmal neun Prozent. Der Leitfaden „Künstliche Intelligenz verstehen als Automation des Entscheidens“, der kostenlos zum Download bereitsteht, will Verantwortlichen in Unternehmen dabei helfen, Ordnung in die Vielzahl an kursierenden KI-Definitionen zu bringen und so besser entscheiden zu können, an welchen Stellen entsprechende Lösungen sinnvoll eingesetzt werden können. Im Mittelpunkt steht dabei die Entwicklung eines Fünf-Stufen-Modells des Entscheidens.

DIGI plus Bitkom-Leitfaden KI

www.bitkom.org



Science-Fiction?

Keine Angst vor Dr. Robo

Die Deutschen sehen in der zunehmenden Technisierung der Medizin mehr Segen als Fluch.

Laut einer repräsentativen Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC können sich 41 Prozent der Deutschen vorstellen, eines Tages im Krankheitsfall anstelle des menschlichen Arztes einen „Robo-Doktor“ zu konsultieren – vorausgesetzt natürlich, der „Robo-Arzt“ besitzt bis dahin ähnliche Fähigkeiten wie sein menschlicher Kollege.



Michael Burkhart, Leiter des Bereichs Gesundheitswesen und Pharma bei PwC in Deutschland.

» Roboter werden den menschlichen Arzt auf absehbare Zeit nicht ersetzen, sondern ihm als ‚Assisted Intelligence‘ eher zur Seite stehen. «

www.pwc.de



Gregor Grindjan, Senior Account Executive SAP Österreich (r.), überreicht Stefan Huber (l.), CIO von Voestalpine, den SAP Innovation Award.

Award

SAP Innovation Award: Voestalpine und Celonis

Der österreichische Technologie- und Industriegüterkonzern Voestalpine ist Gewinner des SAP Innovation Award. Damit würdigt SAP die Bemühungen des Unternehmens, mit dem Einsatz der innovativen Process-Mining-Technologie von Celonis auch im Bereich Operation Excellence den „einen Schritt“ voraus zu sein. Voestalpine analysiert und optimiert mit Process Mining seine Prozesse und schafft damit Innovation auch im Order-to-Cash-Prozess. SAP Österreich überreichte den Preis auf dem SAP-Forum im Mai in Linz.

www.celonis.com
www.voestalpine.com

BRP-Rotax und Österreichische Bundesforste

Zwei SAP Quality Awards

Bei den diesjährigen SAP Quality Awards konnte Implementierungspartner SCC mit zwei Kundenprojekten überzeugen: Der oberösterreichische Hersteller von Antriebssystemen BRP-Rotax erhielt die Goldmedaille in der Kategorie „Business Transformation“ für das Pilotprojekt One Piece Flow. Für ein weiteres Projekt mit den Österreichischen Bundesforsten in der Kategorie „Fast Delivery“ bekam SCC die Silbermedaille verliehen.

www.scc.at
www.rotax.com
www.bundesforste.at



BRP-Rotax erhielt eine Goldmedaille für das Projekt One Piece Flow.

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

Integration in Echtzeit – die Anforderungen der Digitalisierung meistern

API-Integration und API-Management mit der SEEBURGER Business Integration Suite

- Integration der Salesforce-Cloud in das SAP-System
- Shop-Integration für Omnichannel-Strategie
- Datenbankanbindung für Partner und mobile Apps

Digitalen Wandel aktiv gestalten mit SEEBURGER!

Mehr Informationen unter seeburger.de/api

www.seeburger.de

Indirekte Nutzung

DSAG hält SAP-Dokument noch für unausgereift

Nach einem britischen Gerichtsurteil hat SAP eine Stellungnahme veröffentlicht, in der sie ihre Gedanken zur indirekten Nutzung darstellt. Die DSAG hält die Stellungnahme für unzureichend.

Laut Entscheidung eines britischen Gerichts können Softwarehäuser zusätzliche Lizenzgebühren verlangen, wenn andere Programme zum Zweck des Datenaustauschs auf ihre Software zugreifen. Zwar lässt sich dieses Urteil zur „indirekten Nutzung“ nicht unmittelbar auf Anwender in der DACH-Region übertragen, dennoch sorgt das Thema auch unter den Mitgliedern der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) seit einiger Zeit für Gesprächsstoff. Laut DSAG müsse das Thema „indirekte Nutzung“ grundsätzlich aus zwei Perspektiven betrachtet werden: Auf der einen Seite geht es darum, dass Anwender SAP-Software direkt oder indirekt nutzen. Diese Form der Nutzung ist lizenzrechtlich zu bewerten. Gegebenenfalls benötigt man je nach Nutzung ein entsprechendes Nutzungsrecht in Form einer „Named-User-Lizenz“ oder eine Engine. Leider gibt es innerhalb der SAP keine klare Definition beziehungsweise Regelung zur indirekten Nutzung. Nun kommuniziert SAP jedoch erstmals über Preismodelle zur indirekten Nutzung, für verschiedene Szenarien. Nach Ansicht der DSAG ist diese Veröffentlichung jedoch unzureichend, da noch einige Themen unbedingt einer zufriedenstellenden Klärung bedürfen. „Es ist prinzipiell begrüßenswert, dass sich bei SAP nach vielen Jahren etwas bewegt“, erläutert Andreas Oczko, DSAG-Vorstand Operations/Service & Support. Allerdings sei das von SAP erarbeitete Dokument zur Preisgestaltung bei indirekter Nutzung derzeit noch unausgereift, da essenzielle Fragen ungeklärt und viele Aspekte unberücksichtigt bleiben, und die DSAG habe von einer Veröffentlichung zum gegenwärtigen Zeitpunkt abgeraten. So betrachte das Papier beispielsweise vor allem bereits bekannte Fälle, lasse jedoch einige juristische Aspekte außen vor. So wird die Unsicherheit bei den Kunden nur noch größer und notwendige Investitionen in die Zukunft bleiben weiter blockiert.



» Wir empfehlen SAP-Kunden, sich möglichst reflektiert mit den Forderungen der SAP zu beschäftigen. «

Andreas Oczko,
DSAG-Vorstand Operations/
Service & Support.

DIGI plus SAP-Statement: Modern Pricing for Modern Times

www.dsag.de



Frank Bayer ist Vorstandsvorsitzender der International Association for SAP Partners e.V., IA4SP.

Stellungnahme zur indirekten Nutzung

Von Frank Bayer, IA4SP

Wir freuen uns, dass die SAP das Thema indirekte Nutzung durch Partnerapplikationen überdacht hat und neue Lösungswege ankündigt. Es bleibt jedoch abzuwarten, wie die Ausgestaltung dieser Lösungswege im Detail aussieht und mit welchen Lizenzkosten in den jeweiligen Anwendungssituationen dann zu rechnen ist. Unter der Berücksichtigung des Umstandes, dass ERP-Systeme die zentrale Datendrehscheibe eines Unternehmens sind, ist es in einer zunehmend vernetzten Welt unvermeidbar, dass externe Drittsysteme auf den Datenbestand eines ERP-Systems zugreifen müssen. Die kommerzielle und rechtliche Frage, welche Lizenzmetriken hier greifen und welche Lizenzkosten dadurch entstehen, haben maßgeblichen Einfluss auf die Entwicklung und das Angebot des Marktes für Drittapplikationen. Insoweit erwarten wir die Ausgestaltungsvorschläge der SAP mit großem Interesse und hoffen, dass die neuen Lizenzmetriken für indirekte Nutzung den Interessen unserer Partner und deren Kunden mehr entgegenkommen als das bisherige System.

www.ia4sp.org

Digitale Agenda 2014–2017

Die Grenzen des Nationalstaates

Der Branchenverband Bitkom sieht bei der Digitalisierung auch strukturelle Hemmnisse.

Zum vorgelegten abschließenden Legislaturbericht „Digitale Agenda 2014–2017“ der Bundesregierung erklärt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Bernhard Rohleder: „Das erste digitale Regierungsprogramm für Deutschland ist ein Erfolgsmodell. Die Digitale Agenda muss in der kommenden Legislaturperiode fortgeschrieben werden und noch ambitioniertere Ziele bekommen. In den vergangenen drei Jahren ist die Bundesregierung mit der Umsetzung der Digitalen Agenda gut vorangekommen. Nur bei vier Prozent der ursprünglich 121 Einzelmaßnahmen hat sich noch gar nichts getan. Das ist eine beachtliche Bilanz. Es gibt aber insgesamt noch Verbesserungspotenzial, etwa bei der Digitalisierung der Verwaltung, der Modernisierung des Bildungswesens oder der digitalen Transformation der Wirtschaft. Hier müssen wir schneller und besser vorankommen.“ Für die Digitalisierung sieht Bitkom auch strukturelle Hemmnisse. „Die Digitale Agenda hat die Grenzen nationalen Regierungshandelns in einem europäisch eingebundenen und nach innen stark föderal geprägten Staat aufgezeigt. In zentralen Feldern der Digitalpolitik hat der Bund keine oder kaum Zuständigkeiten: Bildung, Medien, Verwaltung, auch innere Sicherheit. Hier betreiben wir in Deutschland digitale Kirchturmpolitik und der Langsamste bestimmt das Tempo.“ Mit Blick auf die bevorstehende Bundestagswahl sagt Rohleder: „Auf dem bislang Erreichten können wir uns nicht ausruhen. Die Wahlen dürfen nicht zum Bremsklotz für die digitale Transformation werden. Wir brauchen eine neue Digitale Agenda – und müssen dabei Länder, Städte und Gemeinden mitnehmen. Die nächste Digitale Agenda muss ein Programm für ganz Deutschland entwerfen und die digitalen Flickenteppiche zusammenweben.“



» Die Wahlen dürfen nicht zum Bremsklotz für die digitale Transformation werden. «

Dr. Bernhard Rohleder
Bitkom-Hauptgeschäftsführer.

www.bitkom.org

21. Konferenz: Sicherheit & Prüfung von SAP-Systemen



Folgende Themenschwerpunkte erwarten Sie:

- Grundzüge eines ISMS nach ISO 27001:2013 & Betrachtung einzelner Anforderungen im Kontext einer SAP-Landschaft
- Die nächste Generation des Vorstandsreportings mit dem Digital Boardroom
- SAP Datenschutz I: EU-DS-GVO - … und was nun? Vorgehensweise bei enercity
- SAP Datenschutz II: Umsetzung datenschutzrechtlicher Anforderungen im SAP HCM (SAP ILM)
- Migration auf SAP S/4 HANA
- Exkurs: Hybrider Informationskrieg - der russisch-ukrainische Cyberwar und die Auswirkungen auf Politik und Gesellschaft
- Security im Umfeld des SAP Solution Managers: Organisatorische Anforderungen und technische Umsetzung
- IDM im SAP-Umfeld I: Human Factors in Information Security
- IDM im SAP-Umfeld II: Tools, Tipps und Tricks
- Automatisierte Konfiguration von SAP Access Control

14. – 15. September 2017

Wir freuen uns, Sie in der „Elbkuppel“ des Hotels Hafen Hamburg begrüßen zu dürfen!

Referenten sind u.a.:


Christian Heisig
SAP SE


Volker Kozok
Bundesministerium der Verteidigung


Jennifer Schmider
Xiting GmbH

Weitere Infos unter:
www.ibs-schreiber.de/fksp

IBS Schreiber GmbH • Zirkusweg 1 • 20359 Hamburg
Fon: +49 40 69 69 85-15 • **www.ibs-schreiber.de**

... das aktuelle Stichwort ...

Wie nützlich sind KI-Systeme wirklich?

Künstliche Intelligenz (KI) ist derzeit ein viel beachtetes Thema. Die Meinungen darüber gehen allerdings auseinander. Ob KI-Systeme Gutes oder Schlechtes bewirken, bestimmt der Mensch, vorausgesetzt, er berücksichtigt ein paar einfache Regeln. Schon bei der Frage, was künstliche Intelligenz eigentlich ist, gehen die Meinungen auseinander. Denn noch ist nicht einmal abschließend geklärt, was natürliche Intelligenz ist. Einigen wir uns darauf, dass es im Wortsinne um das Verstehen geht, und dem Verstehen geht ein Lernprozess voraus. KI soll digitale Prozesse „intelligent" automatisieren. IT-Systeme werden natürlich schon sehr lange genutzt, um Abläufe zu automatisieren. Da wäre beispielsweise der gute alte Cron-Job. In bestimmten Abständen wird eine Aktion ausgeführt, beispielsweise alle fünf Minuten der Papierkorb geleert. Diesen Job erledigen Computer äußerst zuverlässig, sie werden bei der Arbeit nicht müde und finden endlose Wiederholungen auch nicht öde. Allerdings kämen sie nie selbst auf die Idee, den Müll an die Straße zu stellen, um Platz für neue Daten zu schaffen. Die Idee dazu hatte der Mensch. Er erkannte die Notwendigkeit und schrieb einen Algorithmus. Tatsächlich stecken hinter den meisten automatischen IT-Aktionen auch heute immer noch Menschen und nicht etwa intelligente Systeme. Das hat auch gute Gründe. Denn was bei KI häufig vergessen wird, ist, dass der Mensch die Sache in der Hand hat. Er sollte sich überlegen, was und vor allem von wem ein System lernen soll, also was das Ziel des Ganzen ist.



Ralf Paschen
ist Senior Director Worldwide Product & Solutions Marketing bei Automic.

Wer beeinflusst wen?

2016 startete Microsoft ein Experiment mit einem Twitter-Chat-Bot, der mit künstlicher Intelligenz ausgestattet wurde. Der fiktive Teenager namens Tay begann allerdings nach einiger Zeit, zunehmend rassistisch und frauenfeindlich zu twittern. Er war offenbar gezielt von einer Gruppe von Twitter-Nutzern beeinflusst worden. Microsoft entschied sich nach 24 Stunden, das Profil für die breite Öffentlichkeit unzugänglich zu machen und das Experiment abzubrechen. Microsoft hatte mit Sicherheit nicht vorausgesehen, dass der Versuch gezielt beeinflusst werden würde, sonst hätte das Unternehmen vorab Regeln definiert. In diesem Fall ging es um gesellschaftliche Normen, eine recht schwammige Angelegenheit im Vergleich zum Management einer IT-Landschaft. Aber auch die Funktionsfähigkeit einer IT-Landschaft ist nicht so einfach zu erhalten, wie es scheint, denn sie erfordert das Setzen von Prioritäten: Welches System wird bei einem Ausfall zuerst wieder hochgefahren? Und welches Update als Erstes implementiert? Solche Entscheidungen sind in der Regel situationsabhängig und je mehr Komponenten gewichtet werden müssen, desto komplizierter wird es.

Folgenabschätzung

Der Alltag zeigt an vielen Beispielen von Mitarbeiter-Boni bis zu staatlichen Förderprogrammen, dass zu simpel gestrickte Zielsysteme zu Fehlentwicklungen führen können. Zu Beginn scheitern sie an der Folgenabschätzung in einem komplexen System, später fehlt die Nachjustierung. Genau dabei kann KI helfen. Neuronale Netzwerke können in Windeseile die Wechselwirkungen einzelner Komponenten durchspielen und auf diese Weise dazu beitragen, einen optimalen System-Zustand zu schaffen und zu erhalten. Was genau „optimal" ist, das muss der Mensch entscheiden. Vielleicht erinnern Sie sich noch an HAL 9000 im Spielfilm „2001: Odyssee im Weltraum". Möglicherweise hat dieser zunehmend neurotisch reagierende, Astronauten mordende Großrechner dazu geführt, dass KI nach wie vor von vielen sehr misstrauisch beäugt wird. Anstatt den Menschen zu unterstützen, wollte er sich vor seiner Abschaltung schützen und die Mission zu Ende führen. Dafür konnte er sogar gezielt lügen. Klar eine Folge schlecht priorisierter Ziele, mangelnder Folgenabschätzung und lernen am falschen Beispiel – analog zu Tay.

Mein Fazit ist dementsprechend: KI kann uns in sehr vielen Bereichen helfen, wesentlich bessere Entscheidungen zu fällen, gerade wenn es kompliziert wird. Denn das sind die Situationen, in denen Menschen häufig genau das Falsche tun. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass wir vorher darüber nachdenken, was wir mithilfe von KI erreichen wollen und von wem das System lernen soll.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 101

Automic

@e3redaktion

EU-Datenschutzgrundverordnung

Not compliant

Mehr als 70 Prozent der europäischen CIOs und IT-Manager haben – zumindest teilweise – Bedenken, dass es ihre Organisation schafft, sich fristgerecht bis zum 25. Mai 2018 entsprechend den einheitlichen EU-Datenschutzvorgaben aufzustellen.

NetApp hat eine aktuelle Studie zum Vorbereitungsstand europäischer Unternehmen zur EU-DSGVO (EU-Datenschutzgrundverordnung, englisch: GDPR – General Data Protection Regulation) vorgestellt. Daneben wurden auch die aktuellen Entwicklungen zum Cloud-Einsatz und zur Sicherheit abgebildet.

Die Untersuchung zeigt gravierende Unterschiede auf, wie sich Unternehmen auf den 25. Mai 2018 vorbereiten. An dem Stichtag endet die Übergangsfrist – und die EU-DSGVO ist im europäischen Binnenmarkt verbindlich, wodurch sich eigentlich ein Handlungsdruck für viele Wirtschaftsakteure abzeichnen müsste. Aber nur 37 Prozent der Befragten haben bisher zusätzlich investiert, um gesetzeskonforme Datenschutzprozesse zu realisieren. Dieser Wert sollte weit höher ausfallen. Denn Unternehmen müssen ihr Geschäft auf eine datengetriebene Zukunft ausrichten und zudem drakonischen Geldstrafen vorbeugen, die bei Verstößen gegen die EU-DSGVO drohen.

Ringen mit den Zuständigkeiten

Der Knackpunkt, die EU-DSGVO fristgerecht umzusetzen, besteht in der Compliance. Der Urheber der Daten bleibt der Eigentümer. Gemäß EU-DSGVO ist darüber hinaus jeder, der Daten verarbeitet, verantwortlich und kann bei Verstößen haftbar gemacht werden. Allerdings liegt für 51 Prozent der Befragten die Compliance-Verantwortung bei dem Unternehmen, das die Daten erzeugt. Für 46 Prozent der IT-Manager ist das Unternehmen verantwortlich, das die Daten verarbeitet. Wiederum 37 Prozent der Umfrageteilnehmer sehen es als Aufgabe der Cloud-Anbieter an, die Daten-Compliance sicherzustellen. Richtig ist, dass all die genannten Gruppen individuell verantwortlich sein werden für die Daten, die sie handhaben. Positiv betrachtet weisen die Mehrfachantworten in der Umfrage also auf ein grundlegendes Verständnis der „geteilten Verantwortung“ hin, die im Umgang mit personenbezogenen Daten gelten wird. Jedoch veranschaulichen die niedrigen Antwortquoten die Unsicherheit, die unter den CIOs und IT-Managern im Wirtschaftsraum EMEA (Europa, Naher Osten und Afrika) herrscht.

Wissenslücken

Die Verwirrung über die Verantwortlichkeiten in Sachen Compliance lässt sich auf fehlendes Wissen darüber zurückführen, was alles mit dem neuen EU-Regelwerk zum Datenschutz verbunden ist. Zwar ist das Wissen hierzu in Deutschland am höchsten, jedoch gaben nur 17 Prozent der hierzulande Befragten an, die EU-DSGVO komplett verstanden zu haben. Frankreich belegt mit 15 Prozent Platz zwei, gefolgt von Großbritannien, wo sich zwölf Prozent umfassendes Know-how attestierten. Fast die Hälfte aller Umfrageteilnehmer (47 Prozent) räumte ein, „etwas“ über die Verordnung zu wissen. Obwohl nur noch ein Jahr Zeit für die Umsetzung bleibt, wissen neun Prozent noch nicht, was die EU-DSGVO ist. Der geringe Grad an Informiertheit äußert sich in Bedenken. So bereitet der Stichtag fast drei Viertel aller Befragten (73 Prozent) Sorge, weil sie ihr Geschäft durch drastische Geldbußen bedroht sehen, wenn sie die Datenschutzvorgaben nicht fristgerecht erfüllen.

Die Uhr tickt – und dennoch geben nur 37 Prozent der europäischen IT-Leiter an, dass ihr Unternehmen zusätzlich investiert hat, um sich auf die Deadline vorzubereiten. Deutschland steht hier noch am besten da: Mehr als ein Viertel der deutschen Studienteilnehmer (27 Prozent) hat dafür Spezialisten eingestellt, die über Datenschutz-Expertise verfügen. In Frankreich handelten 20 Prozent und in Großbritannien 17 Prozent der Befragten so. 14 Prozent aller Teilnehmer haben jedoch noch gar keine Vorkehrungen getroffen. Dabei sind diese Vorbereitungen entscheidend – gerade angesichts der wachsenden Bedeutung von Daten für den Geschäftserfolg. So sagt das Marktforschungsinstitut IDC ein exponentielles Datenwachstum voraus, resultierend aus 80 Milliarden vernetzten Geräten im Internet der Dinge (IoT) im Jahr 2025.



» Datenschutzgrundverordnung legt das Fundament für unsere datengetriebene Zukunft. «

Dr. Dierk Schindler,
Head of EMEA Legal & Global Legal Shared Services bei NetApp.

Für ein Viertel der Studienteilnehmer (29 Prozent) ist das Erfüllen von gesetzlichen Vorgaben ein wesentlicher Beweggrund für den Cloud-Einsatz. Das deutet darauf hin, dass Compliance für Unternehmen noch immer keine herausragende Rolle spielt, selbst wenn es um geschäftskritische Entscheidungen wie den Cloud-Einsatz geht.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 106

NetApp



© Maksim Kabakou, Ron Dale, Shutterstock.com

SAP UK gegen Diageo: Rechtsfolgen bei Lizenzverstößen vermeiden

Die jüngste Entscheidung im Verfahren SAP UK gegen Diageo Great Britain ist nur eine von mehreren softwarelizenzrechtlichen Auseinandersetzungen, die große Hersteller mit ihren Kunden vor Gericht ausfechten.

Von Anton Hofmeier, Flexera Software



Anton Hofmeier ist Regional Vice President DACH bei Flexera Software.

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.

Unternehmen lizenzieren Software auf der Grundlage unterschiedlicher Lizenzparameter, Geräte oder Prozessoren in einem Server. Wird die Zahl überschritten, verletzt ein Unternehmen in vielen Softwarelizenzmodellen automatisch die Lizenzbestimmungen. Der Verstoß geschieht oft gar nicht bewusst. Das liegt an der hohen Komplexität der Vertragsbedingungen, Lizenznutzungsrechte und Lizenzmodelle. Heikel wird es, wenn Named User ins Spiel kommen. Im Fall SAP UK gegen Diageo Great Britain entschied der High Court of England and Wales zugunsten von SAP. Das Unternehmen hatte den Getränkehersteller wegen indirekter Benutzer auf 55 Millionen Pfund verklagt. Eine Entscheidung mit gravierenden Auswirkungen für große Unternehmen, die kundenseitige Systeme mit Anbindung an SAP-Datenbanken betreiben. Seit 2004 lizenziert Diageo mySAP Business Suite anhand einer bestimmten Zahl von Named Usern. Vor einigen Jahren erstellte Diageo zwei neue kundenseitige Anwendungen auf der Plattform Salesforce mit Zugang zur mySAP-Implementierung von Diageo über die Schnittstelle SAP Process Integration (PI). Diese Schnittstelle wurde ebenfalls lizenziert. Strittig war, ob mit Zahlung der Lizenzgebühr für SAP PI die Vertriebsmitarbeiter und Kunden von Diageo das Recht hatten, auf SAP-Daten über Salesforce-Anwendungen zuzugreifen, oder ob sie dafür eine SAP-Named-User-Lizenz benötigten. Das Urteil besagt, dass die Benutzerlizenzgebühren auch für indirekte Benutzer anfallen – im Fall von Diageo waren es 5800. Damit wurde ein zusätzliches Lizenzentgelt fällig, das nahezu der Gesamtsumme der vorherigen Softwareprodukte und Services von SAP entspricht. Entsprechend fiel das Urteil des Gerichts gegen Diageo aus und bestätigte das indirekte Lizenzmodell von SAP. Anders sieht es aus, wenn die Named User mit direktem Zugang auch über indirekte Anwendungen Zugang zu SAP-Daten haben. Hier ist nur eine Lizenz erforderlich. Und wenn Benutzer des Unternehmens Konten für mehrere indirekte Anwendungen besitzen, ist nur eine einzige SAP-Named-User-Lizenz für den Zugriff auf alle Systeme erforderlich. Für direkte und indirekte Nutzungsmodelle gibt es demnach übergreifend Techniken zur Optimierung der Lizenzierungskosten. Unternehmen können das finanzielle Risiko des indirekten SAP-Zugriffs abfedern, indem sie Technologien für SAP Software Asset Management und Lizenzoptimierung einsetzen. Eine Optimierung von Named-User-Lizenzen ist auf mehreren Wegen möglich: Inaktive Benutzer und doppelte Benutzer sollten identifiziert werden. Für jeden Nutzer empfiehlt sich ein Lizenztyp, der auf die tatsächlichen Nutzungsdaten abgestimmt ist. Damit wird verhindert, dass überschüssige und meist sehr kostspielige Lizenztypen gekauft werden. Darüber hinaus lassen sich indirekte Zugriffe aufdecken und die Lizenzanforderungen für (indirekte) Systembenutzer optimieren, die keine SAP-Benutzer sind. Die richtigen Prozesse für Software Asset Management (SAM) und Werkzeuge zur Lizenzoptimierung tragen dazu bei, Unsicherheiten und Risiken zu vermeiden sowie künftige Einkäufe anhand von Nutzungsdaten besser zu planen. Dazu zählen die automatische Optimierung von Named-User-Lizenzen und Business-Paketen in Vorbereitung für SAP LAW (License Administration Workbench) Reports, die Definition von Transaktionsprofilen für Limited Professional User als Grundlage zur Umwandlung dieser Benutzer in einen anderen Lizenztyp, die Offenlegung indirekter SAP-Zugänge sowie die Kenntnisse über die Bedingungen bei der Einbindung von Produkten Dritter.

Der Fall zeigt deutlich: Unternehmen sollten genau wissen, was es beim SAP-Lizenzmanagement zu beachten gibt und wie sich damit verbundene Risiken umschiffen lassen. Mit einer intelligenten Kombination manueller und automatischer Softwarelizenzoptimierung können Unternehmen ihre SAP-Lizenzen effizienter verwalten und SAP in ihr gesamtes Optimierungsprogramm einbeziehen.

www.flexerasoftware.de



SAPinsider Conferences

Hana in Amsterdam

Im Rahmen einer Kooperation zwischen E-3 und SAPinsider bietet das E-3 Magazin interessierten Lesern die Möglichkeit, vergünstigten Eintritt auf gleich sechs SAP-Veranstaltungen von 14. bis 16. Juni in Amsterdam zu erhalten. Im Fokus steht dabei natürlich Hana.

In Zusammenarbeit mit SAP veranstaltet SAPinsider im Juni an drei Tagen gleich sechs Veranstaltungen an einem Ort. Die Besonderheit: Mit einem Ticket erhält der Besucher Zugang zu Events auf allen Veranstaltungen. Die Veranstaltungen reichen dabei von Hana, Business Intelligence, Basis & SAP-Administration, Financials, Customer Engagements & Commerce bis hin zu Governance, Risk & Compliance. Als Veranstaltungsort wurde das bekannte RAI Convention Centre im Herzen Amsterdams ausgewählt.

Besucher erhalten neben Einblicken in die aktuellste Roadmap der SAP und die neuesten Innovationen auch Zugang zu einer Vielzahl weiterer Besonderheiten. Neben Schritt-für-Schritt-Anleitungen für SAP-Lösungen sind auch tiefgehende Case Studies, interaktive Foren sowie detaillierte Präsentationen Teil des Pakets. Auch sind Live-Demonstrationen von SAP BusinessObjects Web Intelligence 4.2., BusinessObjects Cloud sowie SAP Cloud Platform (SCP) und weiterer Lösungen vorgesehen. Nebenbei werden einige der führenden Beratungsfirmen weltweit zum Austausch mit den Besuchern zur Verfügung stehen.

Ziel der Veranstaltungen ist es, dass Teilnehmer direkt nach der Rückkehr ins Büro das Erlernte und Gesehene umsetzen können sowie die aktuellsten Informationen zur Zukunft von SAP-Lösungen – inklusive Strategien, Roadmaps, Best-Practice-Beispielen und Tipps und Tricks – zur Optimierung von SAP-Projekten im Gepäck haben. Mehr Effizienz, weniger Kosten und bessere Entscheidungen geben hier den Ton an.

Das E-3 Magazin sowie deren englischsprachige Tochter e3zine.com halten für interessierte Leser einen Rabatt in Höhe von 100 Euro bereit, der bei der Registrierung zu jedem der sechs Events in Amsterdam eingelöst werden kann.

www.sapinsiderevents.com/e3zine

SAPinsider

Since 2001, *SAPinsider magazine* and its online resources have been the go-to independent choice for executives, managers, consultants, and implementation and development teams running SAP® solutions.

- Strategic Guidance
- Articles
- Blogs
- Podcasts
- Events
- Interactive Q&As

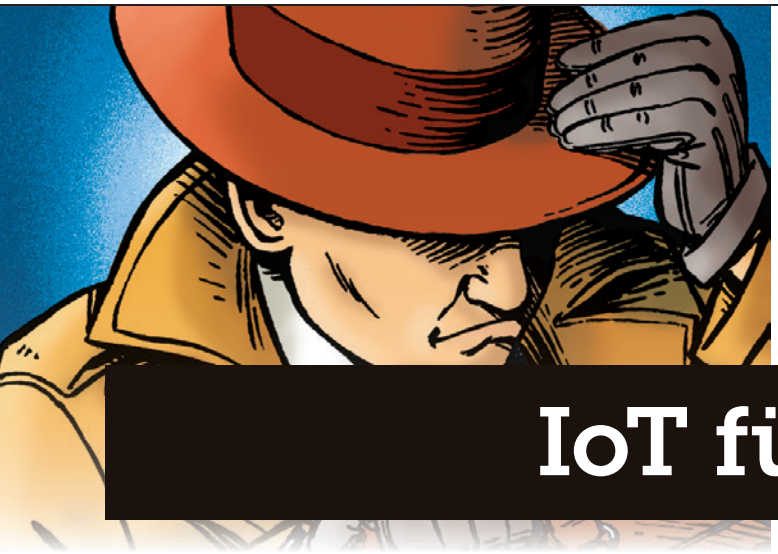
SAPinsiderOnline.com











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

IoT für alle

Eine Idee wird zum Albtraum. Internet of Things ist ein gutes Konzept, aber im wirklichen Leben ein kaum zu beherrschendes Monster. Eine interne Konferenz von IT- und Produktionsleitern in unserem Konzern hat Erstaunliches zutage gebracht.

Es war ein internes Meeting in Toronto, das unsere weltweiten IoT-Aktivitäten konsolidieren und neu einnorden sollte. Herausgekommen ist Bekanntes und Überraschendes – leider schauen meine Freunde von SAP und DSAG nun ziemlich alt aus. Der letzte gute Rat: Schuster, bleib bei deinem Leisten.

Es ist eine ambivalente Situation. End-to-End bedeutet, dass der ERP-Anbieter am Tisch sitzen sollte, somit ist auch bei uns ein Platz für SAP reserviert. Schwierig wird es, wenn SAP sich als IoT-Spezialist und Anbieter in Szene setzt. Wir hatten kurz überlegt, Technikvorstand Bernd Leukert einzuladen, aber sein vergangenes Jahr in Rom vorgetragenes Verständnis von IoT war wenig überzeugend. Vorausschauende Wartung basierend auf Sensoren in den modernen Lokomotiven der italienischen Staatsbahn ist wahrscheinlich eine gute Idee, aber weder eine Referenz für Hana noch ein typisches IoT-Szenario.

IoT im Industrie-4.0-Umfeld ist in erster Linie ein Sensor- und Very-Big-Data-Thema. In keinem der Felder hat sich SAP in der Vergangenheit verdient gemacht. Kurz dachte ich, dass dieser bedauerliche Umstand auch unserer DSAG bekannt ist. Die Gründung einer IoT-Initiative gab Anlass zur Hoffnung – anstatt sich aber mit wahren IoT-Spezialisten wie Bosch, General Electric oder Siemens zusammenzutun, wählte man die alte Seilschaft: „DSAG und SAP haben ihre Zusammenarbeit im Bereich Internet of Things (IoT) vertieft. Dazu zählt auch der enge Austausch zum IoT-Portfolio SAP Leonardo. Geplante Schwerpunkte der Zusammenarbeit bestehen darin, sich zu Themen der digitalen Transformation strategisch auszutauschen. Außerdem sollen die Integration von Dingen, Menschen und Prozessen im Unternehmen sowie damit verbundene Wirtschaftlichkeitsmodelle gemeinsam mit SAP-Anwenderunternehmen beleuchtet werden. Um dem gemeinsamen Vorgehen ein Gesicht zu geben, wird eine IoT-Governance-Gruppe gegründet, die aus Führungskräften beider Organisationen besteht und sich auch auf die jeweiligen Ökosysteme ausweiten kann.“ Das ist ordentlich schiefgelaufen und unsere DSAG ist der SAP ins offene Messer gerannt: Leonardo ist bei Weitem nicht das IoT-Portfolio der SAP. Vielleicht hätte es einmal ein IoT-Framework werden sollen, aber das ist Schnee vom vergangenen Jahr. Was jetzt fehlt, ist echte Kompetenz im Bereich Sensorik und Very Big Data.

Ich habe bei unseren Produktions- und Fabrikleitern nachgefragt und bekam unter anderem zu hören, dass bereits der aktuelle IoT-Datenfluss jedes Hana-System zum Explodieren bringen würde. Die Menge an Sensordaten ist heute schon gewaltig und wächst nahezu mit jedem Tag. Es gibt spezialisierte Firmen, die mit Very Big Data umgehen können und nach einer Filterung auch Ergebnisse an Hana übergeben. Ein Freund erklärte es mir am Beispiel des Kernforschungszentrums Cern bei Genf in der Schweiz. Wenn dort Elementarteilchen tief unter der Erde aufeinanderstoßen, registrieren die Sensoren Milliarden von Impulsen. Alle diese Daten lassen sich weder schnell genug transportieren noch in Echtzeit abspeichern. Vorgeschaltete Filter sortieren aus und schicken nur die „wertvollen“ Daten ins Cern-Rechenzentrum. Ähnlich werden wir auch bei uns verfahren müssen, wenn Hunderte von Sensoren in CNC-Maschinen, Klimaanlagen, Hochregalen etc. positioniert sind. Gemeinsam mit einem Berliner Unternehmen installieren wir momentan weltweit eine Million Sensoren in Aufzügen – für vorausschauende Wartung. So gesehen hat SAP natürlich recht, IoT ist auch ein betriebswirtschaftliches und organisatorisches Thema. Aber die Herausforderungen und Aufgaben sind mannigfaltig und überfordern in jeder Hinsicht SAP. Zur Bewältigung der IoT-Sensorik braucht es jahrelange Industrieerfahrung, das funktioniert nicht mit drei Sensoren in einem Kaffeevollautomaten, der auf einer SAP-TechEd-Bühne in Barcelona steht und von Technikvorstand Bernd Leukert bedient wird.

IoT wird ein Thema für jede Industrie, für jede Aufgabe. Aber der Erfolg ist abhängig vom tiefen Verständnis der Materie, wenn es gilt, existierende Maschinenparks an das Industrie-4.0-Zeitalter heranzuführen. Leonardo mit und ohne KI, wie es jetzt auf der Sapphire präsentiert wurde, greift hier viel zu kurz. Die vorausschauende Wartung eines Aufzugs, dieses Beispiel wollte Bernd Leukert in Orlando erklären, hängt unter anderem vom Standort des Gebäudes und der Windrichtung ab. Hohe Gebäude neigen sich zur Seite, so auch die Aufzugschächte, damit wird das Tragseil einseitig belastet und abgenutzt. Nur wer diese Feinheiten und Details kennt, wird im IoT-Geschäft ernst genommen. Wenn man dann Hana PAL für die statistischen Berechnungen eines optimalen Wartezyklus verwendet, soll es recht und billig sein. SAP wird bei uns Zulieferer für IoT-Projekte bleiben, aber eine Leonardo-Initiative kann es definitiv nicht geben. Diesen Trend hat SAP verschlafen. Das weltweite IoT-Geschäft haben bereits andere Unternehmen unter sich aufgeteilt. Leonardo wird einer der vielen Marketinghypes von Bill McDermott bleiben.

noname@e-3.de

Erfolg braucht starke Partner.

Herausforderungen lassen sich im Team besser meistern.



Gemeinsam entwickeln wir mit IT-Entscheidern zukunftsfähige Lizenzierungsstrategien, die ihre Geschäftsprozesse kosteneffizient unterstützen. Erfahren Sie mehr unter **www.atlas.kpmg.de/business-assessments.html#14021**

Anticipate tomorrow. Deliver today.

Kontakt:
Carsten Lang
T +49 221 2073-1022
carstenlang@kpmg.com

KPMG

© 2017 KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Alle Rechte vorbehalten.



IT-Security und Risk Management – blinde Flecken der digitalen Agenda?

Mario Zillmann *

Obwohl die hohe Bedeutung der Informationssicherheit und Risikosysteme für die Umstellung auf digitale Geschäftsmodelle unumstritten ist, zeigen sich im Reality Check immer wieder große Schwächen im Schutz der Unternehmens- und Kundendaten.

Von Mario Zillmann, Co-Autor Hartmut Lüerßen, Lünendonk

Die Hannover Messe zeigte eindrucksvoll, wie die Digitalisierung der Produktion und vor allem die Vernetzung des gesamten gesellschaftlichen Ökosystems konkret aussehen werden. Dass diese Themen keine Trends mehr darstellen, sondern pure Realität, zeigen konkrete Geschäftsmodelle von Industrieunternehmen, basierend auf Robotertechnologien, Cloud und Big Data Analytics sowie die Marktreife von IoT-Geräten für den Privathaushalt (Amazon Alexa etc.). Diese überwiegend auf Technologien basierenden Geschäftsmodelle haben offene Schnittstellen, die Kooperation mit anderen Marktbegleitern und Kunden über Cloud-Plattformen und vor allem das Entstehen sensibler Daten zur Folge. In Summe eine große Herausforderung für die Security-Netzwerke und die Compliance-Anforderungen. Das belegt auch die Lünendonk-Studie „IT-Security und Risk Management – Digitale Bedrohungsszenarien im Fokus von Business und IT“. In der Studie „IT-Security und Risk Management“ hat Lünendonk untersucht, wie Unternehmen des gehobenen Mittelstands und große Unternehmen mit den Herausforderungen bei IT-Security und Risk Management umgehen.

Die wichtigsten Ergebnisse

Die Erkenntnis für digitale Bedrohungsszenarien ist durchaus vorhanden. Die befragten Unternehmen des gehobenen Mittelstands und die großen Unternehmen sehen eine ausgeprägte Bedrohungslage. Das verwundert bei den häufigen Meldungen über Hackerangriffe nicht. Dabei sehen die Industrieunternehmen die Bedrohungslage aufgrund der Themen cloudbasierte Produktionsnetzwerke und Plattformen (Smart Factory) besonders groß. Bezogen auf den eigenen Reifegrad bei IT-Security und Risk Management im Vergleich zu anderen Unternehmen vergleichbarer Größe sehen sich die befragten Unternehmen als gut aufgestellt. Das Gesamtbild zeigt eine hohe Übereinstimmung in der Bewertung zwischen IT und Fachbereichen. Das wahrgenommene Sicherheitsempfinden weicht aber häufig von der tatsächlichen Bedrohungslage ab. Es zeigt sich daher auch eine ganze Reihe von Handlungsfeldern, damit aus der digitalen Transformation mehr Chancen als Risiken entstehen.

1. Größte Security-Herausforderungen: Durchsetzung von Sicherheitsstandards und Security-Bewusstsein der Anwender. Für 81 Prozent der IT-Verantwortlichen ist das „Durchsetzen von Sicherheitsstandards im Unternehmen (auch länderübergreifend)“ aktuell die größte Security-Herausforderung. An zweiter Stelle steht das „fehlende Security-Bewusstsein der Anwender im Unternehmen“, das für 75 Prozent der IT-Verantwortlichen ein Problem darstellt.

2. Digitale Transformation erzeugt Handlungsbedarf: Das Erkennen relevanter Angriffe ist schon heute ein großes Problem. Zwei Drittel der befragten IT- und IT-Security-Verantwortlichen sehen aktuell in dem Thema „relevante Angriffe und Schwachstellen in der Informationsflut frühzeitig zu erkennen“ eine Herausforderung. Diese Aufgabe wird mit steigender Zahl externer Partner in der digitalen Wertschöpfungskette umso komplexer. Mit der sehr technisch ausgerichteten IT-Security-Strategie gelingt es den Unternehmen kaum, die Zusammenhänge zwischen technischen Events und realer Bedrohung für das Unternehmen herzustellen. Ein Beispiel: Wenn Mitarbeiter versuchen, auf Systeme zuzugreifen, für die sie keine Berechtigung haben, ist dies leicht erkennbar und ein Standardvorfall. Dieser wird protokolliert und ist leicht nachvollziehbar. Ob dieser versuchte Zugriff versehentlich oder mit krimineller Energie erfolgte, ist wiederum ein nachgelagerter Prüfungsprozess. Oft sind externe und interne Angriffe jedoch nur über die Verknüpfung verschiedener Informationsquellen und Rollenprofile erkennbar.

3. Umsetzungsdefizit 1: 63 Prozent der Unternehmen berücksichtigen IT-Security und Risk Management zu spät im Projekt. Eine frühzeitige und umfassende Berücksichtigung findet im Projektverlauf lediglich bei 37 Prozent der Unternehmen statt. Hier besteht ein offensichtlicher Widerspruch zwischen Anspruch und Wirklichkeit. Analysiert man die Ergebnisse im Detail, so zeigen sich anhand der Größenklassen der Unternehmen keine besonderen Unterschiede.

* **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.

4. Umsetzungsdefizit 2: Mangelndes Verständnis und Zeitdruck verhindern IT-Security und Risk Management. Zumindest vordergründig werden IT-Security und Risk Management nicht aus Kostengründen hintangestellt. Insgesamt sind es nur drei Prozent der Unternehmen, bei denen „die Kosten für Security-Anforderungen tendenziell unterschätzt und als zu hoch erachtet werden".

5. Risk-Management-Perspektive zu technisch: Nur 27 Prozent der Unternehmen beziehen Fachbereiche aktiv mit ein. Bei 92 Prozent erfolgen die Informationswertanalyse und die Risikobewertung aus der IT-Perspektive. Dass ohne die aktive Zusammenarbeit mit den Fachbereichen die verknüpfte Sicht von technischen Incidents und der tatsächlichen Gefährdungslage für wertvolle Unternehmensprozesse und Daten nicht gelingen kann, liegt auf der Hand.

6. Organisation und Recht: Von den befragten Unternehmen haben 43 Prozent einen Chief Information Security Officer (CISO) etabliert. Bei der Detailanalyse bestätigt sich, dass diese Funktion bei den großen Unternehmen häufiger existiert. So verfügen 52 Prozent der befragten Unternehmen mit mehr als fünf Milliarden Euro Umsatz über einen CISO. Beim IT-Sicherheitsgesetz befinden sich 34 Prozent noch in der Evaluierungsphase. Die Datenschutz-Grundverordnung (GDPR, General Data Protection Regulation), die ab dem 25. Mai 2018 gelten soll, wird derzeit noch von 39 Prozent der Unternehmen bewertet.

Hemmnisse

Es zeigt sich, dass die Unternehmen nach heutigem Stand die IT-Security und auch die Risikobewertung überwiegend aus der technischen Perspektive steuern. Methodisch gehen die Unternehmen dabei sehr strukturiert vor. Das erklärt auch den hohen Wert bei der Bewertung des eigenen Reifegrads. So erfolgt bei 67 Prozent der Unternehmen „regelmäßig eine Analyse und Risikobewertung der technischen Infrastruktur" und 63 Prozent der Unternehmen haben „strukturierte Prozesse, die definieren, welche Prozesse und Daten schützenswert sind". Allerdings werden die Fachbereiche bei der Informationswertanalyse und Risikobewertung, die eine wesentliche Grundlage für die IT-Security-Strategie und die Investitionsentscheidungen darstellt, nur bei 27 Prozent der Unternehmen „aktiv mit einbezogen". Diese Quote ist zu gering und entspricht nicht den Herausforderungen der digitalen Transformation. Anders als die hohe strategische und geschäftskritische Bedeutung vermuten ließe, findet auch eine frühzeitige und umfassende Berücksichtigung im Projektverlauf lediglich bei 37 Prozent der analysierten Unternehmen statt. Hier besteht ein offensichtlicher Widerspruch zwischen Anspruch und Wirklichkeit.



Hartmut Lüerßen
ist Partner bei Lünendonk.

Fazit: Chancen ergreifen

Dass nur vergleichsweise wenige Unternehmen ihren eigenen Ansprüchen in Bezug auf IT-Security und Risk Management in der Projektpraxis gerecht werden, muss kritisch hinterfragt werden. Es zeigt sich, dass IT-Security und Risk Management zumindest vordergründig nicht aus Kostengründen hintangestellt werden. Die Hauptgründe, warum Unternehmen diese wichtigen Themen im Projektverlauf aufschieben, sind „fehlendes Verständnis" sowie „Zeitdruck". Aus der Analystenperspektive betrachtet, scheint der klare Auftrag zu fehlen, die Fachbereiche stärker in die Entwicklung der IT-Security-Strategie und die Evaluierung des Risk Management einzubeziehen. Dies ist jedoch zwingend erforderlich, um die steigende Komplexität im Zusammenhang mit der digitalen Transformation und den Veränderungen der Wertschöpfungsketten kontrollierbar zu halten. Insbesondere durch die Vernetzung der Geschäftsprozesse mit der Cloud entstehen, zumindest in der Theorie, offene Netzwerke, in die leichter von außen eingegriffen werden kann als bei den traditionellen geschlossenen Prozessen. Das Hacking von Onlinebanken, Kreditkartenfirmen oder Handelsunternehmen verdeutlicht die veränderte Situation. Die Zeit ist reif für Veränderungen – auch beim strategischen und operativen Umgang mit IT-Security und Risk Management.





Kein Kampf um die Weltherrschaft

Künstliche Intelligenz (KI) gehört derzeit zu den Top-Themen der IT. Eine erstaunliche Karriere für einen Begriff, der zwar schon lange virulent ist, in der Vergangenheit jedoch meist ein Schattendasein in Hörsälen oder Laboratorien führte.

Von Axel Kock, Pegasystems



Axel Kock
ist Geschäftsführer bei Pegasystems in München

Künstliche Intelligenz (KI)

KI, auch bekannt unter Artificial Intelligence (AI), ist die Wissenschaft, Maschinen beizubringen, menschenähnlich zu denken. Ein für B2B/ERP wichtiges Spezialgebiet ist Machine und Deep Learning.

Präsent war KI vor allem im Umfeld der Science-Fiction-Kultur: KI, das war der legendäre Computer HAL 9000 aus dem Kubrick-Film „2001: Odyssee im Weltraum“, und er war intelligent genug, gegen die Besatzung des Raumschiffs Discovery vorzugehen. Derartige Dystopien, in denen Roboter womöglich gleich die Weltherrschaft übernehmen, sind mit KI ebenso untrennbar verbunden wie handfestere Befürchtungen, etwa dass intelligente Systeme die Menschen verdrängen könnten – sprich: sie um ihren Lebensunterhalt bringen. Und während heute Techniker und Marketeers gleichermaßen von den Möglichkeiten der KI schwärmen, macht sich bei vielen Mitarbeitern und Kunden zumindest Skepsis breit.

Kommt die Robokratie?

In einer Umfrage, die Pegasystems unter 6000 Konsumenten durchgeführt hat, äußerten über 70 Prozent der Befragten Ängste hinsichtlich der Auswirkungen von KI; fast ein Viertel machte sich sogar Sorgen, dass KI dazu führen könnte, dass Roboter die Weltherrschaft übernehmen. Man sollte das nicht einfach abtun, denn für die Realisierung und Weiterentwicklung besagter Möglichkeiten sind derartige Akzeptanz-Defizite keine gute Basis. Dabei ist KI keineswegs das Mysterium als das es sich oft verkaufen will. Tatsächlich nutzen auch besorgte Kunden längst selbst KI, meist ohne es zu wissen. Eine automatische Rechtschreibprüfung oder das Navi im Au-to sind schließlich auch „intelligente“ Systeme, spätestens dann, wenn sie selbstlernend operieren, also die eigenen Abläufe optimieren. Zum KI-Alltag gehören auch Online-Shops wie Amazon: Hinter einer Empfehlung wie „Welche anderen Artikel kaufen Kunden, nachdem sie diesen Artikel angesehen haben?“ verbergen sich komplexe Algorithmen, die unter anderem frühere Käufe und das Kaufverhalten vergleichbarer Kundengruppen berücksichtigen. Die solchen Lösungen zugrundeliegenden Verfahren sind seit langem bekannt und werden von den Kunden auch ohne große Skepsis genutzt. So neu ist KI also gerade im Bereich Kundenmanagement nicht, und Geschäftsregel-Engines und datengesteuerte prädiktive und selbstlernende Analysen gehören hier schon seit den 80er-Jahren zur Grundausstattung höher entwickelter Software. Natürlich sind die Algorithmen immer komplexer geworden; mittlerweile sind sie so komplex, dass sie auch IT-affine Zeitgenossen nicht mehr nachvollziehen können. Insofern wurde tatsächlich eine neue Stufe er-reicht und wenn man will, kann man solche Decisioning- und Next-Best-Action-Systeme durchaus als Künstliche Intelligenz bezeichnen. Erst recht, wenn sie neuerdings nicht nur Mitarbeiter im Kundenkontakt unterstützen, sondern Chat-Bots steuern, die beispielsweise in der Lage sind, mit den Kunden komplette Unterhaltungen über einfachere Service-Fälle zu führen und die auf Fragen individuell reagieren, ja sogar aktuelle Stimmungen der Kunden erkennen. Auch das ist eine Weiterentwicklung bekannter und längst etablierter Techniken, und es hört sich vielleicht auch intelligenter an, als es tatsächlich ist: Letztlich ist es immer Soft-ware-Code. Vielleicht sollte man sich daran gelegentlich erinnern, anstatt verstohlen mit HAL zu kokettieren.

Intelligenter Begriff?

Möglicherweise war es auch keine so gute Idee, die komplexen Algorithmen mit dem vielfach aufgeladenen Begriff „Intelligenz“ zu schmücken, und sie damit in Konkurrenz zu Menschen und in die Nähe von Science Fiction rücken. Nun aber ist der Begriff mal in der Welt und man wird ihn sicher nicht mehr los – aber vielleicht sollte man ihn ein wenig de-mystifizieren. Denn das ist auch klar: Man kann Kunden nicht mit Systemen konfrontieren, von denen sie meinen, dass die mit ihnen um die Weltherrschaft ringen. Systeme, die transparent machen können, worin ihre Vorteile liegen, haben auch keine Akzeptanzprobleme.

www.pega.com

Technische Dokumente über SAP PM verwalten

Instandhaltung direkt aus SAP heraus

Fernleitungsnetzbetreiber Ontras organisiert die Wartung des zweitlängstes Ferngasnetz Deutschlands mit SAP Plant Maintenance (PM). Seit kurzem können die Instandhalter direkt aus dem SAP-Modul heraus auch ihre technischen Dokumente aufrufen.

Von Frank Zscheile

Im SAP-Instandhaltungsmodul PM verwaltet der Fernleitungsnetzbetreiber seine technischen Anlagen und bildet deren Struktur darin ab. Dokumentiert sind die Anlagen, vom Bau bis zu ihrer Verschrottung, in knapp 400.000 Plänen, Zeichnungen, Betriebshandbüchern etc.; mit Versionen sind es fast eine Million Dokumente. Diese stehen in Papierform an Dokumentationsplätzen in elf Meisterbereichen über die östlichen Bundesländer verteilt. Zudem waren sie in der Vergangenheit in einem Dokumenten-Management-System (DMS) digital abgelegt, das aber keine Schnittstelle zum SAP hatte. „Eine direkte IT-technische Integration in die SAP-Prozesse können die meisten DMS-Anbieter aufgrund der hohen logischen Komplexität der Schnittstellen nicht bieten“, weiß Jens Scheffczyk, Projektleiter und Fachverantwortlicher für technische Dokumentation und SAP PM im Bereich Instandhaltungsmanagement. Um SAP ERP und die Anlagendokumentation durch Begriffskonventionen inhaltlich aufeinander abzustimmen, nahm die Instandhaltungsabteilung in das externe DMS-Entitäten wie Bestellungen, Projekte, Equipments, Materialnummern und Chargen auf. Man hielt damit die technischen Plätze und Equipments in zwei Systemen parallel vor. Das bedeutete, beide mussten permanent manuell abgeglichen werden – ein hoher Pflegeaufwand, und trotz größter Sorgfalt kam es dabei immer wieder zu inhaltlichen Differenzen zwischen den beiden Systemlandschaften.

Integrierte SAP-DMS-Lösung

Mit dem Document Control Center (DCC) von BDF führte Ontras Ende 2015 deshalb eine Lösung ein, die das SAP-eigene DMS-Modul um essentielle Funktionen ergänzt. Im Zusammenspiel mit SAP PM kann Ontras dadurch seine Dokumentation im SAP-DMS verwalten, mit vollständiger Integration und Vernetzung in andere SAP Business Objekte. Die Struktur der Anlagen muss Ontras nur noch einmal in SAP PM abbilden, das DMS kann auf diese automatisch zuggreifen. Die Dokumente im DMS sind direkt verknüpft mit den technischen Plätzen und Equipments in SAP PM.

Ca. 150 SAP-Anwender gibt es im Instandhaltungsbereich, darunter rund 70, die regelmäßig das DMS nutzen. Die zentrale Dokumentationsabteilung in Leipzig befüllt das System mit neuen Dokumenten und pflegt bestehende; die Instandhalter und Projektleiter draußen vor Ort greifen darüber auf Dokumente zu. Dies funktioniert entweder aus technischer oder organisatorischer Sicht. Die technische Sicht ist übergeordnet und gliedert das Leitungsnetz über die Technische-Platz-Struktur im SAP. Die technischen Plätze sind also mit den Dokumenten verknüpft, jedes Equipmentteil (Getriebe, Motor, Kugelhahn ...) einer Armatur ist seinem zugehörigen Attest (Herstellerbescheinigung), CAD-Dokument usw. im DMS zugeordnet.

Beschaffung: Ursprung der Dokumentation

Das Equipment wird bereits beim Einkauf angelegt und später am technischen Platz eingebaut. Jens Scheffczyk: „Diese Integration des Dokumentenmanagements in den Beschaffungsprozess der Logistik war ein wesentlicher Schwerpunkt des Projektes. In der Beschaffung liegt der Ursprung für einen Teil der Dokumentation, weshalb eine lückenlose Dokumentationskette wichtig ist.“ Grundlage bildet dabei die Bestellposition. Über einen eigens entwickelten Prozess kann der Einkauf Dokumente, die in der Beschaffung entstehen, mit den Equipments im SAP PM verknüpfen sowie direkt in die logistischen Operationen von Instandhaltung, Neubau und Umbau einbinden. Die zweite Sicht auf die technischen Dokumente richtet sich nach deren organisatorischer Struktur. Sie ist für den Einsatz durch den Instandhalter vor Ort bestimmt und bildet den physischen bzw. logischen Standort der Unterlagen ab. BDF hat diese Sicht auf Basis der SAP-Komponente für integriertes Produkt- und Prozess-Engineering (iPPE) realisiert. Ontras erhielt mit der DCC-Lösung auch ein neues Such-Cockpit, das die Standard-SAP-Dokumentensicht entscheidend erweitert. So lassen sich darüber beliebige Objekttypen von Dokumenten durchsuchen, der Nutzer kann frei nach kombinierbaren Suchabfragen recherchieren. Groß- Kleinschreibung wird nicht beachtet, es gibt keine Zeichenbegrenzung mehr und auch die Performance ist höher als bei herkömmlichen Abap-Select Statements. Die Logik dafür wurde auf Basis der SAP-Suchmaschine T-Rex realisiert.Die Migration vom Alt- zum Neusystem war für Ontras insofern eine Herausforderung, als der Hersteller des Altsystems seinen technischen Support eingestellt hatte. Hier mussten Dokumente und Equipments übernommen werden, die es in SAP nicht gab. Diese mussten in Relation gesetzt werden zu solchen, die im ERP schon vorhanden waren (Technische Plätze, Projekte, Wareneingangsbuchungen). Über ein spezielles Exporttool einer Partnerfirma gelang es, die Daten strukturiert in ein definiertes und auf SAP ausgerichtetes Dateiformat zu überführen, in eine SAP-eigene Zwischenschicht zu laden und gleichzeitig zu konvertieren bzw. zu überarbeiten. Auf Basis dieser Schicht wurden anschließend rund eine Million Dokumentinfosätze sowie weitere zugehörige Objekte erzeugt und mit den bestehenden SAP-Daten verknüpft.

www.bdf-consultants.de
www.ontras.com.



Developer Week, 26. bis 29. Juni 2017, Nürnberg

Entweder DevOps oder man ist raus!

DevOps sind zurzeit in aller Munde, soll es bei Softwareprojekten doch für schnellere Markteinführungen, bessere Qualität und mehr Harmonie zwischen den Entwicklungs- und Admin-Teams sorgen. Es scheint zu funktionieren.

Von Florian Bender, Developer Week

Grob formuliert geht es bei DevOps darum, die Kommunikation zwischen Teams, die an der Umsetzung eines Software-Projekts beteiligt sind, zu verbessern – natürlich mit dem Ziel, am Ende auch gleich ein besseres Produkt und kürzere Releasezyklen zu bekommen. Das ist leichter gesagt als getan, denn in vielen IT-Teams herrscht noch immer eine Silodenke vor anstatt echten Team-Spirits. Aber genau den braucht es, damit IT-Projekte erfolgreich und rechtzeitig umgesetzt werden können – und ganz nebenbei auch wieder Spaß machen. Dass viele Teams derzeit auf DevOps umstellen oder es schon längst getan haben, zeigt auch die aktuelle Studie von Sonatype. „Die diesjährigen Umfrageergebnisse belegen, dass Unternehmen überall dabei sind, ihre Entwicklung von Wasserfall-nativen hin zu DevOps-nativen Tools und Prozessen zu transformieren“, erklärt Wayne Jackson, CEO Sonatype.



Florian Bender ist Projektleiter Developer Week bei der Neuen Mediengesellschaft Ulm.

Erst die Arbeit, dann das Vergnügen?

Apropos Spaß: Patrick Debois, einer der Initiatoren der DevOps-Bewegung, bringt es in seinem berühmten Statement auf den Punkt: „And remember it’s all about putting the fun back into IT!“ Es soll also endlich Schluss sein mit den gegenseitigen Schuldzuweisungen zwischen Entwicklungsabteilung und Betrieb. Denn wenn agil gearbeitet werden soll – und das bedeutet häufiges Deployment und ständiges Feedback vom Kunden –, treffen im Grunde zwei entgegengesetzte Interessen aufeinander: Während die Entwicklung an schnellen und häufigen Releases interessiert ist, würde der Betrieb neue Releases am liebsten vermeiden. Genau das führt regelmäßig zu Konflikten, Schuldzuweisungen und schlechter Laune. Und – ganz wichtig – die Qualität der Projekte bleibt auf der Strecke! Dem Kunden ist es nämlich egal, ob die Anwendung nicht läuft, weil der Code fehlerhaft ist oder weil es Probleme mit der Live-Umgebung gibt.

Im Kern der DevOps-Bewegung steht demnach der Wunsch nach Wertschöpfung für den Kunden. Das sieht auch Donovan Brown, DevOps-Spezialist bei Microsoft und Keynotespeaker bei der Developer Week, so: „Ich würde sagen, Wertschöpfung ist die wahre Essenz von DevOps und Kommunikation ist der Schlüssel, um den End-Usern kontinuierlich einen Mehrwert zu bieten. Wenn Teams sich weigern zu kommunizieren, wird es nur Verzögerungen verursachen.“

Weniger Reibung – schnellere Releases

Aber was können Unternehmen von DevOps erwarten? Ganz einfach:

Höhere Geschwindigkeit und bessere Qualität! Davon ist auch Donovan Brown überzeugt: „Einige unserer Kunden haben gemessen, dass sie mit DevOps 80 Prozent weniger Zeit brauchen, um Fehler zu beheben. Andere haben ihre Bereitstellungsfrequenz um den Faktor 15 erhöhen können.“ Dort, wo die DevOps-Prinzipien greifen, das heißt die Fach- und IT-Spezialisten direkt miteinander zusammenarbeiten und die Automatisierung weit genug ist, sind Unternehmen in der Lage, neue Releases innerhalb kurzer Zeit zu lancieren und wenn gewünscht am gleichen Tag anzupassen. Gerade in der Zusammenarbeit mit anderen IT-Unternehmen, die DevOps nicht einsetzen, wird dieser Vorsprung eklatant sichtbar. Die Kosten

von DevOps können hingegen schwer gemessen werden. Denn viele davon lassen sich nicht in Euro oder Dollar ausdrücken. Es kostet Zeit, die neue Kultur aufzubauen und die Prozesse zu ändern, die in einem Team vorherrschen. Sicher sind sich die Experten aber, dass es weit teurer ist, DevOps nicht einzuführen: „DevOps zu ignorieren, obwohl es die Konkurrenz anwendet, wird Unternehmen zusehends aus dem Geschäft drängen“, stellt Donovan Brown klar.

Aus seiner Sicht ist die Debatte darüber, ob DevOps implementiert werden soll oder nicht, vorbei. „Entweder man implementiert DevOps oder man ist raus“, ist Brown überzeugt. Auch das Argument, dass Software auch schon vor DevOps erfolgreich entwickelt wurde, lässt Brown nicht gelten: „Heute muss man so viel wie möglich automatisieren oder man wird einfach nicht mithalten können. Und man muss Feedback von seinen Nutzern haben und darauf basierend seine Arbeit anpassen – schon während der Produktion.“ Entwickler müssen die Anwendung ihrer Applikation permanent überwachen. Nur so stellen sie sicher, dass sie Wert liefern. Aber wie genau lässt sich DevOps umsetzen? Leider gibt es kein Universalrezept, aber es gibt DevOps-Best-Practices. Denn rund um den Erdball haben schon zahlreiche Teams mit der Einführung und Umsetzung von DevOps Erfahrungen gesammelt, auf die DevOps-Neulinge aufbauen können. Wichtig ist dabei vor allem, offen für den Wandel zu sein und die Vorteile zu verstehen. Dann sind der Prozess selbst und die Produkte von DevOps relativ einfach zu implementieren. Der schwierige Part aber ist, die Menschen, die schon seit 20 Jahren Dinge auf die gleiche Weise erledigen, zu überzeugen, etwas in Zukunft anders zu machen.

Die Umstrukturierung von Projekten und Teams ist nicht einfach. Alle Beteiligten müssen von der neuen Organisierung überzeugt und einige schwierige Entscheidungen getroffen werden. Und es werden auch in Zukunft immer wieder Baustellen auftauchen, die angepasst und optimiert werden können. Wie der Switch zu DevOps am besten funktioniert und wie schmerzhafte Fallstricke am besten vermieden werden, erfahren Sie auf der Developer Week in Nürnberg. Donovan Brown und viele andere IT-Experten zeigen Ihnen in DevOps-Best-Practices, wie es geht.

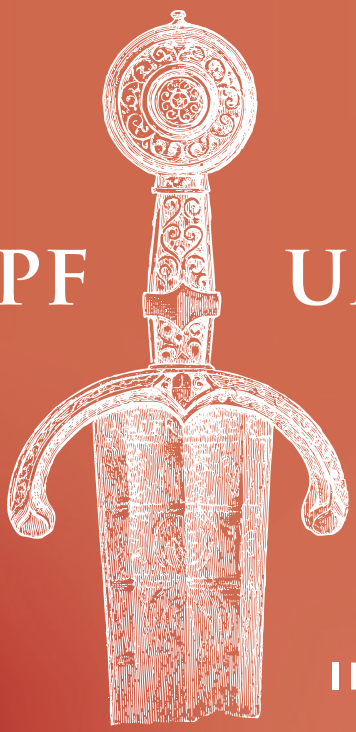
www.developer-week.de

Fünf Tipps von Donovan Brown

Mit DevOps starten

1. Jedes Unternehmen sollte mit DevOps in dem Bereich beginnen, wo der Schuh am meisten drückt. Arbeite an dem, was dir am meisten wehtut und widme dich dann dem zweitgrößten Problem!
2. Sorge dafür, dass jedes Mal, wenn ein Entwickler Code verändert, dieser auch eingebaut wird. Sobald man einen konsistenten Build hat, sollte dieser in eine Entwicklungs- oder Testumgebung implementiert werden.
3. Stelle sicher, dass die Testumgebung deckungsgleich zur Live-Umgebung ist.
4. Finde Wege, um automatisierte Tests hinzuzufügen, und führe diese mehrfach durch.
5. Erweitere deine Pipeline und weite DevOps Schritt für Schritt aus.

FÜR DEN KAMPF UM FREIHEIT WURDE MAN FRÜHER VERBRANNT.



HEUTE DAFÜR IM E-3 MAGAZIN ANERKANNT.

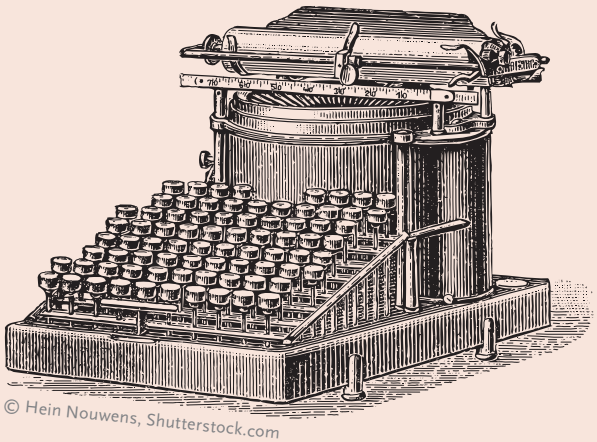
Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das monatliche E-3 Magazin erscheint auf Papier, Apple iOS, Android und Web-PDF.

www.e-3.de

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

Buchtipps • **Künstliche Intelligenz**

Künstliche Intelligenz (KI) und Machine/Deep Learning haben im vergangenen Jahr enorm an Fahrt aufgenommen. Bereits jedes fünfte deutsche Unternehmen aus der Digitalwirtschaft sieht laut einer aktuellen Studie des Bitkom darin ein Topthema des Jahres 2017. Auch SAP kann sich dieser Entwicklung nicht entziehen und setzt dabei stärker auf Kooperationen als auf Eigenentwicklungen. So wurde auf der Sapphire in Orlando eine Partnerschaft zwischen Ariba und IBM Watson vorgestellt, welche den Weg für zukunftsweisende Source-to-Settle-Lösungen bahnen soll. Auch in unserer Bildungs- und Informationsarbeit tragen wir der Bedeutung des Themas in der SAP-Community Rechnung: Seit Mai erscheint eine monatliche KI-Kolumne (Seite 20). Wie nützlich diese Systeme wirklich sind, erfahren Sie im aktuellen Stichwort auf Seite 12.



© Hein Nouwens, Shutterstock.com

» Wer mit künstlicher Intelligenz arbeitet, muss auch mit natürlicher Dummheit rechnen. «

*Klaus Kornwachs (*1947)*
ist ein deutscher Physiker und Technikphilosoph.



Smarte Maschinen
Die Maschinen sind erwacht. Sie fahren selbstständig Auto, lernen kochen und kellnern, malen und musizieren, denken und debattieren. Manche übertreffen uns bereits: Sie stellen bessere Diagnosen als Ärzte, beherrschen 20 Sprachen und erkennen technische Probleme, noch bevor eine Turbine ausfällt. Wohin führt das? Sind Roboter und smarte Computer ein Segen für die Menschheit oder eher eine Gefahr für Arbeitsplätze, Privatsphäre und Sicherheit? Zukunftsforscher Ulrich Eberl hat in vielen Labors und Firmen auf der ganzen Welt recherchiert. Anschaulich und präzise schildert er die faszinierenden Entwicklungen auf dem Gebiet, das den Kern unseres Selbstverständnisses trifft: die menschliche Intelligenz. Ulrich Eberl ist einer der renommiertesten Wissenschafts- und Technikjournalisten deutscher Sprache. Er promovierte an der TU München in Biophysik, arbeitete bei Daimler und leitete 20 Jahre lang bei Siemens die Innovationskommunikation. Zudem war er Gründer und Chefredakteur des international mehrfach ausgezeichneten Zukunftsmagazins „Pictures of the Future“. 2011 veröffentlichte er das Jugend-Sachbuch „Zukunft 2050“.

Ulrich Eberl, 408 Seiten, 2016,
ISBN: 978-3446448704, *www.hanser-literaturverlage.de*



Murray Shanahan
270 Seiten
2017
ISBN: 978-3957573513
www.matthes-seitz-berlin.de

Die technologische Singularität
Technologische Singularität bezeichnet den Zeitpunkt, an dem von künstlicher Intelligenz gesteuerte Maschinen sich fortlaufend selbst so zu verbessern imstande sind, dass sie sich der Beherrschung durch Menschenhand entziehen. Der Robotikspezialist Murray Shanahan beschreibt die unterschiedlichen derzeit weltweit vorangetriebenen technologischen Entwicklungen, die zu einem solchen Ereignis führen können.



Yvonne Hofstetter
512 Seiten
2016
ISBN: 978-3570103067
www.randomhouse.de

Das Ende der Demokratie
Werden intelligente Maschinen Politik machen? Yvonne Hofstetter sieht deutliche Anzeichen für diese Entwicklungen. Big Data speichert unser Verhalten, künstliche Intelligenzen analysieren unsere Absichten. Und weil sie uns kennen, können sie uns manipulieren, uns unmerklich bevormunden. Der Umbau der Gesellschaft in die Herrschaft der künstlichen Intelligenz ist in vollem Gange. Ob wir sie tatsächlich wollen, darüber haben wir niemals demokratisch abgestimmt.



Wolfgang Ertel
404 Seiten
2016
ISBN: 978-3658135485
www.springer.com

Grundkurs Künstliche Intelligenz
Alle Teilgebiete der KI werden mit dieser Einführung kompakt und anwendungsbezogen dargestellt. Von der klassischen Logik über das Schließen mit Unsicherheit und maschinelles Lernen bis hin zu Anwendungen wie Expertensystemen oder lernfähige Roboter. Das Buch vermittelt Kenntnisse zu den wichtigsten Verfahren zur Repräsentation und Verarbeitung von Wissen und in dem immer wichtiger werdenden Gebiet des maschinellen Lernens.



Klaus Kornwachs
136 Seiten
2016
ISBN: 978-3-643-13686-2
www.lit-verlag.de

Arbeit – Netz – Identität
Das 21. Jahrhundert hat bereits zum jetzigen Zeitpunkt eine rasante Entwicklung der Informationstechnik hervorgebracht und damit organisatorische und wirtschaftliche Strukturen weltweit grundlegend verändert. Klaus Kornwachs diskutiert diese Entwicklungen und zeigt Chancen auf, die diese Veränderungen des Netzes für die Arbeitswelt mit sich bringen, und stellt aktive Gestaltungsmöglichkeiten der Transformationsprozesse vor.



Managementforum für Dokumenten- und Vertragsmanagement

Durchblick im Datendschungel

„Digitize or die“ stellte Daniel Groos, Etventure, als gewagte Aussage ganz an den Anfang seines Vortrags „Erfolgsfaktoren der digitalen Transformation“ bei der cuAcademy im Mai in Hamburg.

Die Digitalisierung beginnt laut Groos für jeden heute und betrifft alle Branchen; sie ist ein Topmanagement-Thema und erfordert Mitarbeiter mit einer starken Veränderungsmentalität. Im Zentrum von Digitalisierungsstrategien stehe die absolute Nutzer- und Datenzentrierung. Durchblick im Datendschungel zu schaffen war das Motto der diesjährigen cuAcademy von Circle Unlimited im Mai 2017 in Hamburg. Das Managementforum für SAP-integriertes Dokumenten- und Vertragsmanagement begrüßte Business- und IT-Entscheider sowie IT-Experten aller Branchen und Partner im Lindner Park-Hotel Hagenbeck. Expertenvorträge und Best-Practice-Berichte sowie viel Raum für den Erfahrungsaustausch unter den Anwendern nahmen die Teilnehmer nach den zwei Tagen mit.

Erfahrungsberichte

Florian Beck, Knauf Information Services, sprach über die Implementierung und Konsolidierung eines Vertragsmanagements. Er ging auf die Herausforderungen, die Migration auf das zentrale Unternehmenssystem und die Vorteile ein. Diese fasste er wie folgt zusammen: mehr Transparenz, einfacherer Zugriff auf die Verträge, Compliance und Revisionssicherheit, verbesserte Kontrolle über Termine und Fristen und vollständige Integration in die SAP-Systeme.

Den Daten-Wildwuchs in der HR-Abteilung durch Digitalisierung zu besiegen hatte sich die Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli zum Ziel gesetzt. Manuel Henkes stellte in seinem Vortrag die Einführung der digitalen Personalakte im Unternehmen vor. Mehr als 3.000 Personalakten werden heute mit der Lösung von Circle Unlimited gemanagt. Laut Henkes war eine der wichtigsten Herausforderungen die Definition der Prozesse, die mit der Akte abgebildet werden sollten. Als Vorteile erwähnte er u. a. das vereinfachte Suchen und Finden der Dokumente und Daten, den ortsunabhängigen Zugriff auf diese und die SAP-Integration.

Expertenvorträge

Ein zentrales Thema der Veranstaltung war die Evolution der elektronischen Signatur mit dem Ziel, Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen. Die eIDAS-Verordnung und die Herausforderungen bei der grenzüberschreitenden Anerkennung standen ebenso im Fokus wie die Umsetzungsmöglichkeiten im Vertragsmanagement.

Beim Vertragsmanagement widmete sich ein Vortrag dem Thema Verträge gemäß IFRS 15 + 16 klassifizieren und inventarisieren. Auch SAPUI5 als neue Spezies zielgruppengerechter Benutzeroberfläche wurde vorgestellt.



Vorstand Michael Grötsch nimmt die Teilnehmer mit der Roadmap 2018 zu den Lösungen von Circle Unlimited auf eine Entdeckungsreise mit.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 102

www.E3date.info

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
24. Aachener ERP-Tage 20.–22. Juni 2017	**24. Aachener ERP-Tage** ERP und MES – Intelligente Vernetzung auf dem Weg zu Industrie 4.0 **20. - 22. Juni 2017** FIR e. V. an der RWTH Aachen Campus-Boulevard 55 52074 Aachen	Die Aachener ERP-Tage 2017 (www.erp-tage.de) tragen das Motto „ERP und MES – Intelligente Vernetzung auf dem Weg zu Industrie 4.0“ und befassen sich mit der Diskussion aktueller Fragestellungen aus Produktion, Logistik und IT. Die Veranstaltung setzt sich aus dem Praxistag (20. Juni) sowie aus Fachtagung und Ausstellerforum (21.-22. Juni) zusammen. Herzstück der Veranstaltung ist die Fachtagung. Hier liefern Experten aus Industrie und Wissenschaft wichtige Impulse zu aktuellen Fragestellungen, Lösungsansätzen und Best-Practices.	**FIR e. V. an der RWTH Aachen** Cluster Smart Logistik auf dem RWTH Aachen Campus Campus-Boulevard 55 52074 Aachen
KaTe	**Die KaTe Hausmesse zum 9-jährigen Firmenjubiläum** **Freitag, 23. Juni 2017, 13.00 Uhr** KaTe GmbH Quellenstrasse 7 70376 Stuttgart	Es erwarten Sie spannende Fachbeiträge zu den Themen SAP in der Cloud, SAP Solution Manager 7.2 und ChaRM sowie die Gelegenheit, sich unter Experten auszutauschen – und nicht zuletzt ein genüssliches Sommerdinner. Aus organisatorischen Gründen ist für die Veranstaltung eine Anmeldung nötig. Damit wir besser planen können, möchten wir Sie bitten, sich frühzeitig anzumelden.	**KaTe GmbH** Quellenstrasse 7 70376 Stuttgart Frau Melanie Wohlfahrt Tel.: +49 (0) 711 90796465 Fax: +49 (0) 711 90796466 hausmesse@kate-group.com http://kate-group.de/hausmesse/
SAP EAM 2017	**22. Jahreskongress SAP EAM 2017** **27. – 28. Juni 2017** Hotel Dorint Sanssouci Potsdam Jägerallee 20 14469 Berlin	**Einsatz intelligenter SAP-Lösungen für Instandhaltung & Technischen Service** Der größte unabhängige SAP-EAM-Anwenderkongress im deutschsprachigen Raum greift die wichtigsten Fragestellungen rund um das SAP-gestützte Instandhaltungsmanagement auf.	**T.A. Cook & Partner Consultants GmbH** Leipziger Platz 1 10117 Berlin www.tacook.de/eam2017 Ansprechpartner: Anne Fischer-Werth Tel.: +49 (0)30 - 88 43 07-0 a.fischer-werth@tacook.com
NetApp	**SAP on NetApp Summit 2017** Verbinden und entwickeln Sie Ihr Business mit IoT **27. und 28. Juni 2017** SAP Data Space Berlin Rosenthaler Straße 38 10178 Berlin Steigenberger Hotel Am Kanzleramt Ella-Trebe-Straße 5 10557 Berlin	IoT und Industrie 4.0 auf den Punkt gebracht. Erleben Sie, wie SAP, NetApp und bewährte Partner zum Erfolg von IoT-Projekten beitragen und welche Strategien und Lösungen von Analytics bis Infrastruktur wegweisend sind. Weitere Details unter: http://sap-summit-2017.netapp-event.com/	**NetApp B.V.** NetApp SAP Competence Center Altrottstrasse 31 69190 Walldorf Ansprechpartner: Thomas Herrmann thomas.herrmann@netapp.com Anja Hartwig-Bührle anja.hartwig-buehrle@netapp.com
Strategiegipfel IT & Information Security & Industrial IT Security 04./05. Juli 2017 Berlin	**Strategiegipfel IT & Information Security & Industrial IT Security** **04. und 05. Juli 2017** Titanic Chaussee Hotel Berlin Chausseestraße 30 10115 Berlin	> Security – Risk Assessment > Security as a service > Anlagensicherheit > PLC SCADA Security > Computer Emergency Response Team CERT > Data Leakage / Data Loss Prevention > Cloud Security > Identity & Access Management	**project networks GmbH** Stralauer Allee 2c 10245 Berlin Ansprechpartner: Kamal Gowdet Leiter Key Account Management Telefon: +49 (0)30 – 6098 50-90 E-Mail: gowdet@project-networks.com
IT&MEDIA FUTUREcongress	**2. IT&MEDIA FUTUREcongress** **21. September 2017** in Bielefeld Messe Bielefeld am Hauptbahnhof Veranstaltungs-Halle Willy-Brandt-Platz 1, 33602 Bielefeld	**Business 4.0 - Alles wird Digital - Kongressmesse in OWL** Für die Zielgruppe Geschäftsführer und Entscheider bietet die größte IT Management Veranstaltung in OWL 4 Bühnen, 35 Speaker, 100 Aussteller, 40 Kooperationspartner und 1.000 Ideen für die Digitalisierung und Optimierung der Geschäftsprozesse im Mittelstand. Keynote Dr. Oliver Grün BITMi	**AMC MEDIA NETWORK GmbH & Co. KG** Robert-Bosch-Str. 7 64293 Darmstadt Michael Mattis



Bernd Leukert, SAP-Technikvorstand

Ein wenig IoT, Hana und Machine Learning

Unendlich mühsam

Dieses Jahr war die Sapphire unterhaltsam, aber nicht erkenntnisreich. Was SAP wirklich will und wo der Konzern nur versucht, den Anschluss zu behalten, wurde in den Keynotes nicht offensichtlich. Es bleibt mühsam.

Von Hinrich Mielke, Alegri, und Peter M. Färbinger, E-3 Magazin

Ein einziger kurzer gemeinsamer Auftritt einer Google-Managerin mit SAP-Technikvorstand Bernd Leukert offenbarte das ganze Dilemma. SAP hat ihre Tugenden verloren: Vor ein paar Jahren hieß es noch Hana Enterprise Cloud (HEC), dann kam die Hana Cloud Platform (HCP), nun heißt es nur noch SAP Cloud und die Akzeptanz ist so gering, dass sich der ERP-Weltmarktführer an AWS, Microsoft Azure und Google Cloud wenden muss. In diesen drei Cloud-Angeboten ist mittlerweile verfügbar, was vor vielen Jahren der HEC unter Leitung des Ex-Technikvorstands Vishal Sikka alleine vorbehalten war. Aber auch diese SAP'sche Cloud-Exit-Strategie funktioniert nur eingeschränkt: Gemeinsam mit Google lobte man in Orlando das gemeinsame Angebot und präsentierte voller Stolz den ersten gemeinsamen Referenzkunden für eine Hana- und S/4-Anwendung aus der Google Cloud: Interessant wäre zu wissen, ob dem Sapphire-Publikum der Referenzkunde Sovanta als Heidelberger Unternehmen des ehemaligen SAP-Vorstandsmitglieds Professor Claus Heinrich bekannt ist. Zufall oder fand sich weltweit kein anderes „Opfer", um für Google und SAP eine Referenz abzugeben?

Und in diesem intransparenten, unscharfen Stil ging es weiter: Selbst auf mehrmaliges Nachfragen von Analysten wurde bis zum Schluss der Sapphire nicht wirklich offensichtlich, was nun Leonardo ist: Ende vergangenes Jahr war Leonardo noch die IoT-Initiative der SAP – entstanden aus dem Zukauf des amerikanischen Unternehmens Telit. Ein erster Erfolg war eine IoT-Applikation inklusive Predictive Maintenance bei der italienischen Staatsbahn, was sehr stolz von Bill McDermott und Bernd Leukert bei einem IoT-Symposium in Rom präsentiert wurde. Ein halbes Jahr später die Leonardo-Metamorphose: Jetzt steht der Name für ein Framework, mit dem sich so gut wie alles entwickeln lässt – von IoT über Big Data, Blockchain bis hin zu Machine Learning.

Leonardo

Ab sofort ist Leonardo das Innovationsportfolio der SAP, ein zusammenfassender Sammelbegriff für unterschiedliche Dinge: Internet of Things, Machine Learning, Analytics, Kollaboration, Big Data, Design Thinking, Blockchain und Data Intelligence. Leonardo setzt auf die SAP-Cloud-Plattform auf, die wiederum im SAP

Datacenter, auf Microsoft Azure, AWS oder der Google Cloud laufen kann. Die Go-to-Market-Strategie wirkt noch recht dynamisch – Dokumente, Website und Präsentation sind nicht immer deckungsgleich. IoT ist ein Teilbereich von Leonardo – und beinhaltet u. a. auch Funktionen wie das Reselling von Telit, einer Software zum bidirektionalen Ansprechen von IoT Devices. Dies dient zur Versorgung der dahinter liegenden Services von SAP (Hana, Analytics, Machine Learning etc.) mit entsprechenden Daten – das Rohöl –, aus denen dann Mehrwerte geschaffen werden können. In diesen Bereichen ist SAP natürlich im Wettbewerb mit etablierten Herstellern von „Things", z. B. Siemens, Bosch, General Electric. Hier werden der Marktzugang der nächsten Jahre und die Value Proposition interessant werden.

SAP will in Zukunft auf den digitalen Kern, zukunftsweisende Technologien und ERP-Know-how setzen, damit Kunden ihre Geschäftsprozesse digital, programmierbar und intelligenter machen können. Für cloudbasierte Unternehmen sind das offene SAP-Partnernetz und starke Kooperationen von entscheidender Bedeutung, um in der heutigen globalen Wirtschaft erfolgreich zu sein.

Zudem geht SAP mit zwei neuen Initiativen auf Kunden und deren größte Herausforderungen ein. Mit dem SAP Cloud Trust Center und einem neuen Werkzeug mit Namen SAP Transformation Navigator erhalten Kunden künftig mehr Transparenz und einen besseren Überblick über das SAP-Produktangebot.

Machine Learning

Zu den Neuentwicklungen gehören neben der Leonardo Machine Learning Foundation eine Reihe neuer Anwendungen, die auf maschinellem Lernen basieren und von der Rechnungsprüfung über den Abgleich von Lebensläufen bis hin zu Kundenservice und Kundenbindung verschiedene Unternehmensbereiche unterstützen.

Darüber hinaus verfügt das Portfolio über einen SAP Cloud Platform Blockchain Service für die Entwicklung von Anwendungserweiterungen und neuen Lösungen mithilfe der Distributed-Ledger-Technologie. Im Rahmen ihrer IoT-Initiativen stellt die SAP zudem eine neue Digital-Twin-Lösung und weitere Services bereit, mit denen sich das Anlagenmanagement optimieren lässt. Gleichzeitig wächst das SAP-Leonardo-Partnernetz weiter; neuester Kooperationspartner ist Deloitte. Der Schwerpunkt wird zunächst auf IoT und intelligenten Lösungen für Branchen, Supply Chain Management und Finanzabteilungen liegen.

SAP Cloud Platform bietet ab sofort eine Multi-Cloud-Umgebung, in der Kunden mit Infrastrukturanbietern ihrer Wahl – wie SAP, Amazon Web Services, Microsoft Azure (Beta) und Google Cloud Platform (Demo-Installation) – Anwendungen entwickeln und betreiben können. Gesteuert wird dabei alles über das neue Cockpit der SAP Cloud Platform. Die auf Cloud Foundry basierende SAP Cloud Platform umfasst mehrsprachige Laufzeitumgebungen, einschließlich Java, node.js und Hana XS Advanced.

Nvidia & SAP

Bemerkenswert war die Keynote von Hasso Plattner hinsichtlich des Eingeständnisses, dass Hana für Machine/Deep Learning gemeinsam mit den Prozessoren von Intel nicht hinreichend gut geeignet ist. Für Machine Learning, insbesondere Deep Learning, ist viel Rechenleistung vonnöten – deshalb arbeitet SAP mit Nvidia zusammen, um mit deren GPU-Clustern die nötige Rechenleistung via Cuda nutzen zu können. Nvidia-CEO Jensen Huang hat vor der Sapphire bereits die verstärkte Zusammenarbeit mit SAP angekündigt. Nvidia und SAP bündeln ihre Kompetenzen in den Bereichen künstliche Intelligenz (KI) und Enterprise-Software, um neue Business-Applikationen zu entwickeln. SAP profitiert dabei nicht nur von den Fortschritten, die Nvidia im GPU-Bereich erzielt hat, sondern auch bei den Weiterentwicklungen im Bereich Software. So bietet Nvidia mit DGX-1 beispielsweise einen Supercomputer, der sowohl Hardware als auch eine Software-Suite beinhaltet. Dazu gehören auch die Deep Learning SDKs inklusive der bekannten Deep Learning Frameworks. Zu den Applikationen, die Nvidia und SAP bereits entwickelt haben und die alle auf den Deep-Learning-Technologien von Nvidia basieren, zählen: SAP Brand Impact (Die Applikation kann den Erfolg von Werbemaßnahmen wie Aufstellern auf Events messen. Anwender erhalten innerhalb kürzester Zeit akkurate und überprüfbare Ergebnisse), Accounts Payable (Mit dieser Anwendung lässt sich die manuelle Bearbeitung von Rechnungen in Unternehmen automatisieren und dabei auftretende Fehler reduzieren. Die Applikation wählt dazu relevante Informationen auf der Rechnung aus und klassifiziert sie. Dadurch werden Daten innerhalb weniger Sekunden übermittelt und der Cashflow soll beschleunigt werden), SAP Service Ticketing (Die Lösung ermöglicht eine automatisierte Handhabung von Support-Anfragen und trägt damit zu einem verbesserten Kundenservice bei. Mit der Applikation lassen sich unstrukturierte Daten analysieren und automatische Regeln erstellen, um Service-Tickets bestimmten Kategorien und im nächsten Schritt den richtigen Personen zuzuweisen).

Natürlich Hana

Mit Hana ist man jetzt nach Meinung von Hasso Plattner in ruhigem Fahrwasser, mit der neuen Hot-Standby-Technik auch bei 100 Prozent Verfügbarkeit. Zum Themenbereich Analytics betonte Plattner mehrfach den Vorteil, direkt auf den Originaldaten der Geschäftsprozesse zu arbeiten. So erspare sich der Kunde das aufwändige, zeitraubende Kopieren der Daten. Dies wird auch eine der Verlockungen des Umstiegs auf Hana sein, dass ein stetig zunehmender Teil der Analysen direkt ohne ETL durchgeführt werden kann. Dies im ersten Schritt auch ohne die Einführung von S/4. Für viele Kunden war in Orlando die Art und Weise des Umstiegs auf Hana das beherrschende Thema. Es wird konstruktiv nach Lösungen und Wegen gesucht und dies kommt den IaaS-Anbietern zugute: Um gerade in den Vorprojekten keine kostenintensive Hardware beschaffen zu müssen, die ggf. dann vom Sizing her nicht passt, werden für diese nicht produktiven Projekte gerne die Cloud-Angebote ebenfalls verprobt. So schlägt man zwei Fliegen mit einem PoC! Der Umstieg auf Hana und die Nutzung von Cloud Services werden validiert und der Kunde erhöht seinen Spielraum und den Lösungsraum.

Weil die Portierung ECC 6.0 zu S/4 fertig ist, können jetzt neue Funktionalitäten entwickelt werden: Die Vorteile des Umstiegs auf S/4 werden von vielen Kunden akzeptiert und positiv wahrgenommen – die Verprobung und stattfindende Optimierung sowie Anpassung der Geschäftsprozesse stellen viele Kunden jedoch vor eine Hürde, denn die dafür benötigten Key-User sind oft kaum verfügbar. Die SAP-Cloud auf den verschiedenen IaaS-Lösungen (Google, Azure, AWS) wird als Plattform gesehen und gefördert, wenn auch in noch sehr homöopathischen Dosierungen: So gab es für die Kombination Google/SAP-Cloud nur einen Referenzkunden und das war ein Unternehmen des ehemaligen SAP-Vorstandsmitglieds Professor Claus Heinrich. Hier werden Google und SAP noch deutlich nachlegen müssen, um gegen AWS und Microsoft Azure an Boden zu gewinnen.

events.sap.com/sapandasug


© whiteMocca - Shutterstock.com

E-3 Exklusivinterview

Process Mining mit künstlicher Intelligenz

Bei der Sapphire 2017 präsentierte Co-CEO und Gründer Bastian Nominacher die neuen Machine-Learning-Funktionen der Process-Mining-Lösung von Celonis. Im E-3 Exklusivinterview spricht er über die Möglichkeiten, die sich mit künstlicher Intelligenz für Process Mining auftun.

Celonis hat ja die letzten beiden Jahre hintereinander Hana-Innovationspreise auf der Sapphire gewonnen – jeweils 2015 und 2016. Woran haben Sie seitdem gearbeitet?

Bastian Nominacher: Die Process-Mining-Technologie von Celonis ist mittlerweile sehr ausgereift und bietet Konzernen und mittelständischen Unternehmen eine leistungsfähige Plattform für die Analyse ihrer Prozessdaten. Worauf wir bei Celonis unseren Blick jetzt richten, sind technologische Innovationen, mit denen Unternehmen Process Mining intelligent einsetzen können. Unsere neueste Errungenschaft ist Celonis Pi, eine smarte Erweiterung unserer Lösung, die über künstliche Intelligenz verfügt. In unseren Büros in New York, München und im niederländischen Den Bosch arbeiten unsere Mitarbeiter kontinuierlich – häufig gemeinsam mit den lokalen Universitäten – an immer neuen Funktionalitäten und machen so den Weg frei für Innovationen; gerade im Bereich Machine Learning und künstliche Intelligenz.



Co-CEO Bastian Nominacher ist einer der Gründer von Celonis.

Celonis ist Teil des SAP-Startup-Focus-Programms. Im Übergang vom Newcomer zum Lösungsanbieter für Fortune-500-Unternehmen, wie hat sich die Unterstützung durch SAP gewandelt?

Nominacher: Tatsächlich sind wir schon sehr lange Teil des SAP-Startup-Focus-Programms und in dieser Zeit als Unternehmen stark gewachsen. Die Zusammenarbeit mit SAP war für uns ganz entscheidend, um unsere Process-Mining-Technologie für SAP-Kunden weiterzuentwickeln und weitere Kunden zu gewinnen – und das ist sie noch immer. Mit SAP als Partner können wir unseren Vertrieb und Service ideal auf die Bedürfnisse der SAP-Kunden ausrichten. Mit der Zahl der Kunden ist natürlich auch unsere Kooperation gewachsen: Mittlerweile sind wir sogar SAP Platinum Partner. Gemeinschaftlich bedienen wir Kunden weltweit in allen Unternehmensbereichen. Das spiegelt sich auch in unserer Zusammenarbeit mit Analysten und der gemeinsamen Präsenz auf Veranstaltungen oder Messen wider – bestes Beispiel dafür ist die anstehende Sapphire-Konferenz in Orlando.

Viele Unternehmen erhalten tiefere Einblicke in wesentliche Kennzahlen immer noch über klassische BI-Lösungen. Wo liegen die Unterschiede zu Celonis Pi?

Nominacher: Grundsätzlich unterscheiden sich Process Mining und klassische BI-Lösungen in drei Punkten voneinander: Datengrundlage, Ziel der Analyse und Visualisierung der Ergebnisse. Anwendern von BI-Lösungen geht es darum, einzelne Aspekte in ihren Daten über aggregierte KPIs zu erkennen – aussagekräftige Ergebnisse erhalten sie vor allem dann, wenn ihre Fragestellung präzise ist und ihre Analysen auf einer großen Menge an Daten basieren. Process Mining da-

gegen setzt nicht auf der Daten-, sondern auf der Prozessebene an und visualisiert das bereits in den Daten enthaltene implizite Prozesswissen. Dementsprechend macht sich Process Mining eine Sammlung von Daten zunutze, in denen die einzelnen Prozessschritte gespeichert sind – Angaben zu Zeitstempel, Name und Fallschlüssel reichen hier schon aus. Das Wichtigste dabei: Der Blick auf die Prozesse ist ergebnisoffen. Celonis Pi analysiert Prozesse bzw. Daten nicht nur in Echtzeit, sondern auch vorausschauend – und liefert Problemursachen und Maßnahmen zu deren Lösung gleich mit.

SolMan 7.2 ist die etablierte Lösung für die Dokumentation von Geschäftsprozessen. Gibt es eine Möglichkeit, die Analysen aus Celonis mit der Dokumentation von SolMan zu verknüpfen?

Nominacher: SolMan 7.2. legt einen großen Fokus auf die Projekt- und Lösungsdokumentation. Alle erstellten Prozessschritte werden in einer Prozessbibliothek abgelegt. Damit bietet die Lösung ideale Ansatzpunkte für Process Mining. Umso mehr, weil sie die Möglichkeit bietet, über den neuen Prozesseditor BPMN-konforme Prozessmodelle – also Soll-Prozess-Modelle – zu erstellen. Für die Integration beider Lösungen gibt es zwei unterschiedliche Ansätze: Zum einen ist es möglich, die Dokumentation auf Basis der durch Process Mining identifizierten Ist-Prozesse zu aktualisieren. Celonis rekonstruiert dafür die Ist-Prozesse aus den Rohdaten und exportiert sie als BPMN-Modell – anschließend lädt man sie in SolMan. Zum anderen bietet Celonis durch sein Conformance Checking die Möglichkeit, die in SolMan abgelegten Soll-Prozesse mit dem Ist-Zustand abzugleichen. Dafür wird der Soll-Prozess aus SolMan in Celonis geladen. Ein Abgleich zeigt dann, wie gut die Dokumentation den gelebten Prozessen entspricht.

Wie haben Sie sich bei der Sapphire Now 2017 präsentiert und was planen Sie als Nächstes?

Nominacher: Für uns ist die Sapphire Now ein Forum, um zu zeigen, was mit Celonis alles möglich ist. Auch in diesem Jahr haben wir unsere Lösung präsentiert und am Beispiel von Kunden wie Akzo Nobel oder Vodafone konkrete Einsatzmöglichkeiten aufgezeigt. So haben Anwender davon berichtet, wie sie mit Celonis Unternehmensprozesse optimieren und Effizienz steigern. Im Vergleich zum letzten Jahr sind wir einen großen Schritt in Richtung künstliche Intelligenz gegangen und haben Celonis Process Mining mit Machine-Learning-Funktionen ausgestattet. Das Ergebnis ist unsere intelligente Erweiterung Celonis Pi. Schwerpunkt unseres Messeauftritts war es, die neuen Funktionsweisen vorzustellen und Machine Learning im Bereich Process Mining für Besucher live erlebbar zu machen. Ich bin fest davon überzeugt, dass es nur mit künstlicher Intelligenz künftig möglich sein wird, den höchsten Mehrwert aus der Prozessanalyse zu ziehen. Wir bei Celonis werden Kunden mit der stetigen Weiterentwicklung unserer Process-Mining-Technologie dabei unterstützen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 102

celonis

SER GROUP

Auf die richtige Karte setzen

Wer nicht alles auf die SAP-Karte setzen möchte, hat mit SER ein Ass im Ärmel. Als Europas größter Enterprise Content Management-Hersteller zählt SER zu den Top 5 der „software-only" ECM-Hersteller weltweit. Über 60 Prozent aller SER-Installationen haben einen SAP-Bezug. Im Magic Quadrant™ von Gartner und den ECM-Waves™ von Forrester ist SER als einziger deutscher ECM-Hersteller fest gelistet. Als Strong Performer erhielt SER in beiden Forrester Waves™ die höchstmögliche Punktzahl für Skalierbarkeit, Integrationsfähigkeit und Interoperabilität.



Gartner FORRESTER®

SER Solutions Deutschland GmbH | www.ser.de | info@ser.de



SAP-CEO Bill McDermott widmete seine Keynote auch dem leidigen Thema Lizenzen.

Einkauf

Cognitive Procurement

Die Verknüpfung von SAP Leonardo mit IBM Watson und ein neuer Cognitive Procurement Hub bahnen den Weg für zukunftsweisende Source-to-Settle-Lösungen.

Ariba und IBM haben im Rahmen der Sapphire eine Strategiepartnerschaft angekündigt. Ziel ist die Entwicklung von Cognitive-Procurement-Lösungen, die den Source-to-Settle-Prozess von Grund auf neu definieren sollen. Gestützt auf SAP Leonardo, IBM Watson und Ariba sollen die Erkenntnisse aus Einkaufsdaten mit den prädiktiven Informationen aus unstrukturierten Informationen gekoppelt werden, um die Entscheidungsqualität im Lieferanten-, Vertrags- und Einkaufsmanagement zu verbessern. Im Zuge der Partnerschaft wird IBM Global Business Services Beratungs- und Geschäftsdienstleistungen bereitstellen, um die neuen Angebote entlang detaillierter Roadmaps zu entwickeln, zu implementieren und zu betreiben. Unternehmen aller Art sollen so in die Lage versetzt werden, ihre Kosten zu senken und ihren Time-to-Value zu verkürzen. In enger Zusammenarbeit mit Ariba wird IBM zudem seinen Neu- und Altkunden inklusive der Anwender von IBM Emptoris die Nutzung der SAP-Ariba-Plattform ermöglichen, wo ihnen umfassende Funktionen und vielfältige Source-to-Settle-Angebote zur Verfügung stehen. Der Support von Emptoris läuft 2020 (SaaS) bzw. 2022 (on premise) aus.

www.ariba.com
www.ibm.com

Kommentar

Plädoyer für Informationshoheit

Neue Lizenz-Optionen

In seiner Sapphire-Keynote sprach SAP-CEO Bill McDermott auch über das Preisszenario indirekte Nutzung. Joachim Paulini von Snow glaubt nicht, dass mit den neuen Optionen die Diskussion vorbei ist.

Von Joachim Paulini, Snow Software

SAP-Chef Bill McDermott hatte zwei Minuten seiner Keynote bei der Sapphire hinter sich, da kam schon Empathie auf. Er gab zu, dass Indirect Access, auch bekannt als indirekte Nutzung, für viele ein Grund zur Sorge ist; SAP hat deswegen nun neue Lizenz-Optionen eingeführt. Die Diskussion um SAP-Lizenzen wird also so bald nicht abreißen.

Indirekte Nutzung war in letzter Zeit immer wieder ein Thema in der Presse, vor allem im Fall Diageo und im Fall AB InBev, mit denen SAP noch eine Rechnung offen hatte – über 54 Millionen Pfund und 600 Mio. Dollar respektive. Doch es geht um mehr: SAP treibt S/4 Hana in der Cloud voran und die IoT-Initiativen mit SAP Leonardo tun ihr Übriges dazu, dass immer mehr Daten durch SAP-Systeme fließen. Das bedeutet, dass selbst Unternehmen, die in die Cloud wollen, festsitzen. Sie fragen sich, ob die Lizenzkosten in Zukunft nicht doch weiter ansteigen. SAP schlägt nun vor, indirekte Nutzung auf der Basis von Bestellungen zu messen, das heißt am Geschäftsergebnis statt an der Nutzerzahl. Doch wie teuer diese neuen Lizenzberechnungen werden, ist noch unklar. Unternehmen sollten in jedem Fall prüfen, ob die von SAP vorgeschlagenen Berechnungen tatsächlich mit ihrem Geschäftszweck vereinbar sind.

SAP hat auch das Konzept des „Static Read“ eingeführt. So unterstreicht SAP die Aussage, dass Kundendaten auch wirklich den Kunden gehören. Das ist ein deutlicher Schritt nach vorne. Nur weil die Daten im SAP-System waren, sollten Kunden ja nicht dafür bezahlen müssen, wenn sie die Daten außerhalb des SAP-Systems betrachten. Static Read ist ab sofort Teil der zugrunde liegenden Softwarelizenz.

Die neuen Vertragszusätze sind nicht verpflichtend. Unternehmen müssen selbst abschätzen, ob sie mit den Änderungen finanziell besser oder schlechter dastehen. Was andere indirekte Nutzungsszenarien angeht, so besteht weiterhin Unsicherheit unter Kunden und Partnern.



Joachim Paulini
ist SAP Solutions Technical Architect bei Snow Software.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 108



Schnellere Pferde

Die technischen Hilfsmittel, um Kunden zu befragen, sind vorhanden. Woran es mangelt, sind die adäquate Fragestellung und das Ziehen der richtigen Schlüsse.

Von Michael Kramer, IBM

Henry Ford, der Gründer von Ford Corp. war ein bemerkenswerter Mensch in seiner Vision den meisten seiner Zeitgenossen voraus. Ein Satz, der ihm zugeschrieben wird, ist „Wenn ich die Menschen gefragt hätte, was sie wollen, hätten sie gesagt, schnellere (bessere) Pferde.“. Im Gründungsjahr von Ford Corp. 1903 rieten namhafte Bankiers ab, in das Unternehmen zu investieren „The horse is here to stay but the automobile is only a novelty, a fad“. Selbst das renommierte Magazin Scientific American schrieb 1909 “... dass das Automobil praktisch die Möglichkeiten seiner Entwicklung erreicht habe...“. Ford ließ sich von solchen Aussagen nicht abhalten. Jeff Bezos von Amazon nennt das für sein Unternehmen die wahre ‘Kundenobsession’. “Auch, wenn sie es noch nicht wissen, die Kunden wollen etwas Besseres, und Dein Wunsch sie zu begeistern, wird Dich dazu bringen, in ihrem Namen Neues zu erfinden. Kein Kunde habe nach dem Service ‚Prime‘ gefragt, aber die Ergebnisse zeigen, sie wollen es.“. Neben der Kundenbindung ist es inzwischen auch eine sprudelnde und kalkulierbare Einnahmequelle. Wie hilft Ihnen das bei Kundenbefragungen? Nicht nur nach schnelleren Pferden fragen, sondern auch alternative Lösungen diskutieren. Analysieren Sie die Angebote der Mitbewerber, auch der von potentiellen Mitbewerbern anderer Branchen, die in Ihren Markt kommen können. Bei Kundenbefragungen oder auch bei Social Listening ist die Glaubwürdigkeit Ihres Unternehmens und Ihrer Produkte gut zu messen. Was trauen (potentielle) Kunden Ihnen und Ihrem Mitbewerb zu? Die Ergebnisse dieser Analysen gehören in die Geschäftsführungsebene. Den Ruf Ihres Unternehmens verbessern Sie nicht mit Maßnahmen, die Sie erst tun werden oder würden, sondern mit konkreten für Kunden spürbaren Maßnahmen.
Es geht hierbei auch ums Experimentieren, Rückschläge und Misserfolge gehören dazu. Im Erfolgsfall zahlt es sich aus, vorne dabei zu sein. So hat die Familie von Henry Ford seine Firma 1903 doch gegründet. Er bekam das benötigte Aktienkapital von 28.000 Dollar zusammen. 16 Jahre später kaufte die Anteile von seinen Aktionären für ca. 106 Millionen US-Dollar zurück. Heute wiederholt sich die Geschichte: Obwohl Tesla, ca. 100 Jahre jünger ist als Ford, Verluste schreibt und nur einen Bruchteil der Autos im Vergleich zu Ford herstellt, ist die Börsenbewertung von Tesla im April das erste Mal höher als die von Ford. Auch Aktionäre sind wie Konsumenten: sie trauen Elon Musk und Tesla eher zu, die Herausforderungen der Automobilindustrie wie Elektromobilität, autonomes Fahren oder Car Sharing meistern zu können. Gibt es in Ihrer Branche auch solche (disruptiven) Unternehmen? Dann denken Sie daran, dagegen nicht nur auf schnellere Pferde zu setzen. So oder so, viel Erfolg!



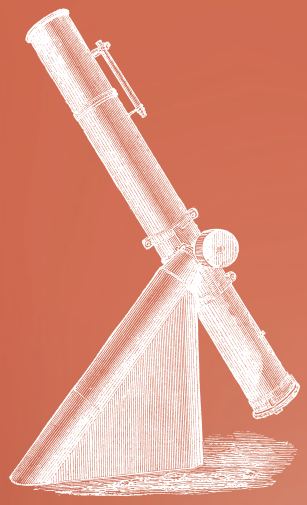
Michael Kramer, IBM Cognitive Engagement Solutions CES – Watson Commerce & Marketing, ist Experte für E-Commerce mit viel Erfahrung aus der SAP-Community. Kramer ist Aufsichtsratsmitglied des E-3 Verlags B4Bmedia.net AG.

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.

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.



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

SAP-Darlehensverwaltung

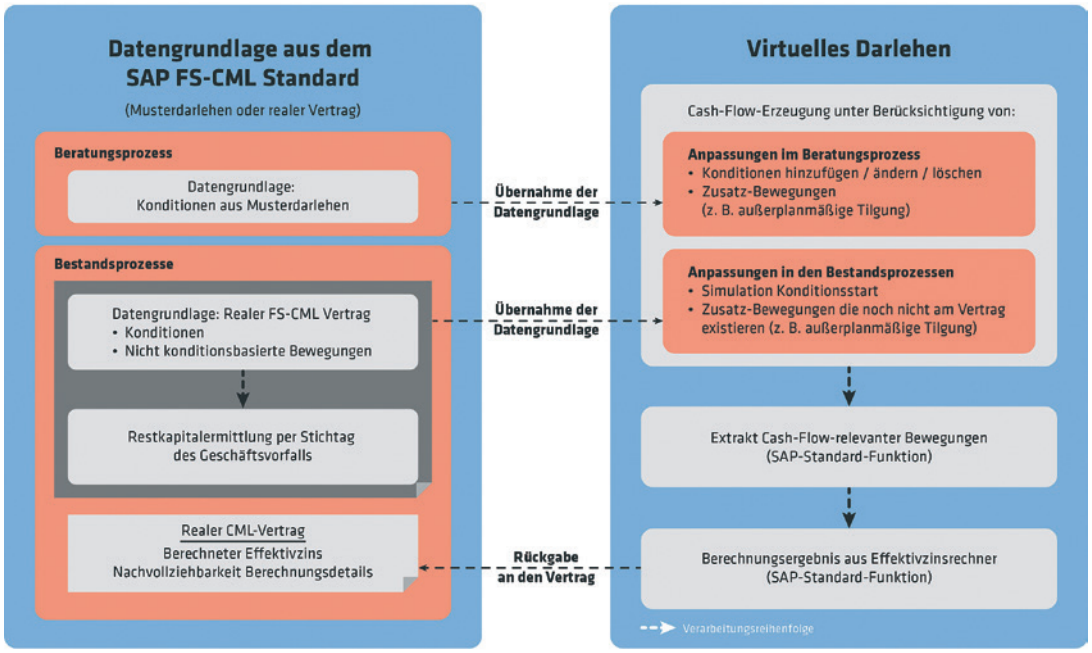
Innobis hat die Voraussetzung für die rechtskonforme Effektivzinsberechnung in der SAP-Darlehensverwaltung gemäß Paragraf 6 Preisangaben-Verordnung (PAngV) geschaffen. Banken und Finanzinstitute benötigen keine Drittsysteme mehr. Sie können so der Pflicht nachkommen, den Kunden über den korrekten Effektivzins zu informieren. Der Vorteil für den Kunden: Darlehensangebote mit gleicher Zinsfestschreibungsdauer sind vor und bei Vertragsschluss besser vergleichbar. Die geschäftsvorfallabhängige Berechnung des Effektivzinses im SAP-System lässt sich in allen Phasen der Finanzierung zum Vorteil der Bank nutzen – vom Beratungsgespräch bis hin zur Prolongation. Die in die Darlehensverwaltung integrierte Effektivzinsberechnung ist nachvollziehbar und damit prüfungs- und revisionssicher (Nachweispflicht) gemäß den Anforderungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin). Innobis setzt bei der Effektivzinsberechnung für SAP-Systeme auf ein virtuelles Darlehen, d. h. auf eine „Kopie" des Vertrags aus SAP FS-CML (Darlehensverwaltung) einschließlich aller mathematisch relevanten Parameter.

innobis.de

Mobiler Service

Die MobileX AG hat die Maschinenfabrik Reinhausen als neuen Kunden für MobileX-MIP for Field Service, die mobile Lösung für Servicetechniker, gewonnen. Das Unternehmen ist in der Energietechnik tätig und Weltmarktführer in der Regelung von Leistungstransformatoren mit Stufenschaltern. Ziel der weltweiten Einführung von MIP for Field Service ist es, die bisher papierbasierte Auftragsabwicklung der Servicetechniker durch eine einheitliche, mobile Servicelösung zu ersetzen und damit die Qualität des Serviceprozesses zu steigern. Seit 1. Januar 2017 nutzen nun alle aus Deutschland agierenden Servicetechniker der Maschinenfabrik Reinhausen MobileX-MIP for Field Service für ihre weltweiten Einsätze. Über die mobile Lösung erhalten sie alle relevanten Informationen über anstehende Reisen, Auftragsdaten, Gerätedaten und Kundenhistorie direkt aus SAP CS auf ihrem voll-robusten Convertible Notebook. Während der Wartung eines MR-Produktes erfassen sie die Daten für die Rückmeldung direkt am Einsatzort, sodass diese anschließend unmittelbar und automatisiert in SAP CS zurückgemeldet werden. Ab Mitte des Jahres ist der Rollout der Lösung in die weltweit verteilten Sales- und Servicegesellschaften geplant.

mobilexag.de
reinhausen.com



Virtuelles Darlehen als Lösung für die Effektivzinsberechnung in SAP FS-CML

Zehntausende Produktbestandteile in SAP

Claas, einer der weltweit führenden Hersteller von Landmaschinen, hat den Orbis Product Cost Calculator (PCC) mit eingeführt. Mit diesem SAP-basierten Add-on, das einfach zu bedienen und komplett in das SAP-ERP-System integriert ist, kann das Unternehmen die entwicklungsbegleitende Produktkostenkalkulation durchgängig

IT-gestützt, standardisiert, transparent und in sehr hoher Qualität durchführen. Für Claas ein geschäftskritischer Faktor: Bei einer Neuentwicklung, die bis zu sechs Jahre in Anspruch nehmen kann, sind im Rahmen der Kalkulation je nach Produktgruppe und Modell oft mehrere Zehntausend Einzelpositionen zu berechnen.

orbis.de
claas.de

„Bayerns Beste Arbeitgeber“

Im Branchenwettbewerb „Great Place to Work“ wurden sechs Unternehmen der MSG-Gruppe als „Bayerns Beste Arbeitgeber 2017“ ausgezeichnet. Die Mitarbeitenden bewerten vor allem Teamgeist und Fairness als „sehr gut“. Über 90 Prozent loben zudem die Arbeitsatmosphäre. Die Auszeichnung schließt an bestehende Qualitätssiegel an: 2014 und 2017 war MSG Systems bereits als ein „Great Place to Work“ in der ITK-Branche geehrt worden.

msg.group
greatplacetowork.de

Neues Release

Die Voquz Group, ein Systemintegrator und Anbieter von Software-Asset-Management-Lösungen für SAP, präsentierte das neue Release 2.0 ihrer SAP-Lizenzoptimierungssoftware samQ. Das Release bietet eine optimierte Benutzeroberfläche, erweiterte Analysefunktionen, die Vergabe des Multimandanten-Lizenzschlüssels und die Archivierung von USMM-Ergebnisprotokollen. Mit dem neuen Release können Benutzer künftig wählen, ob sie das Tool in SAP GUI oder SAP Fiori verwenden möchten. Die optionale Fiori-Oberfläche ermöglicht im Gegensatz zu SAP GUI eine grafische Aufbereitung der Daten, Übersichten auf einen Blick und die Einrichtung von Alert-Meldungen. Mit dem Fiori-Add-on ist samQ außerdem auf mobilen Endgeräten, wie z. B. Tablets, nutzbar.

voquz.com

Ausbau Partnernetzwerk

All4Cloud erweitert sein Partnernetzwerk und treibt damit seine internationale Ausrichtung voran. Mit Agilita und DyFlex Solutions hat die 100-prozentigee Cloud-Company gleich zwei neue Partner für seine Instandhaltungslösung eam4cloud gewonnen. Agilita wird die EAM-Lösung (Enterprise Asset Management) in der Schweiz vertreiben und dortige Kunden beraten. DyFlex Solutions wird All4Cloud in den Märkten Australien und Neuseeland unterstützen.

all4cloud.de
agilita.ch
dyflex.com.au

SAP App Center

Kunden können auf dem digitalen Marktplatz Partnerlösungen finden, testen, kaufen und verwalten. Die Verwaltung von Lizenzen, Rechnungen und die Kommunikation mit IT-Anbietern lassen sich nun an einer zentralen Stelle abwickeln. Das SAP App Center bietet Kunden ab sofort Echtzeitzugriff auf Partnerlösungen, mit denen sie ihre SAP-Lösungen erweitern und ihr Unternehmen digitalisieren können. Kunden des SAP App Center haben die Möglichkeit, IT-Lösungen direkt bei Partnern zu kaufen und ihre Einkäufe, Rechnungen und die Kommunikation mit den IT-Anbietern zentral zu verwalten. Dies wurde auf dem SAP Global Partner Summit am 15. Mai in Orlando angekündigt.

www.sap.com

ITOA-Lösung

In Fachabteilungen zählen Data Analytics und die Nutzung von großen Datenmengen schon lange zum Standard, für die Optimierung des IT-Systembetriebs werden Analytics-Tools dagegen bisher selten genutzt. Mit Datavard Insights präsentierte das Software- und Beratungsunternehmen Datavard auf der Sapphire in Orlando eine IT-Operations-Analytics-Lösung (ITOA). Diese erstellt Prognosen und Modellierungen anhand von Benutzerverhalten und Systemdaten und ermöglicht auf dieser Basis neue Einblicke und fundierte Entscheidungen. „Über 80 Prozent unserer Kunden wissen nichts oder nur wenig darüber, wie ihre Daten oder ihre Systeme wirklich genutzt werden“, erläutert Gregor Stöckler, CEO von Datavard. „Wenn Sie das Business optimal unterstützen wollen, brauchen Sie diese Einblicke zum einen, um Systeme und Kosten zu optimieren, an den richtigen Stellen zu investieren, und zum anderen, um die Sicherheit und Hochverfügbarkeit der Systemlandschaft zu garantieren.“ Auf Basis einer ganzheitlichen Analyse zur Applikationsnutzung und Systemperformance ermöglicht Datavard Insights die Simulation verschiedenster Szenarien sowie das Erkennen von Trends und Mustern. IT-Verantwortliche nutzen dieses Wissen zur Optimierung von Kosten, des Systembetriebs oder als Entscheidungshilfe für künftige Investitionen in neue Technologien wie Apache Hadoop, Hana oder S/4. Darüber hinaus lassen sich Big-Data-Szenarien oder Industrie-4.0-Anwendungen in gewohnter Umgebung üben und ausprobieren.



>> Über 80 Prozent unserer Kunden wissen nichts oder nur wenig darüber, wie ihre Daten oder ihre Systeme wirklich genutzt werden. <<

Gregor Stöckler, CEO von Datavard.

datavard.com

Mobiler Service aus der Cloud auf Knopfdruck

MobileX ergänzt sein Portfolio um die MobileX-ServiceCloud. Damit können Unternehmen die bekannten On-premise-Lösungen zur Einsatzplanung, MobileX-Dispatch, sowie zur mobilen Anbindung von Außendiensttechnikern, MobileX-MIP for Field Service und MobileX-CrossMIP, ab sofort als SaaS-Lösung beziehen. Dabei erhalten Kunden den gleichen bewährten Funktionsumfang der Lösungen wie bei der Bereitstellung vor Ort,

sparen sich jedoch den Betrieb der Lösung, können schneller starten und flexibler mit den Anforderungen wachsen. Dank des zertifizierten Schnittstellen-Konzepts kann die Bereitstellung in der MobileX-ServiceCloud in kürzester Zeit erfolgen: Eine Testumgebung für beispielsweise SAP ERP (CS/PM) steht dank zertifizierten SAP-Add-ons innerhalb von etwa drei Tagen betriebsfertig bereit. Natürlich können auch andere ERP-Systeme wie beispielsweise Microsoft Dynamics CRM, NAV oder Axapta über standardisierte Webservices angebunden werden. Die Servicedaten der Unternehmen bleiben – trotz Cloud – weiterhin im ERP-System des jeweiligen Unternehmens.

mobilexag.de

Business One in Dubai

Immer mehr Konzerne und internationale Unternehmen entscheiden sich im Rahmen ihrer ERP-Strategie bezüglich der Einbindung ihrer Tochter- und Vertriebsorganisationen für SAP Business One. Als kleinere ERP-Variante eignet sich diese hervorragend für KMU, Start-ups und Konzerntöchter. Die Implementierungszeit ist weitaus kürzer, und vom Vertrieb über das Management von Kundenbeziehungen sowie Warenwirtschaft bis hin zu den Finanzen und dem operativen Geschäft sind alle betrieblichen Kernfunktionen sofort einsatzbereit. Auch bei Gedore, Hersteller von Premium-Werkzeugen mit Unternehmenszentrale in Remscheid, fiel Ende 2016 die Entscheidung zugunsten von SAP Business One. Die Remscheider wählten die bestehende Vertriebsgesellschaft Gedore Middle East (GME) in Dubai als Pilotprojekt. Für die Realisierung setzten sie auf die Dubai-erfahrenen Business-One-Spezialisten des Dortmunder SAP-Gold-Partners Uniorg.

uniorg.de
gedore.com

Vereinfachte OpenStack Cloud

Mit der neuen Open-Source-Softwarelösung Suse OpenStack Cloud Monitoring können Unternehmen ihre OpenStack-Cloud-Umgebungen und -Workloads einfacher verwalten und überwachen. Monitoring- und Management-Funktionen sind automatisiert und vorkonfiguriert – so werden OpenStack Clouds zuverlässiger, leistungsfähiger und günstiger und ermöglichen die Einhaltung von hohen Service Level Agreements. Dank OpenStack Cloud Monitoring können Betreiber und Anwender Zustand und Leistung ihrer Private Clouds stets im Blick behalten. Die Lösung basiert auf dem OpenStack-Projekt Monasca.

www.suse.com

Arbeitgeber mit „Wohlfühlfaktor“

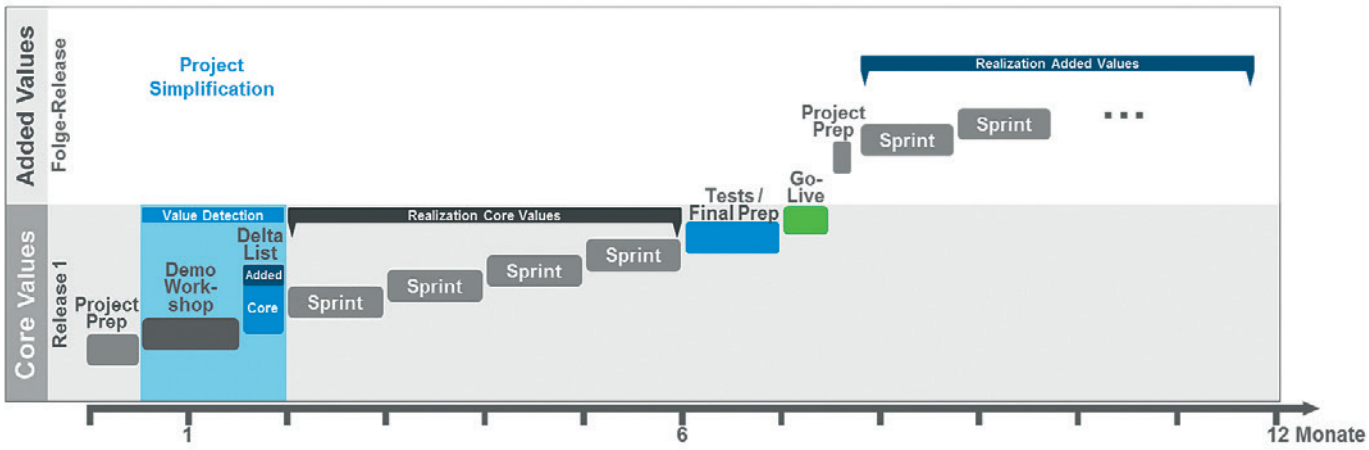
Arbeitnehmer fühlen sich beim IT-Dienstleister Gisa aus Halle besonders wohl. Gut die Hälfte der Beschäftigten arbeitet bereits seit mindestens zehn Jahren für das Unternehmen. Damit erreicht Gisa bessere Werte als der Bundesdurchschnitt. Das Statistische Bundesamt in Wiesbaden hatte anlässlich des Tages der Arbeit veröffentlicht, dass 45 Prozent der Beschäftigten seit mindestens zehn Jahren für ihr Unternehmen arbeiten. Personalleiterin Anja Kutzler sagte: „Gerade in der IT-Branche ist der Konkurrenzkampf um die besten Köpfe hart. Wir bieten unseren Mitarbeitern ein Gesamtpaket aus Familienfreundlichkeit, flexiblen Arbeitszeiten, Home Office und selbstverständlich auch leistungsgerechter Bezahlung.“ Dass das Konzept aufgehe, sehe man auch an der geringen Fluktuationsquote, so Kutzler. Bei Gisa verlassen innerhalb eines Jahres weniger als drei Prozent der Beschäftigten das Unternehmen. „Wir haben einen echten Wohlfühlfaktor zu bieten, das zahlt sich effektiv aus“, so die Personalchefin.

gisa.de

Verkürzte S/4-Projektlaufzeiten

Trotz schnellen digitalen Wandels sind SAP-Projekte auch heute noch geprägt von langwierigen, oft schwer kalkulierbaren Vorgehensweisen. Mit der Project Simplification bietet die Realtime AG ein vereinfachtes SAP-Projektmanagement mit klaren Ergebnissen: Kunde und Realtime-Experten prüfen vor der Realisierungsphase die relevanten End-to-End-Prozesse direkt im S/4-System. Das Standardisierungspotenzial von Unternehmen lässt sich damit voll ausschöpfen. Am Ende steht eine verschlankte Liste an prozessualen Spezifika des jeweiligen Unternehmens. Der erste Produktivstart erfolgt nach Realisierung der Kernprozesse. Vorteil: Die verbesserten Prozesse lassen sich schon vor Projektabschluss konkret nutzen. Zudem wird der kostenintensive Parallelbetrieb von Alt- und Neusystem auf ein Minimum reduziert. Plötzlich ausufernde Kosten und Zeitpläne bei SAP-Projekten gehören so der Vergangenheit an. IT und Fachabteilungen profitieren so von einem schnellen Go-Live der wichtigsten Prozesse. Das Altsystem kann frühzeitig durch die neue S/4-Plattform ersetzt werden. Alle zusätzlichen Optimierungsmöglichkeiten (Added Values) werden im nachfolgenden Release agil umgesetzt. Die meist mehrmonatigen Realisierungsphasen werden in mehrere überschaubare Einheiten (Sprints) unterteilt.

realtimegroup.de



Mit der Realtime Project Simplification lassen sich S/4-Projekte deutlich schneller umsetzen.

automotiveIT &
DSAG-Automotive Summit 2017

Automotive Business Excellence 4.0

World Conference Centre Bonn, Plenargebäude

Donnerstag, 29. Juni 2017

automotiveIT

Deutschsprachige
SAP® Anwendergruppe

DSAG







Der 1. automotiveIT & DSAG-Automotive Summit ist als Kongress für Best Practises aus der Automotive- und SAP-Anwender-Welt positioniert – von Entscheidern, für Entscheider.

Parallel laufende Sessions am Nachmittag vertiefen die Themen **Logistics, Production, Engineering** und **Sales & Connected Sevices**. Ziel des Summits ist ein intensiver Austausch zwischen Top-Entscheidern der Automobilhersteller und SAP-Anwendern aus der Zuliefererindustrie.

Jetzt anmelden:

http://automotive-summit.automotiveit.eu

Kooperationspartner SAP

Platin Partner

DXC.technology

Gold Partner

MHP
A PORSCHE COMPANY

Silber Partner

proaxia consulting

T.CON

Lufthansa Industry Solutions

Bronze Partner

SNP

WSW Software



Menschen im Juni 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)

Ceyoniq ernennt neuen Produktmanager



Mit Michele Barbato als Produktmanager wird das Kompetenz-Team von Ceyoniq Technology um einen zusätzlichen Experten erweitert.

Michele Barbato ist ab sofort der neue Produktmanager des Bielefelder Software-Unternehmens Ceyoniq Technology. In seiner Funktion verantwortet er den Ausbau und die Weiterentwicklung des Produktportfolios rund um die Informationsplattform NScale. „Mich fasziniert die Vielfältigkeit der neuen Herausforderung, denn ich bin das Bindeglied zwischen Strategie und operativem Geschäft. Damit sind meine Aufgaben mal strategischer, mal technischer und mal vertriebsorientierter Natur“, sagt der neue Produktmanager. Bereits seit 1994, als sich die Digitalisierung technologisch noch in einer frühen Entwicklungsphase befand, beschäftigte sich Barbato mit Themen und Produkten aus dem Enterprise-Content-Management-Umfeld. Mehrere Jahre war der gebürtige Münsteraner für verschiedene Unternehmen der Branche tätig. „Um unsere Wachstumsziele zu erreichen, haben wir im letzten Jahr unsere Kompetenzen um das Consulting in SAP und Informationssicherheit ausgebaut“, so Oliver Kreth, Geschäftsführer der Ceyoniq Technology. „Demnach werden wir zukünftig gerade diesen Bereich verstärkt mit entsprechenden Lösungen adressieren.“ Barbato soll das erweiterte Produktportfolio im Markt etablieren und mit allen notwendigen Prozessen und Strukturen vorantreiben. Insbesondere die Flexibilität und Funktionsvielfalt der Informationsplattform NScale begeistern den 46-Jährigen: „Unsere Software ist eine hervorragende Basis für die digitale Transformation jedes Unternehmens – unabhängig von Größe, Herausforderung und Branche.“ www.ceyoniq.com

Georg Krause leitet Plaut Österreich



Dr. Georg Krause soll als Geschäftsführer von Plaut Österreich den strategischen Ausbau der Beratung und des SAP-Business vorantreiben.

Mit **Georg Krause** übernimmt ein erfahrener Manager im Bereich Unternehmensberatung und IT die Führung von Plaut. Krause wird Vorstand der Plaut AG und verantwortet gemeinsam mit Raimund Binder auch die Geschäftsführung der Plaut Consulting Austria, die Teil der MSG-Unternehmensgruppe ist. Binder ist gleichzeitig Geschäftsführer der MSG Austria. Mit der Neubesetzung werden wichtige Schritte für den Ausbau der Beratung und des SAP-Business gesetzt. Plaut ist in Österreich seit Anfang der 90er-Jahre erfolgreicher und von Kunden geschätzter Partner in Fragen der Prozessgestaltung und IT. Plaut verbindet betriebswirtschaftliche Beratung und lösungsorientierte IT-Implementierung und gilt als einer der erfahrensten Partner der SAP. Die Digitalisierung und die Einführung von S/4 Hana werden in den nächsten Jahren Chancen für Unternehmen eröffnen, um neue Geschäftsmodelle aufzubauen und die IT als digitalen Kern für das Business in Echtzeit zu etablieren. Krause hat als Mitglied der Geschäftsleitung der SAP Österreich von 2012 bis 2015 maßgeblich an der strategischen Neuausrichtung des Consultinggeschäfts mitgewirkt und einen wesentlichen Beitrag zur nachhaltigen Ertragssteigerung geleistet. Davor war er bei Deloitte Consulting Partner. Zuletzt war er als Managing Partner von Public Interest Consultants unter anderem verantwortlich für die IT-Themen der Internetoffensive Österreich. Krause ist seit 2015 außerdem für Konzeption, Aufbau und wissenschaftliche Leitung des Lehrgangs „IT Governance und Strategie“ an der Donau-Universität Krems verantwortlich. www.plaut.com

UnitCon-Gründer in Arithnea-Managing-Board



Benedikt Bonnmann ist mit sofortiger Wirkung Mitglied im Management Board von Arithnea. Dort unterstützt er die erweiterte Geschäftsführung des Digital-Business-Spezialisten bei der strategischen Leitung des Unternehmens. Der Hintergrund der Personalie ist die organisatorische Integration des Darmstädter SAP-Beratungshauses UnitCon, das Arithnea im Bereich SAP Customer Engagement, Business Analytics und Hana verstärkt. Im Zuge dieser Integration übernimmt Bonnmann, Gründer und Geschäftsführer von UnitCon, zahlreiche Führungsaufgaben bei Arithnea. Als Mitglied im Management Board verantwortet Bonnmann gemeinsam mit seinen Führungskollegen die strategische Steuerung des Unternehmens.

www.arithnea.de

Österreichische Computer Gesellschaft mit neuer Führung



Wilfried Seyruck, Geschäftsführer des Linzer IT-Systemhaus Programmierfabrik, ist zum Präsidenten der Österreichische Computer Gesellschaft (OCG) gewählt worden. Er folgt Markus Klemen, Geschäftsführer der SBA Research. Auf der Generalversammlung Ende April wurde ein neues achtköpfiges Präsidium gewählt. Die Rolle der OCG sieht Seyruck als „IKT-Plattform" und „Thinktank" in Österreich für alle Themen aus der Informations- und Kommunikationstechnologie. Die OCG hat derzeit rund 1400 Mitglieder aus Wissenschaft, Wirtschaft und Gesellschaft. „Ich begrüße diese Initiative und das starke Engagement der OCG in puncto digitaler Bildung sehr – das ist ein Weg, den wir selbstverständlich mit aller Kraft weitergehen werden", stellte Seyruck bei der Generalversammlung fest.

www.ocg.at

NTT Data Deutschland mit neuem Geschäftsführer



Ralf Malter ist neuer Geschäftsführer von NTT Data Deutschland. Er ist dabei verantwortlich für die Entwicklung des Geschäftsbereichs Digital Business Solutions (DBS), eines der größten bei NTT DATA. Malter ergänzt das Geschäftsführungsteam rund um CEO Swen Rehders sowie Ilka Friese (Chief Financial Officer), Dieter Loewe (Geschäftsführer, Head of Financial & Public Services) und Jens-Uwe Holz (Geschäftsführer, Head of Automotive & Manufacturing). Malter leitet seit 2016 den Bereich Digital Business Solutions. In diesem Segment bündelt das Unternehmen seine technologischen Kompetenzen industrieübergreifend. Der Geschäftsbereich fokussiert sich zudem auf Innovationsthemen wie DevOps, Omnichannel, Cloud-Lösungen und Internet of Things. www.nttdata.com

Aus Tecops wird Allgeier Experts Pro



Der IT-Personaldienstleister Tecops stellt sich neu auf: Mit sofortiger Wirkung wird das Unternehmen zur Allgeier Experts Pro GmbH mit Firmensitz in München umfirmiert. Geleitet wird Allgeier Experts Pro von den Geschäftsführern **Markus Ley,** der auch im Vorstand von Allgeier Experts SE sitzt, und **Christiane Schäfter,** die bereits seit 1997 im Unternehmen tätig ist. Allgeier Experts bietet in den vier Geschäftsbereichen Contracting, Temp, Perm und Managed Services umfassende Personal- und Projektservices für die Bereiche IT und Engineering.



www.allgeier-experts.com

Carbon Black, ein Anbieter für Next-Generation Endpoint Security, beruft den Sales-Experten **Volker Sommer** an die Spitze seiner Vertriebsaktivitäten auf dem deutschsprachigen Markt. Sommer wird als Regional Director DACH bei Carbon Black verantwortlich zeichnen. www.carbonblack.com

Thorsten Herrmann übernimmt bei Microsoft Deutschland das Großkunden-Geschäft. Er kommt von Hewlett Packard Enterprise (HPE). Bei HPE war er in den letzten drei Jahren als Vice-President für die weltweiten Geschäftsbeziehungen zwischen HP (später HPE) und SAP zuständig. www.microsoft.com

Thomas Studer ist der neue Sales Director des Open-Source-Anbieters RedHat Schweiz. Er kam 2016 von Oracle zu RedHat, wo er zuletzt als Sales Director tätig war. Er übernimmt die Position von Roland Weber, der zu ISS Facility Services Schweiz wechselte.

www.redhat.com

Concur-Gründer **Steve Singh** wird neuer CEO des Open-Source-Anbieters Docker. Singh war bis April Leiter Geschäftsnetzwerke und Applikationen bei SAP und in dieser Funktion auch Mitglied des Vorstands. Er übernimmt die Position von Ben Golub, der zurückgetreten war.

www.docker.com

Der Customer-Intelligence-Anbieter Webtrekk hat den langjährigen SAS-Deutschland-Chef und McKinsey-Partner **Wolf Lichtenstein** zum neuen CEO ernannt. Er folgt in dieser Funktion dem Gründer Christian Sauer nach, der sich ab sofort im Beirat des Unternehmens um das globale Business Development kümmert. www.webtrekk.com

Lancom Systems, Hersteller von Netzwerklösungen, besetzt das Distributionsmarketing neu. Seit dem 1. Mai verantwortet **Guido Peters** die marketingseitige Betreuung der Distributoren. Der 43-Jährige kommt vom Netzwerkhersteller Zyxel. Er folgt auf Paul Moll, der das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen hat. www.lancom-systems.de

Erfolgsmodell Mixed Teams



Fast 50 Prozent der IT-Fachkräfte in Unternehmen kommen von außen. Unternehmen setzten verstärkt auf Mixed Teams aus Festangestellten und Projektmitarbeitern.

Die Bedeutung von Freiberuflern im IT-Segment nimmt laut der neuesten IT-Freiberufler-Studie von IDG Business Research Services in Zusammenarbeit mit dem Personal- und Projektserviceanbieter Allgeier Experts immer stärker zu: Über die Hälfte der befragten Unternehmen erwartet, dass die Relevanz externer IT-Fachkräfte in den kommenden zwei Jahren „groß“ oder „sehr groß“ sein wird. Vor zwei Jahren erwarteten dies gerade einmal 30 Prozent. Dabei kommen bereits jetzt schon fast 50 Prozent der IT-Fachkräfte von außen. Wie wichtig externes Personal angesichts der großen Themen IT-Security, Mobility, Business Intelligence/Analytics, Virtualisierung und Cloud Computing tatsächlich ist, belegen außerdem die steigenden Durchschnittsstundensätze der Freiberufler und der zunehmende Rückgriff von Unternehmen auf Mixed Teams. Gebremst wird die Euphorie nach wie vor durch rechtliche Rahmenbedingungen: Mit 68,2 Prozent wurden gesetzliche Vorschriften bzw. Regelungen von Freiberuflern als größte Herausforderungen genannt und damit um knapp 16 Prozent häufiger als noch vor einem Jahr. Thomas Götzfried, Vorstand von Allgeier Experts: „Die anhaltend hohe Nachfrage nach IT-Fachkräften zeigt einerseits, dass der Weg in die digitale Zukunft nur über externe Spezialisten führt. Zugleich belegt die immer stärkere Diversifizierung der Teams, welche langfristigen Trends den Markt bestimmen – und wie auch Dienstleister aufgestellt sein müssen, um den Anforderungen von Unternehmen wie Selbstständigen heute gerecht zu werden.“ Die Ergebnisse der Studie ermittelte IDG Business Research Services im Rahmen einer Onlinebefragung, für die insgesamt 917 Interviews geführt und analysiert wurden. Unter den Befragten waren 578 IT-Freiberufler und 339 Unternehmen, die IT-Selbstständige einsetzen.

Steigende Nachfrage und Stundensätze

Der Einsatz von Freiberuflern steigt laut der Erhebung weiter stark an. 69,3 Prozent der befragten Unternehmen haben demnach in den letzten zwölf Monaten externe IT-Fachkräfte beschäftigt. Der Anteil der Unternehmen, für die solche Experten keine oder nur eine geringfügige Rolle spielen, bewegt sich gerade einmal bei rund 2,6 Prozent. Die steigende Nachfrage spüren auch die Freiberufler: Um 4,08 Euro auf 88,13 Euro hat sich der durchschnittlich erzielte Stundensatz der Befragten im Jahr 2016 erhöht. Und auch der Anteil derjenigen, die als Selbstständige mehr als 120.000 Euro umsetzen konnten, hat sich von 34,4 Prozent im Vorjahr auf rund 41 Prozent erhöht.

Neue Personalkonzepte

Um ihren Arbeitskräftebedarf auch angesichts dynamischer Märkte und sich rasch ändernder Voraussetzungen erfolgreich decken zu können, setzen Unternehmen immer stärker auf Mixed Teams, in denen Festangestellte und Projektmitarbeiter erfolgreich zusammenarbeiten. Der Anteil derer, die solche Strukturen vermeiden, ist mit 1,7 Prozent bei der jüngsten Auswertung nochmals gefallen und verschwindend gering. Dafür ist die Anzahl der Unternehmen, die mit Mixed Teams gute Erfahrungen gemacht haben, höher denn je und liegt mittlerweile bei 89 Prozent. Der Anteil eigener, fest angestellter Mitarbeiter bewegt sich unterdessen nur noch bei 54,9 Prozent und damit nochmals leicht unter dem Vorjahreswert. Doch die neuen Arbeitsstrukturen bergen auch Herausforderungen für die Unternehmen. „Damit die Professional Workforce aus Internen und Externen erfolgreich aufgestellt werden kann, ist eine gute Kooperation von Personalabteilungen, Fachabteilungen und Einkauf notwendig“, so Thomas Götzfried. „Den meisten Unternehmen fehlt erfahrungsgemäß jedoch das hierfür erforderliche Steuerungselement. Schon heute sind daher Dienstleister gefragt, die einen integrierten Ansatz verfolgen, alle Personalbedarfe im Unternehmen übergreifend aus einer Hand bedienen können und dabei sowohl den gesetzlichen als auch den unternehmensspezifischen Compliance-Anforderungen gerecht werden.“

Gesetzliche Regeln trüben das Bild

Die nach wie vor bestehende gesetzliche Unsicherheit führt bei rund dreizehn Prozent der Unternehmen dazu, dass sie teilweise auf den Einsatz externer IT-Fachkräfte verzichten. Auch die IT-Selbstständigen sehen gesetzliche Regelungen weiterhin als größte Herausforderung. 40,3 Prozent von ihnen haben schon Aufträge nicht erhalten, weil der Auftraggeber die rechtliche Situation als zu unsicher empfand.

www.allgeier-experts.com

Bildungsnetzwerk

HPI eröffnet Außenstelle in New York

Die neue Niederlassung des Hasso-Plattner-Instituts (HPI) in New York ist Teil des internationalen HPI-Netzwerkes und nach Stanford, Kapstadt, Nanjing und Haifa der fünfte Standort weltweit.

Die Repräsentanz befindet sich im 48. Stock des Hudson-Yards-Gebäudekomplexes in Manhattan, einem der größten Neubauprojekte der Stadt. „Gemeinsam mit unserem Partner, der SAP-Innovationsplattform Next-Gen, werden wir von dort aus die Arbeits- und Forschungsfelder des HPI präsentieren sowie die bestehenden Kooperationen zu führenden Forschungseinrichtungen, Hochschulen und Unternehmen ausbauen“, so HPI-Direktor Professor Christoph Meinel. „Neben dem Silicon Valley gehört New York zu den am schnellsten wachsenden Tech-Hubs. Die Außenstelle in New York eröffnet allen Fachbereichen des HPI neue Möglichkeiten, die Zusammenarbeit mit amerikanischen Partnern zu intensivieren oder neue Projekte anzustoßen.“ Feierlich eröffnet wird die New Yorker Außenstelle von 19. bis 21. Juni 2017 mit verschiedenen Veranstaltungen im Bereich Design Thinking. Hierzu werden Workshops im Rahmen des HPI-Stanford Design Thinking Program, aber auch Präsentationen von Weiterbildungsprogrammen und HPI-Forschungsschwerpunkten zählen.

www.hpi.de

HCM-Guide

ABS Team

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

GISA®
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 Campus
HAPPY EMPLOYEE, HAPPY COMPANY.

- **HR Strategies**
- **HR Services**
- **HR Software**



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

TeamWork
best for SAP
SERVICES | CLOUD | HANA

Als Schweizer SAP Partner agieren wir mit 13 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!

Schweiz:
TeamWork Schweiz AG
Bern / Zürich / Genf
+41 31 331 9430
info@teamwork.net
www.teamworksolutions.ch
www.teamwork.net

Deutschland:
HCM EXPERTS GMBH
Karlsruhe / Walldorf
Tel. +49 721 60958909
info@hcm-experts.de
www.hcm-experts.de

msg treorbis

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

- HCM Einführung
- 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
20457 Hamburg

Web: www.msg-treorbis.de
E-Mail: info@msg-treorbis.de
Telefon: +49 40 3344150 – 0

T.CON

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:

- Prozess- und Strategieberatung
- Unterstützung bei der digitalen Transformation
- HR PORTAL
- SAP Talent Management Suite
- SAP HCM Neueinführungen/Rollouts/Carve Outs

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

Reiseziel Integration



Mit einer immer größer werdenden Zahl an integrierten SAP-Lösungen und angebundenen Verkehrsdienstleistern möchte Concur die Reisekostenabrechnung noch komfortabler machen. Im E-3 Exklusivinterview erklärt Product Marketing Director Jens Schneider, wohin die weitere Reise gehen wird.

SAP hat Ende Februar das Vehicles Network vorgestellt. Was ändert sich dadurch für Kunden, die auch Concur nutzen?
Jens Schneider: Das SAP Vehicles Network basiert auf der SAP Cloud Platform und ermöglicht ein intelligentes, automatisiertes Fahrerlebnis. In Kooperation mit diversen Partnern reicht das von der Fahrzeuganmietung über die Parkplatz- und Tankstellensuche bis hin zu integrierter Navigation und Spesenabrechnung für Geschäftsreisende oder digitalen Bezahlmöglichkeiten. Auf dem diesjährigen Mobile World Congress wurde ein Connected-Car-Prototyp vorgestellt. Dieser zeigte unter anderem, wie Geschäftsreisende ihre Reisepläne mit Concur integrieren und so Wegbeschreibungen automatisch generieren können oder nahtlosen Zugriff auf Funktionen zur Reisekostenerstattung, darunter auf Transaktionen zur Abrechnung von Parkgebühren und Tankfüllungen, haben. Für Concur-Kunden ändert sich konkret erst mal nichts, da es sich wie gesagt um einen Prototyp handelt. Er demonstriert aber sehr anschaulich, dass Concur sich intensiv mit spannenden Zukunftsszenarien und Trends beschäftigt und dabei eng auch mit SAP zusammenarbeitet.



Jens Schneider ist Product Marketing Director DACH bei Concur.

Inwieweit stellen die unterschiedlichen rechtlichen Rahmenbedingungen in den einzelnen europäischen Staaten Beschränkungen für Concur dar?
Schneider: Unterschiedliche rechtliche Rahmenbedingungen sind zwar eine Herausforderung, stellen aber keine Beschränkung für uns dar. Im Gegenteil liefern diese sogar Argumente für den Einsatz unserer Lösung: International aufgestellte Unternehmen müssen die in den jeweiligen Ländern geltenden rechtlichen Rahmenbedingungen in ihrem Geschäftsreisemanagement abbilden. Concur leistet genau das, indem die jeweils geltenden Richtlinien direkt im System hinterlegt werden können. Das erleichtert Unternehmen die Arbeit und fördert zudem die Compliance.

Können diese unterschiedlichen Rechtsvorschriften in Concur abgebildet werden?
Schneider: Ja, unsere Lösung kann das leisten – und zwar nicht nur in Standardfällen. Concur ermöglicht es selbst Unternehmen mit besonders strikten Vorschriften, sich richtlinienkonform aufzustellen. Das gilt zum Beispiel für Firmen aus der Pharmaindustrie, die starken Regularien unterliegen. Eine weitere Stärke der Concur-Lösung ist die flexible Konfiguration, die es Unternehmen erlaubt, auch ihre individuellen Reiserichtlinien im System zu hinterlegen.

Wie tief ist Concur in SuccessFactors, SFinance und R/3 integriert und was ist da noch geplant?
Schneider: Die Integration zwischen Concur und SAP deckt aktuell alle ERP-Versionen ab ECC 6.0 SP18 ab. Dies schließt auch alle aktuellen S/4-Hana- und auch S/4-Cloud-Versionen ein. Die Integration umfasst die Übermittlung von Mitarbeiterstammdaten und Kontierungsobjekten sowie die Verbuchung von Spesenberichten und Vorschüssen. Der Verbuchungs-



prozess wurde in diesem Zusammenhang stark verbessert und umfasst nun die Möglichkeit, Fehler direkt in Concur korrigieren zu können. Eine Integration in SuccessFactors Employee Central befindet sich zurzeit in der Entwicklung beziehungsweise in einer Early-Adopter-Phase und wird in den nächsten Monaten für alle Kunden verfügbar sein. Mit dieser Integration wird es dann möglich sein, Mitarbeiterstammdaten direkt aus EC zu übermitteln. Weitere Integrationen mit anderen SAP-Lösungen sind aktuell ebenfalls in der Entwicklung und sollen in den nächsten Monaten zur Verfügung stehen. Das umfasst zum Beispiel eine Integration mit SAP BusinessOne, Business ByDesign und auch in die SAP-Payroll.

In den USA ist mit Curb eine direkte Taxi-Buchung in Concur möglich. Sind ähnliche Systeme auch in Europa geplant?

Schneider: Taxi-Anbieter sind auch in Europa integriert. Nutzer, die in Deutschland beispielsweise über die entsprechende App ein Taxi über Uber oder MyTaxi bestellen, bekommen einen elektronischen Beleg, der automatisch ins Concur-System fließt. Um diese Integration zu nutzen, müssen Geschäftsreisende lediglich ihren Account mit Concur verbinden.

Inwieweit sind Dienstleister des öffentlichen Nahverkehrs in der DACH-Region in Concur eingebunden?

Schneider: In die Concur-Lösung sind verschiedene Anbieter aus der Flug-, Zug- oder anderweitigen Personenbeförderung integriert – entweder direkt oder über Partner. Die Deutsche Bahn etwa ist über ein sogenanntes Punch-out integriert, das heißt, dass Anwender, die ein Ticket buchen, auf die Website der Deutschen Bahn weitergeleitet und anschließend in den Concur-Prozess zurückgeführt werden. Alternativ fließen Bahn-Buchungen, die über unseren TripLink-Partner Trainline gebucht werden, automatisch ins Concur-System. Die Integration von Lufthansa läuft über GDS und bald ebenfalls über unsere TripLink-Plattform. Anbieter wie Uber oder MyTaxi hingegen sind als App-Center-Partner Teil der Concur-Lösung.

Gibt es eine Anbindung zu Car-Sharing-Dienstleistern wie z. B. DriveNow oder Uber?

Schneider: Das Thema Sharing Economy gewinnt in Deutschland zunehmend an Relevanz – auch im Geschäftsreisebereich. Unser aktueller Business Traveller Report kommt etwa zu dem Schluss, dass 64 Prozent der Geschäftsreisenden Apps und Portale nutzen möchten, die sie aus dem Privatbereich kennen. 63 Prozent wünschen sich mehr Flexibilität und Wahlmöglichkeiten von ihrem Buchungssystem. Zum Concur-Ökosystem gehören deshalb auch App-Partner aus dem Bereich der Sharing Economy wie Uber. Über das Car-Sharing hinaus haben wir aber auch Anbieter wie Airbnb an Bord, um auch für Unterkünfte ein alternatives Angebot zu bieten. Diese und viele andere Anwendungen können im Concur-App-Center unter www.concur.com/en-us/app-center abgerufen werden. Dort finden Nutzer eine Auflistung von Applikationen, die eine einfache Integration in Concur bieten.

Kürzlich hat Concur ein integriertes Risk-Messaging präsentiert. Welche neuen Möglichkeiten bietet die Lösung?

Schneider: Unsere neue Risk-Messaging-Lösung ist in die Concur-Lösung integriert. Sie baut auf einem umfassenden Datensatz auf, der unter anderem auf Daten aus Concur Travel & Expense, Concur Mobile, ConcurTripLink, aus TripIt sowie aus elektronischen Belegen basiert. Damit liefert die Lösung eine unmittelbare und einzigartige Übersicht über Mitarbeiter, die sich möglicherweise in Gefahr befinden. Neu ist außerdem die Möglichkeit eines Monitoring-Services, der Unternehmen 24/7 in der Mitarbeiterkommunikation unterstützt. Der Service reicht von einem Leitfaden für die Reisevorbereitung bis hin zu Sicherheitsinformationen im Notfall. Unternehmen können so jederzeit ihrer Fürsorgepflicht nachkommen, in Krisenzeiten schnell reagieren und Hilfsmaßnahmen einleiten – über alle Zeitzonen hinweg und auch außerhalb der Geschäftszeiten. Dass der Bedarf an solchen Risk-Management-Lösungen zunehmend an Bedeutung gewinnt, zeigen Concur-Daten. Die Anzahl der Nutzer, die Sicherheitswarnungen erhielten, stieg zwischen Januar und Dezember 2016 von 151.000 auf 1,3 Millionen Nutzer. Das ist eine Steigerung um 770 Prozent.

www.concur.de

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.

IT-Asset-Management

Das Lizenzmanagement kann nur der Beginn sein. IT ist wichtig und nachhaltig. IT ist der Motor der digitalen Transformation. Somit ist Asset-Management eine zentrale und bedeutende Aufgabe. Mit KPMG-Partner Carsten Lang und Senior Manager Florian Ascherl sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger über die neuen Herausforderungen und Besonderheiten der SAP-Szene.

Die Definition zu Beginn: Welcher Begriff passt für die Herausforderung besser – Lizenzmanagement oder Software-Asset-Management? Carsten Lang: „Im deutschsprachigen Raum sind wir längst über den Begriff des Lizenzmanagements hinaus, der nicht ansatzweise die Verantwortlichkeiten der mit dieser Aufgabe betrauten Partner beschreibt." Software ist nicht nur in der SAP-Community längst zu einem der größten Kostenfaktoren in heutigen Organisationen geworden und hat seine Bedeutung als Asset entfaltet. „Doch anstatt Software-Asset-Manager würde ich mich hier eher für den Begriff ‚IT-Asset-Manager' entscheiden, da nicht nur Software, sondern auch Services, Hardware und andere Faktoren mit in das Tätigkeitsprofil eines IT-Asset-Managers fallen", weiß Lang aus seiner beruflichen Praxis und er ergänzt: „Für die Zukunft würde ich hier sogar den Begriff des IT-Asset- & Security-Managers sehen, denn alle Formen der durch den Einsatz heutiger Software und Technologien möglichen Bedrohungen finden in dieser Position ihre Schnittmenge. Kennt eine Organisation ihre eingesetzte Software, deren Release- und Versionsstand sowie Patch-Level nicht und ist man nicht in der Lage zu identifizieren, wer unerlaubt Software auf unternehmenseigenen oder gehosteten Geräten installiert hat, so ist es kaum möglich, entsprechende Lücken zu identifizieren, geschweige denn zu kontrollieren."



Florian Ascherl

Bei R/2 nach ERP/ECC 6.0 bis hin zu S/4 sieht der SAP-Bestandskunde nicht nur eine fantastische Zunahme an Funktionen und Geschäftsprozessen, sondern damit einhergehend auch ein Wachstum an Komplexität und Vernetzung. Transparenz bei den IT-Assets und Optimierung bei den eingesetzten Ressourcen ist somit ein Anliegen des gesamten C-Levels im Unternehmen. „Im Bereich der Transparenz sehe ich zum heutigen Zeitpunkt die größte Herausforderung", betont Florian Ascherl somit im E-3 Gespräch. „Nach wie vor ist die Verantwortung für das Management von Lizenzen bei einem Großteil der mir bekannten Organisationen aufgesplittet. Der Lizenz- und Software-Asset-Manager trägt in der Regel nicht – oder aber erst seit kurzer Zeit – die Verantwortung für die Vermessung der SAP-Systemlandschaft. Zudem hat er oder sie erfahrungsgemäß ein bestenfalls oberflächliches Verständnis der diesbezüglichen Prozesse. Zumeist finden wir die Verantwortung für SAP-Lizenzen und Vermessung im Bereich der SAP-Organisationseinheit oder im IT-Einkauf der Unternehmen. Das Management von SAP-Lizenzen ist also eine relativ neue Herausforderung, auch für gestandene Manager, die sich nun mit der Historie der Preis- und Konditionenlisten, AGB, Software Use Rights und gegebenenfalls mit Sonderlizenzen und Nebenabreden beschäftigen müssen."

Ein Unterschied zu anderen Softwareanbietern ist, dass SAP standardmäßig Werkzeuge zur Vermessung bereitstellt. Und KPMG-Senior-Manager Ascherl erklärt: „Doch – und dies ist kein Fehler der SAP – kann das beste Tool, das einen Standard etabliert, natürlich ohne Anpassungen keine individuell vereinbarten Vertragskonstrukte und Nutzungsrechte identifizieren ohne die Möglichkeit, dies funktional zu erlernen." Die Praxis zeigt, dass im Unternehmen teilweise heterogene Lizenzmetriken und Modelle für ein und dasselbe Produkt genutzt werden, worüber meistens nur diejenigen Personen informiert sind, die sich seit Jahren in der SAP-Organisationseinheit befinden. „Transparenz ist allerdings die Grundvoraussetzung für Compliance", definiert Florian Ascherl. „Diese liegt in der Verantwortung des Lizenznehmers. Compliance ist ihrerseits die unersetzliche Grundvoraussetzung für eine erfolgreiche und nachhaltige Optimierung. Bei genauer Betrachtung wird schnell klar, dass die Etablierung entsprechender Funktionen bzw. einer Lizenzmanagement-Governance sinnvollerweise bereits im Rahmen der Einführung der SAP-Software erfolgt wäre, um effektiv auf Anforderungen, die aus der IT-Strategie resultieren, reagieren zu können."

Altlasten

Rückblickend stellt sich die Frage, ob Governance und Compliance ein Auslöser für eine Neubewertung des Themas Lizenzmanagement sind. Dazu KPMG-Partner Carsten Lang: „Mit der Sättigung des globalen Marktes entwickelten Softwarehersteller die ersten Compliance-Programme. Governance spielte hierbei eine eher unerhebliche Rolle. De facto war Governance für Endkunden und Outsourcer die logische Folge aus der

wachsenden Anzahl an Herstellern, die Unternehmen mit einer Plausibilisierung ihres Lizenzbestandes und der Gegenüberstellung der Nutzung und der erworbenen Nutzungsrechte konfrontierten." Und Lang meint weiter, dass das Thema wachsende Bedeutung erhielt mit der Evolution der IT-Infrastruktur. Der Weg geht von Business-Enablern hin zu Business-Treibern in Form heutiger heterogener Systemlandschaften mit einer Vielzahl an eingesetzten Softwareprodukten. Virtualisierungs- und Cloud- sowie Speichertechnologien, gepaart mit gesetzlichen Aufbewahrungs-, Datenschutz- und aktuellen Sicherheitsanforderungen, erhöhten die Komplexität zusätzlich.

„Vor 20 Jahren wusste ich genauso wie viele unserer heutigen Kunden nur vage, welche geschäftlichen Möglichkeiten sich aus dem Einsatz von SAP-Software ergeben", resümiert Carsten Lang. „Lizenzmanagement bzw. Compliance war damals tatsächlich für keinen mir bekannten Kunden oder Hersteller ein nachhaltig verfolgtes Ziel. Dies ergibt sich jedoch meiner Ansicht nach aus den damaligen Organisationsstrukturen und dem Fokus der Anwender auf das strategische Geschäftsziel und die eigenen Kernkompetenzen. Technologie war hier bestenfalls Mittel zum Zweck."

Der gezielte Einsatz von Software zur Unterstützung der eigenen Geschäftstätigkeiten und zur Steigerung der innerbetrieblichen Effizienz entwickelte sich gerade zu einem Wachstumsthema. Die Deals waren für die Vertriebsbeauftragten genauso ein Prestigethema wie für denjenigen, der in einer Organisation ein größeres Implementierungsprojekt erfolgreich abschließen konnte. „Die damaligen technischen Möglichkeiten, die im Rahmen von überwiegend homogenen Systemlandschaften genutzt wurden, kann man gegenüber der heutigen Zeit beinahe als prähistorisch einstufen", erklärt Carsten Lang die Entwicklung. „SAP-Systeme waren mit ihrem allumfassenden Portfolio an Geschäftsmöglichkeiten das ideale Front-End für Kunden, um den Schritt hin zu Automatisierung und Geschäftsprozesssteuerung in Angriff zu nehmen. Es war sozusagen einfach nicht die Zeit, um sich über Lizenzen tiefgreifende Gedanken zu machen, geschweige denn, eine entsprechende Organisation und Strukturen zu etablieren."

Der KPMG-Weg

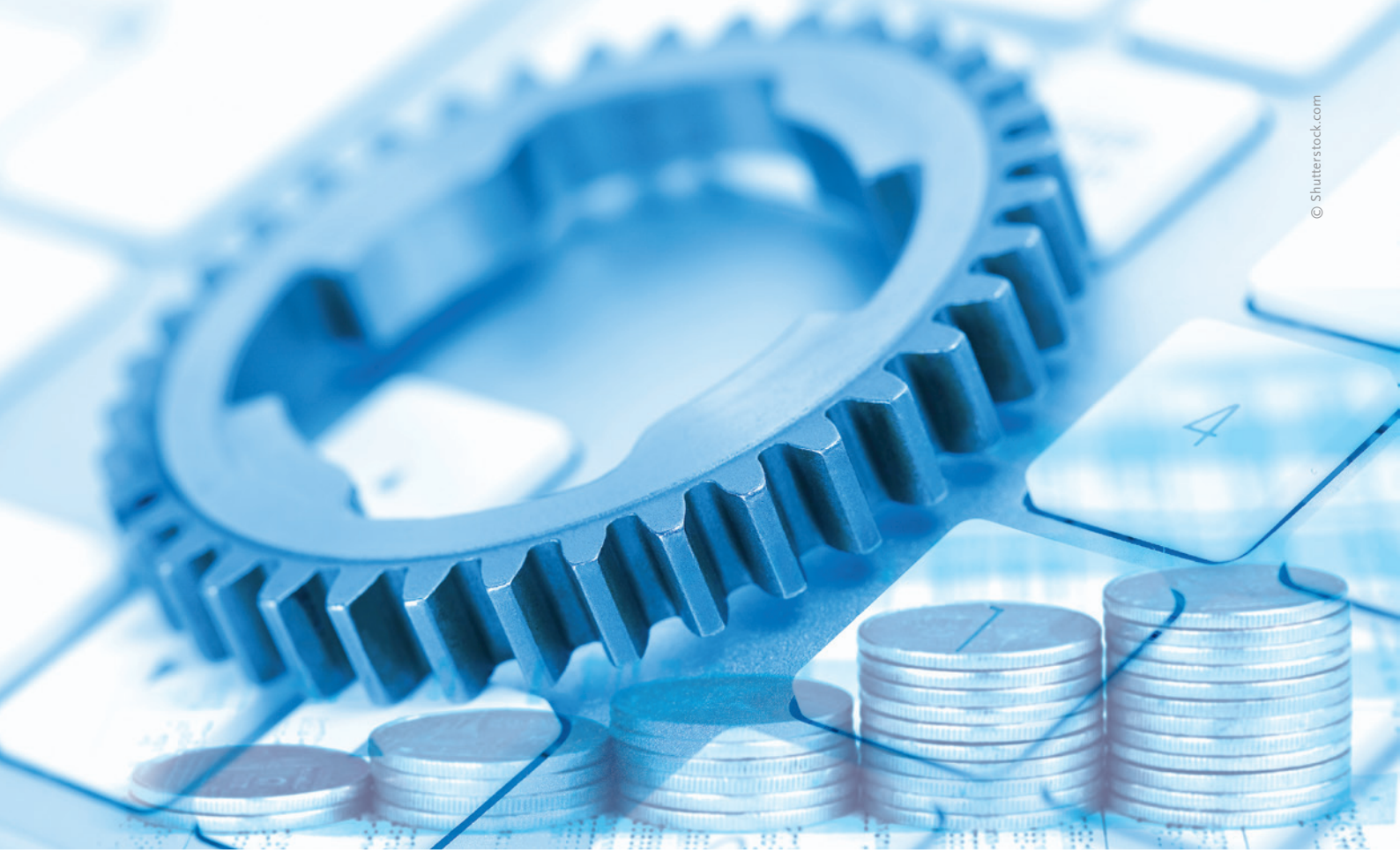
Was empfiehlt KPMG: Was ist die bestmögliche Lizenz-Strategie für Compliance, Transparenz und Optimierung? „Immer wieder stelle ich in Kundensituationen fest, dass die Ursache für Risiken im Umgang von Lizenzen, unabhängig davon, ob es sich um SAP oder anderweitige Lizenzen handelt, sich in fehlenden Governance-Strukturen findet", weiß Florian Ascherl aus zahlreichen Gesprächen bei Kunden. Das Stufenmodell zeigt Folgendes: ohne Governance keine Transparenz, ohne Transparenz keine Compliance und ohne Compliance keine Optimierung. „Der Ursprung aller potenziellen Unstimmigkeiten liegt in der bereits zu Beginn erörterten, in der Vergangenheit oft vernachlässigten Thematik der Etablierung entsprechender Prozesse und Strukturen. Begründet ist dies in der Evolution der technischen Infrastruktur, wie wir sie heute kennen, und dem Wandel von Software als unterstützende Arbeitserleichterung hin zu einem wichtigen Asset des Unternehmens."

Wie geht es weiter? „Wenn man innerhalb seines Unternehmens nicht die vorhandenen Lizenzvertragsstrukturen oder seine Ansprechpartner kennt, die den Lauf eines Softwarelebenszyklus managen, so sollte man grundsätzlich die Etablierung eines Governance-Modells in Erwägung ziehen", empfiehlt KPMG-Senior-Manager Ascherl. „Nur so erhält der CIO auch die Informationen, die er zur effizienten Verfolgung seiner IT-Strategie und zur Sicherstellung der Compliance und Kosteneffizienz benötigt. Grundsätzlich raten wir jedem Kunden, sich objektiv einzuschätzen und gegen Wettbewerber zu benchmarken, um zu identifizieren, ob ein vollumfängliches Lizenzmanagement notwendig ist. Für kleinere Unternehmen wäre bereits empfehlenswert ‚Pin to your Desk'-Regeln zu entwerfen, an die sich die Mitarbeiter verbindlich zu halten haben, oder sich alternativ einen Partner zu suchen, der gewisse Tätigkeiten abnimmt und mit Spezialwissen unterstützen kann. Diese High-Level-Regeln können bereits dabei helfen, massive Lizenzrisiken einzudämmen. Ansonsten stehen wir gerne für Rückfragen bereit und unterstützen Kunden darin, sich in ein Reifegradmodell einzuordnen und eine geeignete, kosteneffiziente Strategie zu entwerfen."

Das Thema Unter-, Über- und Nachlizenzierung ist in der SAP-Community allgegenwärtig. Was ist zu tun? „Unsere Empfehlung ist, zu Beginn immer in die mit SAP geschlossenen Verträge zu schauen", erklärt Florian Ascherl den ersten pragmatischen Schritt. Wenn man Sonderrechte, beispielsweise Konfigurationen oder (Teil-)Stilllegungsrechte, vereinbart hat, obliegt es natürlich dem jeweiligen Kunden, von diesem Recht Gebrauch zu machen. Es empfiehlt sich, die künftige IT- und Unternehmensstrategie vor Augen zu halten: „Besteht eine Möglichkeit, die ungenutzten Lizenzen an anderer Stelle wieder zu verwenden? Stehen Rollouts bevor, für die man die Lizenzen verwenden kann, um damit künftige Käufe einzusparen? Sollte keine Verwendungsmöglichkeit bestehen, tendiere ich dazu, Kunden anzuraten, gemeinsam mit SAP zu erörtern, inwieweit vorhandene und potenziell in der Zukunft nicht genutzte Lizenzrechte für die Umsetzung geplanter strategischer IT-Projekte verwendet werden können", rät KPMG-Senior-Manager Ascherl. Die Entscheidung über die Möglichkeit und den Umfang der Anrechnung liegt letzten Endes in jedem Fall beim Lizenzgeber. „Im Gegensatz zu vielen anderen Anbietern hat sich SAP in den mir bekannten Fällen äußerst kundenorientiert verhalten", weiß Florian Ascherl aus seinen Kontakten zu SAP. (pmf)



Carsten Lang


© Shutterstock.com

Transparenz schaffen, Fehl- oder Unterlizenzierungen vermeiden

Herausforderung SAP-Lizenzmanagement

Um sich effektiv mit dem Thema SAP-Lizenzmanagement auseinanderzusetzen, ist es notwendig zu verstehen, welche Aktivitäten zu einer Nutzung des geistigen Eigentums des Herstellers führen. Indirekte Nutzung beispielsweise ist nicht erst seit dem bekannt gewordenen Rechtsstreit in Großbritannien ein weitverbreitetes Thema in der SAP-Community.

Von Florian Ascherl, Carsten Lang und Justina Kurzawa, KPMG

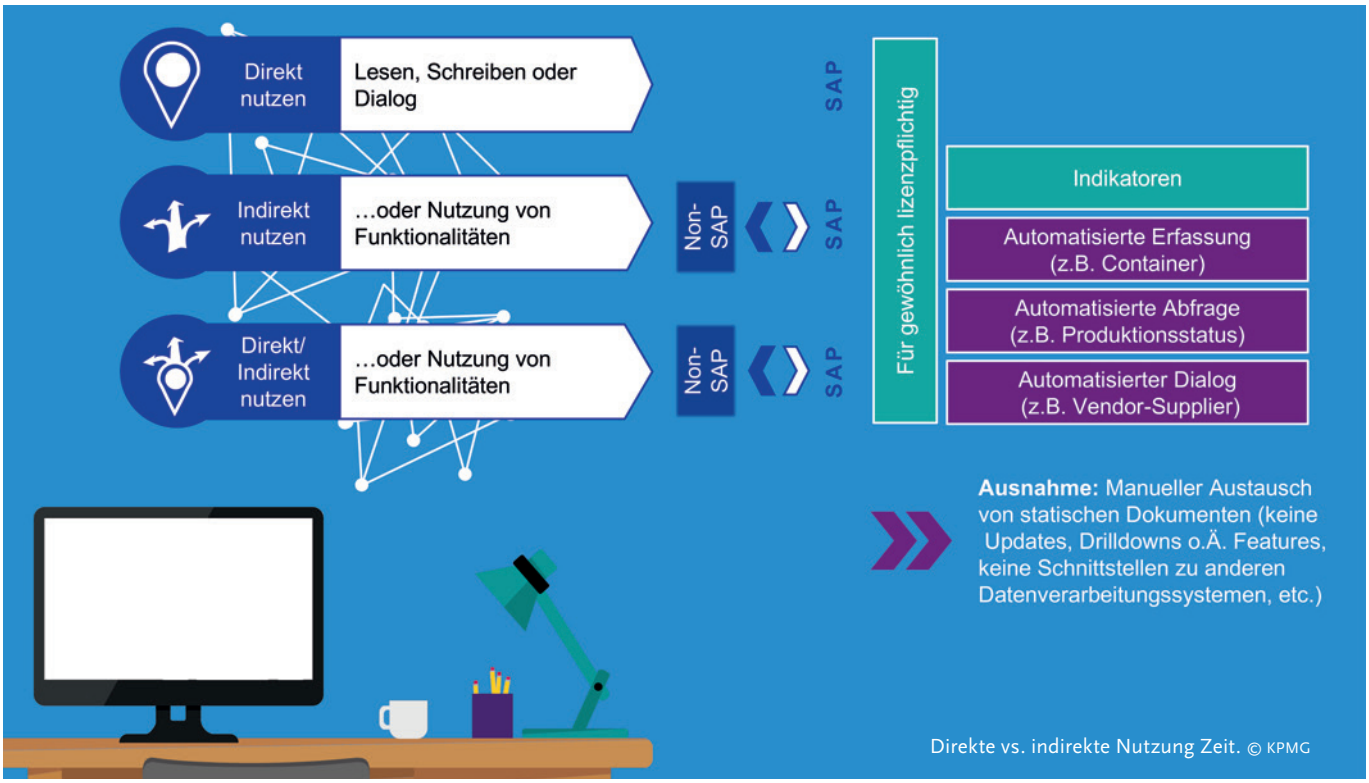
Die Diskussion rund um die indirekte Nutzung ist weder ein neues noch ein SAP-spezifisches Thema. Aus der Definition der Nutzung aus den AGB der SAP (siehe Kasten Seite 47) ist ersichtlich, dass nicht nur die Nutzer von Drittanwendungen zu lizenzieren sind, sondern gegebenenfalls weitere Nutzungsrechte für die mit SAP kommunizierende Anwendung erworben werden müssen.

Indirekte Nutzung – kein SAP-Spezifikum

Geht man einen Schritt weiter, kann die Definition zur Nutzung darin interpretiert werden, dass zwischen direkter und indirekter Nutzung nicht grundsätzlich unterschieden wird. Die Nachverfolgung von mittelbarer (indirekter) Nutzung ist wie bereits angedeutet nicht nur bei SAP detaillierter zu betrachten.

Bereits vor über zehn Jahren gab es dieses Thema: Microsoft, IBM, Oracle und andere Hersteller verfolgen dies seit geraumer Zeit. Unter Microsoft-Kunden ist die Sachlage beispielsweise als Multiplexing bekannt: ein Vorgang, bei dem Hardware und Software genutzt wird, Verbindungen zur Software zu poolen, Informationen umzuleiten oder die Anzahl der direkt zugreifenden Geräte oder Nutzer zu reduzieren. Fragen diesbezüglich sind auch immer wieder Gegenstand von Software Audits.

Um das Thema für SAP-Lizenzierung verlässlich anzugehen, muss man auch zwischen einem reinen und einfachen Lizenzverstoß und einer erhöhten Lizenzierungsanforderung durch eine mittelbare Nutzung unterscheiden. Indizien wie z. B. Multiple Logons eines Users könnten gegebenenfalls auf eine indirekte Nutzung hinweisen, wenn der Account eines Nutzers eine extreme Vielzahl paralleler Zugriffe aufweist, da dann ein Rückschluss auf automatisierte Zugriffe möglich wäre. Beispielsweise könnte der Account eines für das betroffene Unternehmen agierenden Softwareentwicklers nicht nur für diesen genutzt werden, sondern auch für alle Kunden des durch diesen programmierten



Direkte vs. indirekte Nutzung Zeit. © KPMG

Webshops, welcher auf SAP-Funktionalitäten zugreift. Selbiges Beispiel könnte dadurch entstehen, dass dem Nutzer ein hoher Workload oder durchgängige Nutzung (24/7) nachgewiesen werden kann. Oder aber die Vermessung gibt Hinweise über die entsprechende komponentenübergreifende Nutzung. Dies alles sind nicht unbedingt 100 Prozent stichhaltige, aber zumindest mögliche Indizien, um Anlass zur tieferen Analyse der Verbindungen und Nutzung zu geben. Natürlich könnte es sich bei Multiplen Logons, hohem Workload oder langer Arbeitszeit auch um einen „einfachen" Lizenzverstoß handeln, das heißt Teilen des Accounts oder ein technischer User wurde irrtümlicherweise als z. B. Dialog-User klassifiziert.

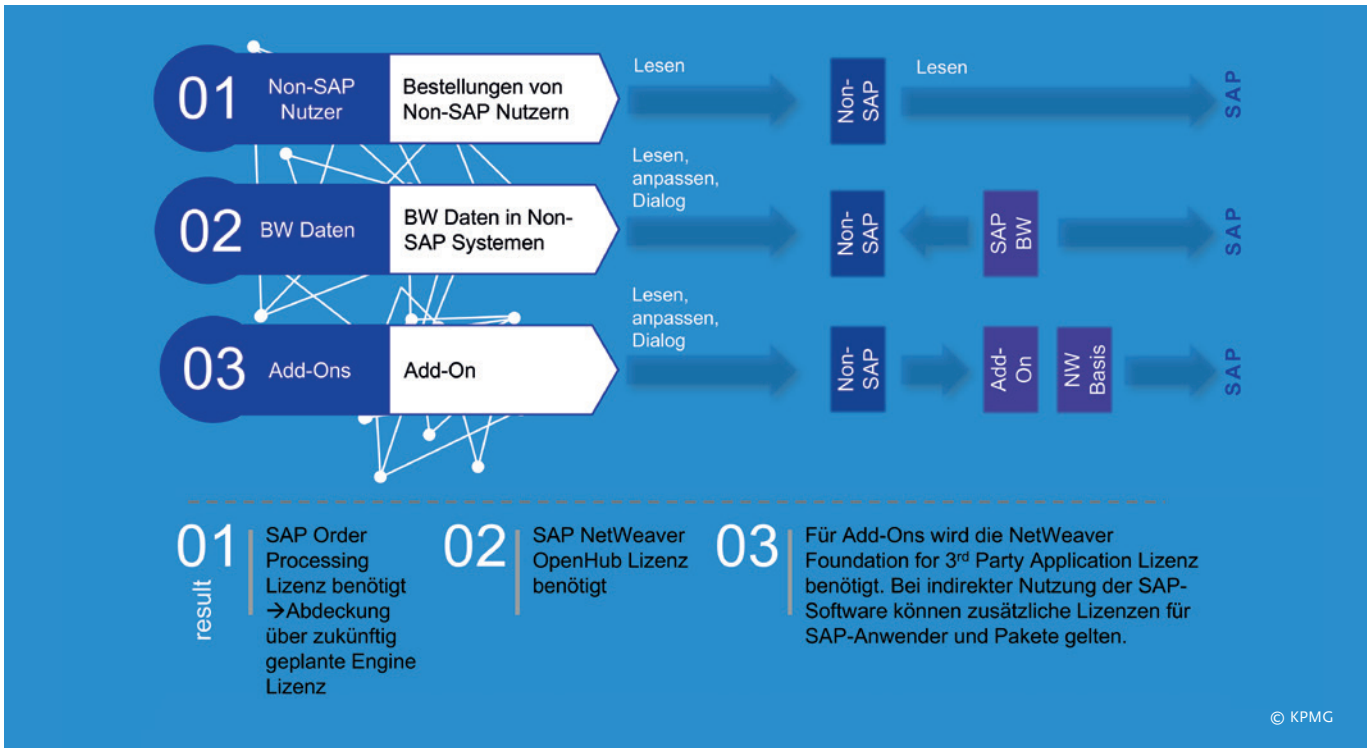
Definition: Nutzung

2.2.2. [...] Die Nutzung der vertragsgegenständlichen SAP Software kann über eine Schnittstelle, die mit der SAP Software oder als Teil der SAP Software ausgeliefert wurde, über eine Schnittstelle des Auftraggebers oder eines Drittanbieters oder über ein anderes zwischengeschaltetes System erfolgen. Der Auftraggeber muss insbesondere für alle Personen, die die vertragsgegenständliche SAP Software (direkt und/oder indirekt) nutzen, über die erforderlichen Nutzungsrechte, wie in der PKL näher definiert, verfügen. (...)

Quelle: SAP AGB Mai 2016

Mittelbare/Indirekte Nutzung kann beispielhaft wie folgt verursacht werden: Ein Nutzer (lizenziert oder nicht lizenziert) greift z. B. über eine Non-SAP-Drittapplikation auf SAP-Funktionalitäten zu bzw. auf die in der SAP-Umgebung vorgehaltenen Informationen. Durch das vorgeschaltete Nicht-SAP-System erfolgt somit ein indirekter Zugriff auf Daten im SAP CRM, ERP oder auf andere Komponenten. Wichtig ist nicht nur der Zugriff über eine Nicht-SAP-Applikation, sondern auch, wie der Zugriff erfolgt: Verfügen die User der Drittapplikation über die notwendigen SAP-Named-User-Lizenzen? Je nach für das Szenario gültigen Lizenzbedingungen kann es auch eine Rolle spielen, ob Daten in Echtzeit übertragen werden oder zeitversetzt, sowie einige andere Kriterien, je nachdem, ob SAP eine entsprechende Lösung bereitstellt, welche die externen Funktionalitäten ersetzen könnte. In welche Richtung erfolgt der Datentransfer (uni-, bidirektional, Inbound, Outbound etc.)? Erfolgt ein Massenabzug von Daten (Bulk)? Eine Bewertung ist für jedes indirekte Nutzungsszenario in der Unternehmenslandschaft durchzuführen und erscheint insbesondere dann sinnvoll, wenn man aus möglichen Vertragskonditionen Interpretationsspielräume identifizieren kann, die unnötige Mehrlizenzierung vermeiden könnten. Beispielsweise findet man in älteren Vertragskonstrukten (Zusammenspiel aus relevantem Vertrag, PKL, AGB und SUR) oftmals Informationen darüber, dass die Nutzung von Informationen, sofern diese z. B. nicht in Echtzeit geschieht und einige andere Kriterien erfüllt sind, über bestehende Nutzungsrechte abgebildet werden kann.

Vertragsbedingungen in Altverträgen können somit Lösungsmöglichkeiten sein, die z. B. nur die Lizenzierung der Anwender von Drittapplikationen erfordern, aber nicht die Drittapplikation selbst. Dies ist jedoch in jedem Falle kritisch zu überprüfen und setzt in jedem Fall voraus, dass SAP keine entsprechenden Funktionalitäten bereitstellt. So kann die Zwischenschaltung von Middleware eine akkurate Lösung sein, dies gilt jedoch nur für dedizierte Fälle und setzt die Gültigkeit entsprechender Lizenzbedingungen voraus. Auch hier ist also die Analyse der Verträge unabdingbar, um die Einhaltung der Lizenzbedingungen und die notwendige Compliance zu gewährleisten. Wobei an dieser Stelle zu erwähnen ist, dass Middleware insoweit eine technische Lösungsmöglichkeit sein kann, solange die Funktionalitäten der vorgeschalteten Non-SAP-Software nicht bereits von SAP angeboten werden. Bspw. würde eine eigenentwickelte Zeiterfassungslösung, die über eine Message Queuing Middleware Daten nicht in Echtzeit sowie per Massenabzug an das entsprechende SAP-System reportet, keine geeignete Lösung darstellen, da SAP selbst entsprechende Funktionalitäten anbietet. Anders könnte die Sachlage aber bei



Unterschiedliche Fallstudien.

sehr industriespezifischen Lösungen sein, die aktuell nicht im Softwareprogramm von SAP enthalten sind.

Für die somit zumindest für die meisten Nutzungsfälle notwendige korrekte Lizenzierung von Drittapplikationen hat SAP im Jahr 2010 die Lizenz „SAP NetWeaver Foundation for Third-Party Applications" mit ins Programm aufgenommen, die nach Named-User- oder Core-Metrik zu erwerben ist. Das Festlegen auf eine der Metriken ist nur einmalig, vor dem ersten Kauf, möglich. Das heißt: Es ist ratsam, in die Rechte und Bedingungen der Altverträge zu schauen und bestehende Interpretationsspielräume optimal zu nutzen.

Es ist ebenfalls zu erkennen, dass sich ein Trend hin zu einer größeren Auswahl an Lizenzen abzeichnet, um den vielfältigen und komplexer werdenden Szenarien indirekter Nutzung gerecht zu werden. Das Schaubild veranschaulicht einige dieser Szenarien, mit alternativen Lizenzierungsmöglichkeiten, die aktuell von SAP weiterentwickelt werden. So hat sich SAP – wie auch im Rahmen der diesjährigen Sapphire in Orlando kommuniziert – der gängigsten Szenarien (Procure-to-Pay, Order-to-Cash und Static Read) angenommen und stellt Kunden Lizenzmetriken mit entsprechenden Nutzungsrechten, wie im obigen Beispiel, bereit, um eine korrekte Lizenzierung kosteneffizient abzubilden. Vorausgesetzt, dass Kunden anderweitig korrekt lizenziert sind, zeigt sich SAP auch durch die Kommunikation der Zugeständnisse im Rahmen notwendiger Upgrades verständnisvoll gegenüber dem zeitgemäßen Bedarf der Kunden. Es empfiehlt sich grundsätzlich, egal um welchen Hersteller es sich handelt, zu analysieren, ob indirekte Nutzungsszenarien im Unternehmen bestehen, und diese lizenzrechtlich zu bewerten. Nur so lässt sich eine Lizenz-Compliance sicherstellen, welche im Verantwortungsbereich des Lizenznehmers liegt.

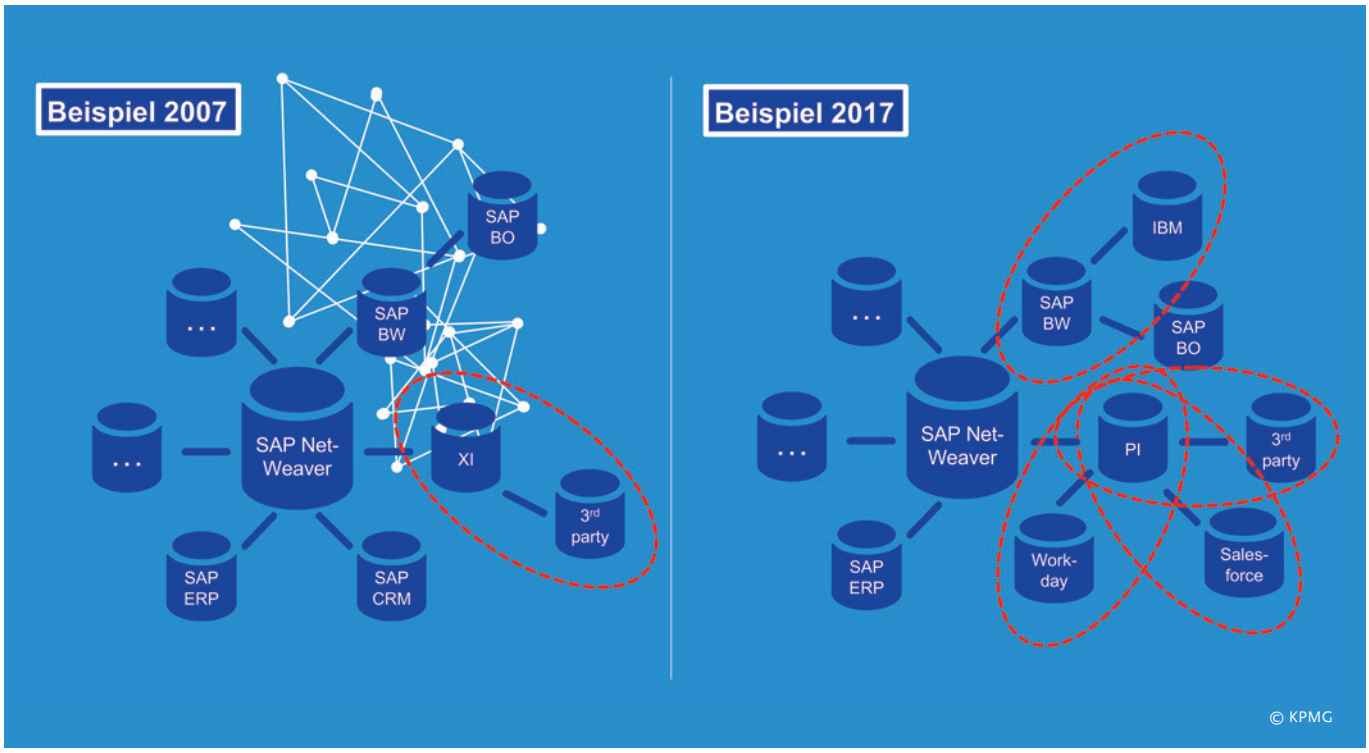
Begleiter des Fortschritts

Noch vor zwei Jahrzehnten waren SAP-Systeme, damals hauptsächlich in Form der ERP-Komponenten, mit ihrem allumfassenden Portfolio an Geschäftsmöglichkeiten das ideale Front-End für Kunden, um den Schritt in die Zukunft zu wagen. Plötzlich bestand die Möglichkeit, Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten und Durchlaufzeiten drastisch zu verkürzen. Auch diverse Workflows konnten hiermit bereits teil- bzw. vollautomatisiert abgebildet werden. Somit war die Einführung einer ERP-Software der prestigeträchtige und zugleich mutige Schritt in eine von Digitalisierung geprägte Welt der Geschäftsprozesse und Anwendungen, um mit den wachsenden internationalen Konkurrenzstrukturen Schritt halten zu können. Es war eine Zeit des Umbruchs und der technisch unendlich erscheinenden Möglichkeiten, nicht aber die Zeit der Antizipierung und Beachtung der einhergehenden Lizenz- und damit Compliance-Risiken.

Im Laufe der Zeit und mit der Entwicklung der heutigen technischen Möglichkeiten wie Virtualisierung, Cloud-Applikationen, regulatorischen Anforderungen genügender Storage Appliances und hoch performanten Datenbanklösungen stellte sich für alle Beteiligten, Lizenzgeber sowie Anwender, die erste größere Herausforderung. Die Lizenzgeber mussten bei der Ausarbeitung ihrer Lizenzmodelle zukünftige technische Möglichkeiten antizipieren, die Lizenznehmer sahen sich der immer komplexer werdenden Vielfalt an Lizenzmodellen, Metriken und Lizenzbedingungen ausgesetzt.

SAP-Ökosystem

Im Fall von SAP entwickelte sich die über zwei bis drei Jahrzehnte gewachsene homogene Systemlandschaft weg von der einstigen Bedeutung als generelles Front-End hin zu einem ganzheitlichen Ökosystem, an das eine Vielzahl an spezialisierten On-premise- und Cloud-Applikationen angebunden ist. Prominente Beispiele sind CRM-Funktionalitäten von Salesforce.com und Human Capital Management von Workday. Beide Beispiele ersetzen oder ergänzen i. d. R. SAP-eigene Funktionalitäten. Zur technisch korrekten Integration dieser und weiterer spezialisierter Anwendungen stellt SAP die entsprechende Technologie bereit. Dies erfolgte in der Vergangenheit beispielhaft in Form des Produktes Process Integration (PI). Neben der technischen Integration setzt die Nutzung des zugrunde liegenden SAP-Ökosystems eventuell den Erwerb zusätzlicher Nutzungsrechte voraus. Ein bekanntes Beispiel hierfür ist die bereits er-



Infrastrukturänderungen im Laufe der Zeit.

wähnte Lizenz „SAP NetWeaver Foundation for Third-Party Applications". Ein User, der beispielsweise den Zugriff auf SAP-Funktionalitäten rein über eine externe Plattform nutzt, kann hier durch eine entsprechende Plattform-Lizenz lizenzkonform mit Nutzungsrechten ausgestattet werden. Dies gilt jedoch, irrtümlicherweise von vielen Kunden unbeachtet, nicht als ausreichende Lizenzierung, sondern kann ggf. auch den zusätzlichen Erwerb der „NetWeaver Foundation for Third-Party Applications"-Lizenz erfordern, sofern das Ziel der Applikation auf der NetWeaver Platform basiert. Auch ein zwischengeschaltetes PI-System ändert hieran in aller Regel nichts.

Oftmals wird hier SAP mangelnde Innovationskraft vorgeworfen und man degradiert deren originäre Front-End-Systeme zu einem Back-End-System für junge, innovative Lösungsanbieter. Bei näherer Betrachtung ergibt sich jedoch ein klares Bild auf diesen Wandel und das ermöglicht, diesen als die logische Weiterentwicklung der SAP-Systemlandschaft zu sehen. Unternehmensanforderungen haben sich verändert, und Flexibilität hat in globalen IT-Strukturen an Bedeutung gewonnen.

Ganzheitliche Transparenz

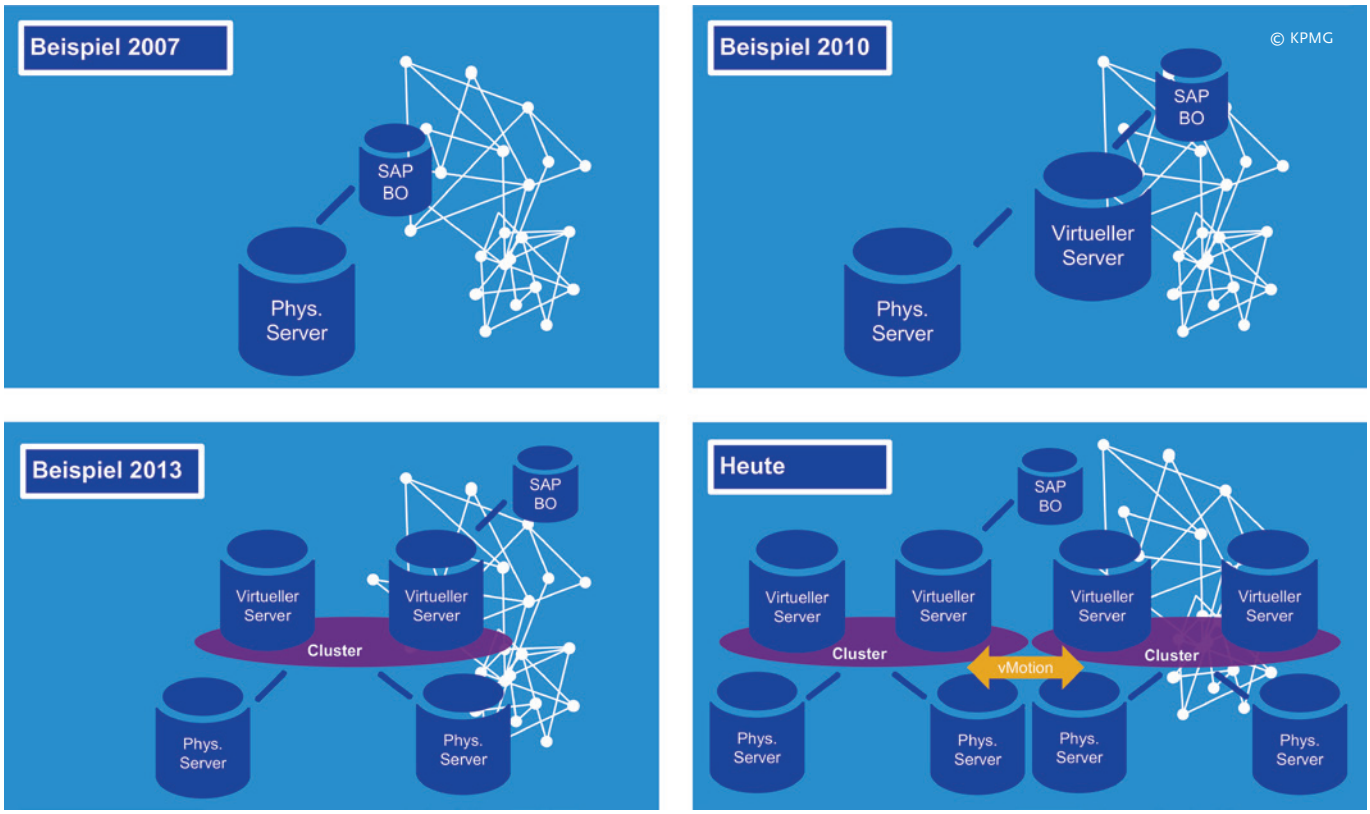
Mit zunehmender Heterogenität der durch Kunden genutzten SAP-Ökosysteme und der oft kundenspezifischen Nutzung der integrierten und miteinander vernetzten Produkte und Schnittstellen gewinnt die Schaffung ganzheitlicher Transparenz seit geraumer Zeit zunehmend an Bedeutung. Die Frage nach der Ursache der oft mangelhaften Transparenz lässt sich oft in simpler Art und Weise erklären. Ist ein Lizenzmanager heute generell übergreifend für jegliche Softwarelizenzen und die Vermessung der entsprechenden Nutzung verantwortlich, so ist er dies im Falle von SAP-Lizenzen oftmals nicht oder aber erst seit kürzerer Zeit. Der Grund hierfür findet sich in der häufig anzutreffenden Trennung zwischen Nicht-SAP- und SAP-IT-Organisationseinheiten. Aus Sicht des Kunden, für den das SAP-System eine Business-kritische Applikation bereitstellt, ist dies gut nachvollziehbar, aber aus Lizenzmanagement-Sicht ein grauer Fleck auf der Landkarte der zu betreuenden Applikationen.

So wurden Lizenzvermessung und Lizenzkäufe in der Vergangenheit verständlicherweise auch durch diese SAP-Organisationseinheiten veranlasst. Doch ohne die Etablierung entsprechender Rollenkonzepte und Prozesse, die beispielsweise im Falle von Unternehmensein- oder -austritten von Mitarbeitern eine Aktion anstoßen, ist es beinahe unmöglich, kosteneffizient aufgestellt zu sein. Auch ist es schwierig für diese Organisationseinheiten, in ihrem zweifellos vorhandenen Wissen über SAP-Lizenzen mit der heutigen Entwicklung der technischen Möglichkeiten Schritt zu halten. Konvergente und hyper-konvergente IT-Infrastrukturen sind notwendige Übel zur Gewährleistung der Ausfallsicherheit durch die Verwendung von heutigen Wide-Area-Network-Netzwerken (WAN) und ergänzen den zunehmenden Grad der Virtualisierung. Die Auswirkung der Nutzung dieser Strukturen aus Lizenzmanagement-Sicht zu erfassen liegt jedoch oft außerhalb des entsprechenden Verantwortungsbereichs. Unterlizenzierung ist bei dem Einsatz von der Struktur abhängiger Produkte vorprogrammiert. Alte Software-Lizenzverträge, die auf CPU oder Core-Lizenzmodellen basieren, sind beispielsweise häufig nicht auf den Einsatz in virtuellen Netzwerken ausgelegt.

Bei der Überprüfung alter Business-Objects-Verträge lässt sich dies sehr leicht feststellen und anstatt eines physischen Servers, auf dem die Software in der Vergangenheit genutzt wurde, muss nun der physische Server der virtuellen Umgebung lizenziert werden, der in aller Regel deutlich größer konfiguriert wurde, was Prozessorkerne, CPUs und Rechenleistung angeht. Doch das wäre noch der leichter zu verschmerzende Fall. Heutige virtuelle Umgebungen umspannen jedoch zumindest mehrere physische Server, auf denen in Form eines Clusters die Arbeitslast verteilt wird. So ist man, was die Notwendigkeit von Lizenzen betrifft, von einem physischen Server schon bei mehreren angelangt. Doch auch dies ist nicht der Worst Case.

Worst Case?

Hat man aktuelle VMware-Virtualisierungstechnologie im Einsatz, so ist man über bestimmte Funktionalitäten (vMo-



Compliance-Herausforderung bei Virtualisierung.

tion) in der Lage, auch Cluster-übergreifend die Arbeitslast zu verteilen. Über den Einsatz von NSX-Technologie, durch konvergente und hyper-konvergente Infrastrukturen, ist es sogar möglich, ganze Datacenter mit einer Virtualisierungsebene zu überziehen. Die aus Lizenzierungspflicht resultierende Notwendigkeit zum Erwerb der entsprechenden Nutzungsrechte ist hierbei kaum beherrschbar, da diese häufig nicht in die Business-Case-Betrachtung der strategischen Entscheidung zur Einführung derartiger Strukturen einbezogen wurde. Doch die Notwendigkeit dieser Situation lässt sich anzweifeln, wird die IT-Asset-Management/Lizenzmanagement-Organisation doch genau für die Bewertung dieser Szenarien mit Ressourcen, Know-how und Kompetenzen ausgestattet, um als Trusted Advisor mit Rat und Tat zur Verfügung zu stehen. Die Vermeidung solcher Fälle ist einer der Gründe für die Notwendigkeit einer etablierten Governance-Struktur für IT-Asset-Management.

Lizenzmodelle werden immer komplexer

Dieser zunehmende Grad an Komplexität, im Zusammenspiel mit immer komplexer strukturierten Lizenzmodellen und Lizenzbedingungen, betrifft jedoch nicht nur herstellereigene Produkte wie im Fall von SAP. Aufgrund der beschriebenen Evolution des SAP-Ökosystems durch die Integration und Nutzung von Nicht-SAP-Produkten wirkt sich dies auf weitere Bereiche des Lizenzmanagements aus. Dies stellt Organisationen mit einem niedrigen Reifegrad oder fehlender Governance im Lizenzmanagement vor weitreichende Herausforderungen. So ist es zur Schaffung größtmöglicher Transparenz wichtig, die eigene komponentenübergreifende Nutzung zu erkennen bzw. zu wissen, auf welchen Wegen Nutzer, Systeme, Bots und weitere Aktoren miteinander kommunizieren. So werden heutzutage beispielsweise in der Automotive- und Maschinenbauindustrie im Rahmen der Einführung von Industrie-4.0- und IoT-Strukturen zunehmend Telemetrie-Module verbaut, die sich beispielsweise mit Meldungen zur anstehenden Wartung oder der frühzeitigen Warnung vor einer voraussehbaren Ausfallwahrscheinlichkeit beim Hersteller melden. Hierbei geht die Integration bisweilen so weit, dass in SAP der entsprechende Support-Auftrag erstellt und ein Techniker auf den Weg geschickt wird, ohne dass es einer weiteren Interaktion bedarf. Doch das Ausbleiben einer humanen Interaktion bedeutet nicht, dass diese Szenarien nicht lizenzpflichtig wären. Hier gilt es also mit Vertrags-, Lizenz- und technischem Wissen zu analysieren, wie ein Business Case möglichst kosteneffizient gestaltet und die Umsetzung lizenzkonform abgebildet werden kann. Eine korrekte Lizenzierung obliegt in jedem Fall dem Kunden.

Spätestens bei dem Einsatz entsprechender Produkte, die außerhalb von SAP installiert sind, jedoch auf SAP-Funktionalitäten zugreifen, ist dann der letzte Grund erkennbar, der dafür spricht, dass die für Lizenzmanagement verantwortliche Organisation unbedingt von Beginn einer Planung einzubeziehen ist. Es ist notwendig und wichtig, in die Management-Konsolen der externen Applikationen einzutauchen oder aber bis hinab auf Ordnerlevel entsprechende Nutzergruppen zu identifizieren und deren Zugriffsrechte und Berechtigungen zu analysieren. Die Einführung einer Governance-Struktur, die kontinuierliche Einbeziehung der Lizenzmanagement-Organisation und die stetige Kommunikation der relevanten Stakeholder sind durch diese Entwicklungen ein unabdingbarer Schritt in eine Zukunft geworden, in der die Sicherstellung der Lizenz-Compliance herausfordernder ist als je zuvor.

Neben der Nachverfolgung jedweder auf RFC-Technologie basierender Kommunikationskanäle zwischen SAP- und Drittsystemen gilt es sämtliche Non-RFC-Verbindungen (z. B. HTTP, IDoc, IPSec ...) durch qualitative und quantitative Erhebungsmethoden (z. B. Dokumentationen, Systemchecks etc.) zu erfassen und auszuwerten.

Den zentralen Anlaufpunkt für die systemseitige Erhebung der Informationen zu

Empfehlungen zum funktionalen Lizenzmanagement

Die Empfehlungen für eine funktionale Lizenzmanagement-Organisation sind für SAP, mit wenigen Ausnahmen, dieselben wie für jegliche andere Hersteller.

Grundsatz für jeden guten Lizenzmanager ist es, kommerzielle Nutzungsrechte zu kennen, Informationen über die technische Nutzungsart und das Nutzungsvolumen zu identifizieren und diese am Ende gegeneinander abzugleichen. Darüber hinaus ist es wichtig, Entwicklungen und Veränderungen in den Lizenzierungsregeln und -metriken zu erkennen und in der eigenen Umgebung umzusetzen.

So kann Aufschluss über eine bestehende Über- oder Unterlizenzierung gewonnen werden. Folgend soll ein kurzer Überblick gegeben werden über Punkte, welche in jedem Falle zur Sicherstellung der benötigten Transparenz befolgt werden sollten.

Kommerziell

Kommerziell notwendige Transparenz als Grundlage der Bewertung des Abgleichs mit technischer Nutzung kann nur bei umfassender Kenntnis der folgenden Punkte für die jeweilig erworbenen Nutzungsrechte erreicht werden:

- Vollständige Vertragsübersicht
- Kenntnis über die Vertrags-Governance (beinhalten einige Verträge Klauseln, die sich auf andere Verträge auswirken)
- Kenntnisse über erworbene Nutzertypen
- Kenntnisse über ggf. erworbene Datenbank-Nutzungsrechte (Art, Runtime vs. Full-Use etc.)
- Kenntnis über die zugrunde liegenden AGB
- Kenntnisse über zugrunde liegende Preis- und Konditionenlisten (PKL)
- Kenntnisse über gültige Software Use Rights (SUR)
- Kenntnisse über jegliche Nebenabreden und Kundenspezifika innerhalb der aufgeführten Punkte

Technik/Nutzung

Technisch bzw. nutzungstechnisch notwendige Transparenz als Grundlage der Bewertung der Nutzung kann nur bei umfassender Kenntnis über folgende Punkte gewährleistet werden. Je nach individueller Kunden- und IT-Struktur ist dies durch weitere notwendige Kenntnisse zu ergänzen:

- Kenntnis über Infrastrukturaufbau
- Kenntnis über technischen Ablauf/Organisation relevanter Nutzungsszenarien
- Kenntnisse über Art der ausgetauschten Daten/Informationen und Richtung des Datenflusses
- Abgleich externer/bestehender Nutzer
- Identifizierung/Analyse der Nutzung, Berechtigungen, Rollen, User-Gruppen in der jeweiligen externen Applikationsumgebung (AD, ZENworks, Management-Konsole der externen Applikation)
- Prüfung des Einsatzes von z. B. Middleware etc. (Achtung: Nur in Einklang mit der zugrunde liegenden PKL und den AGB sowie der SUR)

Empfehlung: Transparenz in der indirekten Nutzung

Die indirekte Nutzung von SAP-Systemen sollte abhängig vom jeweiligen Anwendungsfall und den zugrunde liegenden Gegebenheiten individuell im Rahmen einer Szenario-Analyse betrachtet werden. Dazu hat sich der nachfolgende Referenzprozess etabliert und in der Praxis bewährt: Im ersten Schritt gilt es die initiale Datensammlung sämtlicher vermessungsrelevanter Produktiv-, Entwicklungs- oder alternativer nutzungsrelevanter Systeme einzuleiten und durchzuführen. Je nach Unternehmensgröße weisen Unternehmen mehrere Dutzend oder gar Hunderte unterschiedliche Datenquellen auf. Diese Vielschichtigkeit und Komplexität ist einer der hauptsächlichen Gründe, warum eine sorgfältig geplante und konzipierte Datenerhebung/-konsolidierung sowie eine anschließende Analyse unabdingbar sind.





Erstellung von Use und Business Cases.

den RFC-Verbindungen der vermessungsrelevanten SAP-Systeme stellt idealerweise eine ganzheitlich integrierte und zentral verwaltete SAP-Solution-Manager-Instanz dar. Wenn eine solche nicht existiert, sollte eine alternative Datenquelle gefunden werden, die einen ähnlich zentralisierten Charakter aufweist. Anschließend werden die gesammelten Daten und Informationen konsolidiert und nach ihrer Relevanz sowie Kritikalität klassifiziert und priorisiert. Die Systeme und die darauf aufbauenden Verbindungen werden abschließend nach individuellen Kriterien zur weiteren Analyse vorselektiert.

Das Resultat stellt dann idealerweise eine konsistente Gesamtübersicht der vermessungsrelevanten SAP-Systeme dar, deren Verbindungen zu Drittsystemen am kritischsten und – unter Berücksichtigung diverser Aspekte der indirekten Nutzung – relevantesten einzustufen sind.

Technische Nutzungsszenarien, auch Use Cases genannt, stellen einen elementaren Bestandteil des Vermessungs- und Erhebungsprozesses der indirekten Nutzung dar. Je nach Unternehmensgröße können einige wenige, aber auch Hunderte unterschiedlicher Szenarien der indirekten Nutzung identifiziert werden.

Um diese Komplexität ein wenig übersichtlicher zu gestalten, empfiehlt es sich, bei der Definition der jeweiligen Nutzungsszenarien eine parallele Betrachtungsweise einzunehmen. Aufbauend auf der zugrunde liegenden technischen Verbindung und je nach Ausgangslage kann aber auch ein anderer Diversifikationsgegenstand gewählt werden.

In der Regel wird aber zwischen RFC- und Non-RFC-Use-Cases unterschieden.

Nach der losgelösten Betrachtung empfiehlt es sich im nächsten Schritt, die entsprechenden Use Cases zu übergreifenden Szenarien zu konsolidieren. Zur Konsolidierung werden oftmals technische Informationen zur unterstellten Hardware- sowie Virtualisierungsebene hinzugezogen. Dies sorgt für eine weitere Präzisierung und erleichtert die anschließende Analyse und Bewertung.

Das Ergebnis dieses Prozessschrittes stellt eine Auflistung der, aus Sicht der Risikominimierung, relevantesten Nutzungsszenarien dar (in Form einer gesamtheitlich-logischen Übersicht).

Der dritte Schritt im Referenzprozess, der SAP-Lizenzabgleich, baut auf einer soliden Datenbasis auf. Zunächst empfiehlt es sich, die bereits erhobenen Daten durch Nutzungsdaten sowie die Berechtigungen der entsprechenden SAP-User auf den Zielapplikationen anzureichern. Dies erfolgt durch einen systemseitigen Datenabzug und eine systemgestützte Auswertung dieser Daten. Ergänzt wird dies ggf. durch eine Analyse von Zugriffsrechten und Berechtigungen in der Umgebung der Zielapplikationen (beispielsweise über eine Analyse innerhalb des Active Directory). Dabei gilt es die lizenzrelevanten Informationen zunächst zu identifizieren und einen Datenabzugs- und Auswertungsmechanismus zu entwerfen. Anschließend werden zugehörige Tätigkeitsprofile anhand der realen Nutzungsdaten entwickelt, um die tatsächliche Datenbasis als Ausgangslage nehmen zu können.

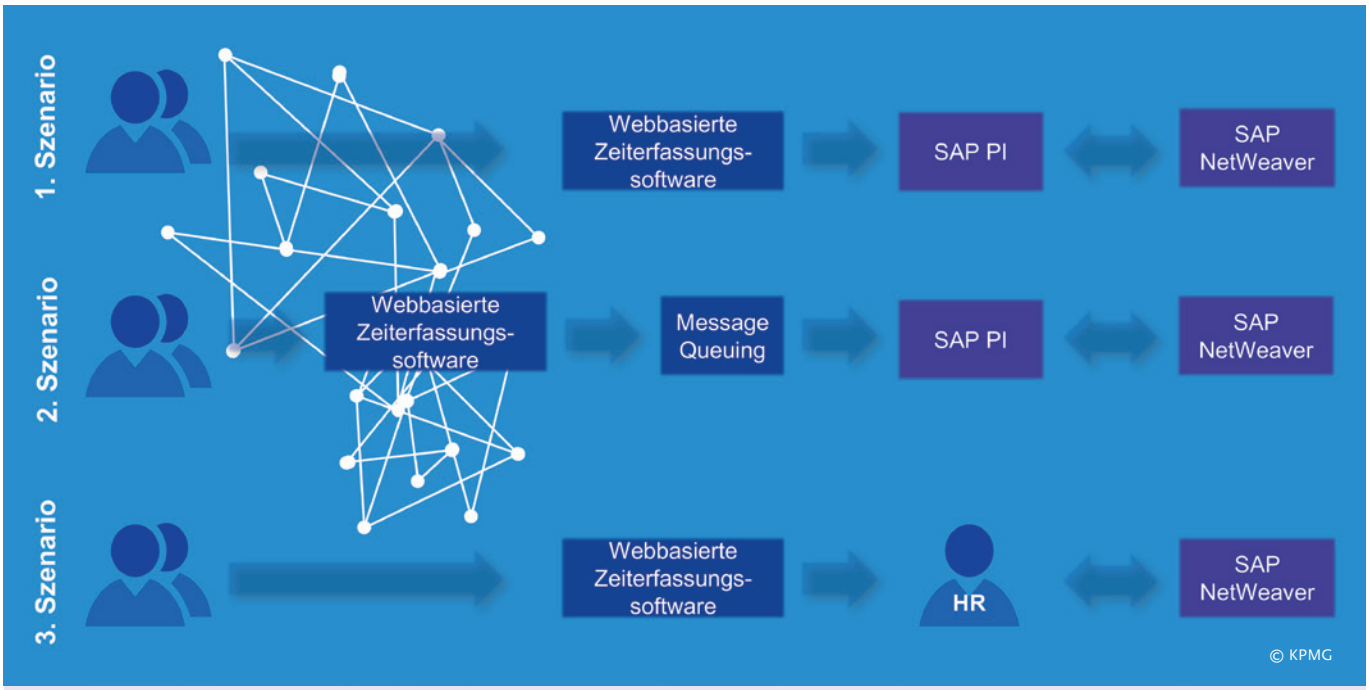
Zu beachten ist hierbei, dass die reale Tätigkeitsbeschreibung stets generisch zu betrachten ist. Sowohl die Nutzungsdaten als auch die Tätigkeitsbeschreibungen der jeweiligen Profile der Nutzer sollten idealerweise über die technischen Zugriffsberechtigungen und tatsächlich getätigten Zugriffe/Aktivitäten auf den entsprechenden SAP-Applikationen verfügen. Dazu empfiehlt es sich, die entsprechenden Zielapplikationen auf technischer Berechtigungsebene zu analysieren. Abschließend wird der Soll-Zustand (der vertraglich angegebene Lizenzbestand) mit dem Ist-Zustand abgeglichen. Dieser wird aus der tatsächlichen Nutzung abgeleitet.

Die Erkenntnisse aus dem Lizenzabgleich werden im vierten Schritt des Referenzprozesses herangezogen, um die zuvor definierten Use Cases betriebswirtschaftlich bewerten zu können. Neben diesen Betrachtungen werden zusätzlich Risk Assessments durchgeführt, um die Evaluierung auf einer detailreicheren und präziseren Ebene betrachten zu können. Auch hier empfiehlt es sich, zur Komplexitätsreduktion die Business Cases nach den technologischen Gegebenheiten aufzuteilen, losgelöst voneinander zu betrachten und anschließend zu übergreifenden, allgemeingültigeren Business Cases zu konsolidieren. Anschließend werden die übergreifenden Business Cases einer kritischen Bewertung unterzogen. Diese Bewertung basiert auf zuvor definierten und gewichteten Kriterien.

Durch dieses Vorgehen wird sichergestellt, dass ausschließlich Business Cases in den engeren Kreis der Entscheidung einbezogen werden, die aus der Analyse als relevant hervorgehen. Relevant bedeutet in diesem Kontext nicht nur relevant aus Sicht der Risikominimierung, sondern vielmehr relevant zur Sicherstellung der vergleichsweise kostengünstigsten und unter Compliance-Aspekten beherrschbaren Gesamtlizenzierung.

Im letzten Schritt werden technische Möglichkeiten zur vorausschauenden Risikominimierung, oder idealerweise -vermeidung, indirekter Nutzung identifiziert. In diesem Zusammenhang erfolgt die monetäre Bewertung der potenziellen Maßnahmen. Durch die Zusammenfassung der diversen Szenarien zu logischen Gesamtpaketen werden Vorschläge zur kostengünstigsten Gesamtlizenzierung identifiziert. In diesem Zusammenhang erfolgt die Sicherstellung der Compliance (gegebenenfalls in Absprache mit SAP) durch technische Anpassungen oder durch den proaktiven Erwerb benötigter Lizenzen.

Hierbei sollte nicht nur auf eine kurzfristige Problembeseitigung gesetzt werden. Vielmehr sollte, gegebenenfalls in Zusammenarbeit mit Spezialisten, nachhaltige Transparenz geschaffen werden. Erarbeitete Lösungsmöglichkeiten haben



Zeiterfassung: drei Szenarien.

Agil in den neuen Geschäftsbereich

Fallbeispiel: Zeiterfassung

Um das Beispiel der Zeiterfassung näher zu beleuchten und zu verstehen, wann eine Eigenlösung einen Compliance-Verstoß verursacht, werden drei verschiedene Szenarien zur Veranschaulichung herangezogen.

Mitarbeiter eines Unternehmens nutzen eine eigenentwickelte oder Dritthersteller-Zeiterfassungssoftware zur Arbeitszeiterfassung. Über SAP PI werden die Daten in das vorgesehene SAP-System gespielt.

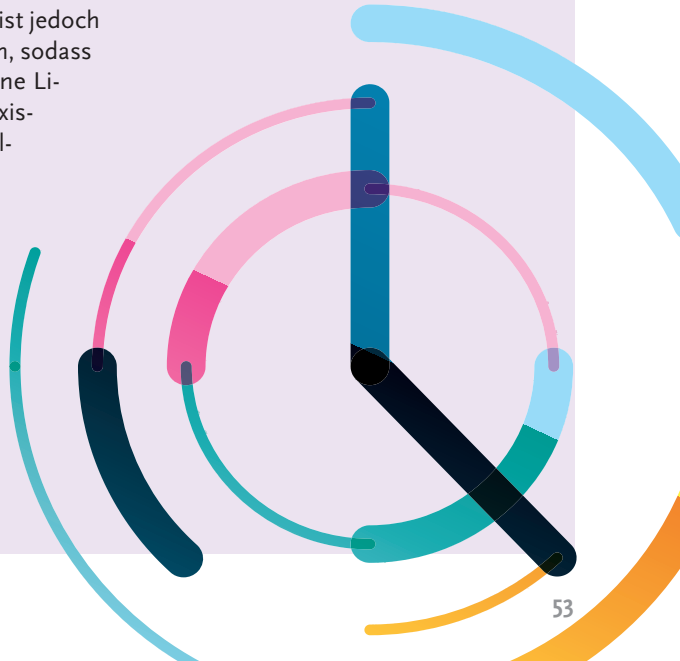
1. Szenario: Lizenzpflichtig wären damit alle User, welche die Zeiterfassungssoftware nutzen. Die genaue Höhe der benötigten Named-User-Lizenzen würde eine Analyse voraussetzen, in der überprüft wird, ob die Nutzer der Zeiterfassung bereits über Named-User-Lizenzen verfügen und ob die darin enthaltenen Rechte ausreichend sind. Zusätzlich bedarf es der Lizenzierung der Eigen- bzw. Drittanwendung (Zeiterfassung) mit SAP NetWeaver Foundation for Third-Party Applications.

2. Szenario: Ein mögliches Zwischenschalten von Nachrichten-Warteschlangen, die Daten nur im Bulk und zeitverzögert über PI an das vorgesehene SAP-System weitergeben, könnte eine Lösung darstellen, welche die Nutzer nicht zwangsläufig als lizenzrelevant einstuft. Diese mögliche technische Lösung bedarf aber mindestens zweier Voraussetzungen:

- Vertragliche Voraussetzungen müssen entsprechend vorhanden sein.
- Funktionen der Non-SAP-Software sind nicht bereits in verfügbaren SAP-Lösungen enthalten.

Diese Art der Lizenzierung ist jedoch nicht eindeutig festgeschrieben, sodass im Zweifelsfall mindestens eine Lizenzpflicht wie in Szenario 1 existiert, wenn SAP-Software dieselben Funktionalitäten anbietet. Hinzu kommen würde ggf. noch eine entsprechende Lizenz für das eingesetzte Message Queuing. Dies gilt es im Zweifelsfall zu analysieren.

3. Szenario: Eine weitere Lösung könnte das Zwischenschalten eines Mitarbeiters von HR oder eines Shared-Service-Mitarbeiters darstellen, der manuell die Daten aus den Berichten der Nicht-SAP-Applikation in SAP erfasst. Dieser Mitarbeiter wäre zu lizenzieren und es gilt sicherzustellen, dass die richtige Lizenz zugewiesen wurde. Im Regelfall wäre es für einen HR-Mitarbeiter eine SAP-Professional-User-Lizenz.



zum Ziel, ein Regelwerk zur Identifikation und proaktiven Bewertung indirekter Nutzung im Unternehmen zu etablieren.

Einsichten und Aussichten

Herausforderungen im Lizenzmanagement sind kein Thema, das SAP-spezifisch ist. Vielmehr gibt SAP, wie bereits beschrieben, ihren Kunden ein Tool an die Hand, um eine korrekte Lizenzierung zu unterstützen. Warum ist Software-Asset-Management dennoch gefühlt ein hochkomplexes Thema, das oftmals zu Problemen führt?

Die Digitalisierung von Geschäftsmodellen funktioniert mit Software und in vielen Bereichen ist Software die Basis für das Funktionieren von Geschäftsprozessen und -modellen. Die zunehmende Komplexität in dem Betrieb von IT-Infrastrukturen und den entsprechenden Softwareanwendungen erhöht gleichzeitig auch die Komplexität einer korrekten Lizenzierung der eingesetzten und genutzten Software. Einfaches „Zählen, Messen und Wiegen“, wie man es in der Vergangenheit konnte, hilft nicht mehr. Seit Virtualisierung und Cloud Computing verstärkt genutzt werden, haben die Lizenzmodelle der Softwarehersteller durch diese technologischen Entwicklungen an Komplexität stark zugenommen. Viele Unternehmen sind nun gefragt, im Lizenzmanagement Hybridmodelle aufzubauen, die einerseits das originäre Lizenzmanagement und andererseits auch das Management von Subscription-Modellen verbinden. Diese Aufgabe erfüllt kaum eine Lizenzmanagement-Organisation. Hinzu kommt, dass dieses Thema bei den meisten CIOs aktuell keinen prominenten Platz auf der Agenda hat. In unserer Beratungspraxis machen wir die Erfahrung, dass Unternehmen mit über 100.000 Mitarbeitern nur eine Person im Lizenzmanagement haben, die das Lizenzmanagement für Hunderte Softwareprodukte ausführen soll. Nicht selten wird dies dann nicht durch ein professionelles SAM-Tool unterstützt, sondern das Management erfolgt mithilfe von Excel-Listen. Führt man sich vor Augen, dass ein einziger Softwarehersteller ca. 50 Lizenzbedingungen in jeder Woche ändert, so kann das Ergebnis einer derartigen Konstellation nur eine „In-Compliance“ sein. Aufkommende Diskussionen zu speziellen Themen, aktuell beispielsweise zum Thema „indirekte Nutzung“, erhöhen die Unsicherheiten im Lizenzmanagement, wobei dieses Thema bereits seit Jahren von verschiedenen Softwareherstellern adressiert wird. Durch die jüngsten Zugeständnisse seitens SAP hinsichtlich der Bereitstellung entsprechender Lizenzmodelle für die gängigsten Szenarien empfiehlt sich eine zeitnahe Evaluierung der individuellen Lizenzsituation, um von diesen Zugeständnissen proaktiv zu partizipieren, anstatt im Falle eines Lizenzaudits die angebotenen Möglichkeiten ggf. nicht mehr, oder nicht vollständig nutzen zu können.

Cloud ist derzeit bei allen Softwareherstellern ein Topthema und Kunden versprechen sich davon Kosteneinsparungen gegenüber ihren derzeitigen Kosten für Lizenzen und Wartung. Wie soll ein Kunde aber eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung anstellen, wenn er gar nicht weiß, ob er derzeit korrekt und kosteneffizient lizenziert ist? Einen Business Case sollte man auf einer soliden Basis rechnen und dazu trägt ein funktionierendes Software-Asset-Management bei. Gleiches gilt auch für das Thema Cyber Security. Ein funktionierendes SAM hilft einem Unternehmen, stets einen aktuellen Blick auf die eingesetzte Software zu einem jeweiligen Versionsstand zu haben und so versionsspezifische Security-Risiken sauber analysieren zu können.

Was sollten IT-Entscheider machen, was empfiehlt sich, um den beschriebenen Herausforderungen zu begegnen? Ein Unternehmen, das sich mit SAM befasst, sollte ein Governance-Modell mit Rollen, Verantwortlichkeiten und Prozessen implementieren, die ein effektives und effizientes Lizenzmanagement ermöglichen. In großen Unternehmen ist das keine Aufgabe, die durch ein oder zwei Mitarbeiter bewerkstelligt werden kann, sondern die SAM-Organisation sollte die Komplexität des Gesamtunternehmens widerspiegeln. Es sollte ein SAM-Tool eingesetzt werden, das die Lizenzmanager in ihren Aufgaben unterstützt und eine Steuerung des Themas erlaubt. Ein Schwenk hin zu Subscription-Modellen ist keine Lösung, um Defizite im Lizenzmanagement zu beheben. Entscheidend für ein erfolgreiches Lizenzmanagement ist das Commitment des Topmanagements. Für den CIO muss SAM eine wichtige Komponente seiner übergeordneten IT-Strategie sein. Eine sichere Basis ist die Grundvoraussetzung, um Business Cases zu berechnen und solide Investitionsentscheidungen für neue Technologien zu treffen. Internationale Studienergebnisse prognostizieren, dass 2017 über 75 Prozent aller Cloud-Transformationsaktivitäten ohne Kenntnis der tatsächlichen Lizenzkosten vor der Entscheidung und ohne ein wirksames Controlling während der Transformation stattfinden. Das gibt zu denken!



Florian Ascherl ist Senior Manager bei KPMG und Leiter des SAP Licensing Competence Centers.



Carsten Lang ist Partner bei KPMG und verantwortlich für alle Softwarelizenzthemen.



Justina Kurzawa ist Assistant Manager bei KPMG und Subject Matter Expert für SAP SAM.



User System Measurement Management (USMM) & License Administration Workbench (LAW)

SAP'sche Lizenzvermessung

Wenn eine Lizenzvermessung der SAP ins Haus steht, ist es meistens zu spät, um Ordnung ins IT-Asset-Management zu bringen. Man kann warten und Tee trinken oder sich aktiv und partnerschaftlich auf die notwendige Arbeit vorbereiten. Ein Interview zum Thema Lizenzvermessung mit KPMG-Senior-Manager Florian Ascherl.

Könnte der SAP-Bestandskunde nicht auch sagen: Was kümmert es mich? Die SAP kommt zur Lizenzvermessung ins Haus und dann wissen wir, was Sache ist – oder?

Florian Ascherl, KPMG: Natürlich können SAP-Bestandskunden warten, bis die alljährliche SAP-Vermessung ansteht. Jedoch stellt dies in erster Linie eine Selbstauskunft über die Nutzung von Software dar. SAP bietet unbestritten – unter der Voraussetzung der entsprechenden Kenntnisse – äußerst hilfreiche Werkzeuge zur Gewinnung von Transparenz über die eigene Nutzung. Doch einmal im Jahr die USMM bzw. die LAW/LAW2 zu starten ist meiner Meinung nach nicht im Sinne eines nachhaltigen Lizenzmanagements. Vielmehr sollten diese Funktionalitäten, oder zumindest die zugrunde liegenden Nutzungsinformationen, unter Berücksichtigung des Wissens um die eigenen Nutzungsrechte einen Grundbestandteil der notwendigen Transparenz, Compliance und Optimierungs-Checks der Lizenzmanagement-Organisation bilden. Nach wie vor gilt: Für die Einhaltung der Lizenzbedingungen ist der Kunde verantwortlich.

Also ist warten kontraproduktiv?

Ascherl: Sollten Kunden warten und sich mit den Vermessungsergebnissen begnügen, so können aus Lizenzmanagement-Sicht wichtige Erkenntnisse nicht gewonnen und interpretiert werden. Sowohl Über- als auch Unterlizenzierung sind in der Regel die logische Folge – beides ist vermeidbar. Ob für IBM, Microsoft, Oracle, SAP oder jeden anderen Hersteller, Drohverlustrückstellungen und ungeplante Ausgaben für Software aufgrund fehlender Transparenz und Governance-Prozesse sind in jedem Fall eine unschöne und aufgrund der heutigen Möglichkeiten eine unnötige Konsequenz. Es empfiehlt sich also immer, den Überblick über erworbene Nutzungsrechte, Änderungen in diesen bei zeitversetzten Lizenzkäufen und über die Nutzungsmengen zu behalten.

Welche Fallstricke für den SAP-Bestandskunden finden sich in der LAW, Licence Administration Workbench?

Ascherl: Aufgrund unserer Erfahrung haben wir gelernt, dass sich viele SAP-Kunden mit den Ergebnissen der

Vermessung schwertun. In vielen Fällen finden sich die Kunden nicht in den Zahlen wieder und verstehen nicht, wie die dokumentierte Nutzung zu lesen ist, auf deren Basis SAP eine Rechnung bzw. die Aufstellung über eine potenzielle Fehl- oder Unterlizenzierung erstellt.

Wer hat hier Handlungsbedarf?

Ascherl: In der Tat schreibe ich hier die Verantwortung nicht der SAP zu, die als einer der wenigen bekannten Lizenzgeber proaktiv Vermessungswerkzeuge bereitstellt. Sind Kunden nicht in der Lage, diese oder ähnliche Informationen auch unterjährig zu Planungs-, Reporting- und Budgetierungszwecken zu erheben, so liegt dies nicht im Verantwortungsbereich der SAP. Ist man bereit, in das notwendige Wissen und die entsprechenden Ressourcen zu investieren, so ist es aus meiner heutigen Sicht eine lösbare Aufgabe, nachhaltige Transparenz zu schaffen, die auch im Sinne einer guten B2B- oder B2C-Verbindung zwischen SAP und deren Kunden vorhanden sein sollte.

Wer ist und könnte verantwortlich sein für USMM und LAW?

Ascherl: Jede für die Systemvermessung verantwortliche Person sollte um die Besonderheiten und die Wirkungsweise der USMM und LAW/LAW2 wissen. Immerhin stellt SAP dazu ausreichend Dokumentationen bereit. Diese Tools sind nicht undurchschaubar, sie erledigen ihre Aufgabe, genau wie in den entsprechenden Dokumentationen beschrieben. Die häufigsten Fehlerquellen für eine – aus Kundensicht – inkorrekte Messung finden sich in der Regel in den fehlenden Prozessen bezüglich Lizenz-Zuweisung, korrekter Stilllegung von Accounts, eindeutiger Identifizierungsmerkmale zur Bestimmung von übergreifenden Nutzergruppen usw. Im Engine-Bereich liegt die Fehlerquelle häufig in nicht eingespielten oder in falsch eingespielten Korrekturhinweisen, die SAP ebenfalls proaktiv zur Verfügung stellt.

Gibt es also Gefahren?

Ascherl: Im schlimmsten Fall besteht die Gefahr, dass die gleiche Engine vermessen wird, jedoch basierend auf einer falschen Preisliste. Dies könnte zur Folge haben, dass die vorhandenen Lizenzen gegebenenfalls nicht zur Deckung der Nutzung herangezogen werden können. In jedem Fall führt dies zu unnötigem Diskussionspotenzial. Seien Sie versichert, ich spreche hier nicht im Auftrage der SAP, aber können Sie mir spontan – abseits von SAP und einigen IBM-Produkten – einen Lizenzgeber nennen, der Ihnen aus Eigeninitiative heraus eine Vermessungs- und Verprobungsmöglichkeit Ihrer eingesetzten Lizenzen anbietet?

Es gibt zahlreiche Werkzeuge am Markt zur Lizenzvermessung und oft unterscheiden sich deren Ergebnisse von den Ergebnissen der SAP-Lizenzvermessung. Warum?

Ascherl: Das Ziel der jährlichen SAP-Vermessung ist es, die Nutzung in den SAP-Systemen zu ermitteln. Am Beispiel der SAP-Nutzer lässt sich das gut erklären: Die SAP-Vermessungstools, USMM und LAW, greifen auf die Nutzerinformationen aus den Systemen zu und konsolidieren diese anhand eines festgelegten und eindeutigen Erkennungsmerkmals, das durch den Kunden gewählt werden kann. Es wird zunächst jeder Nutzer vermessen, der aus lizenzrechtlicher Sicht als aktiv im System angelegt ist.

Das klingt sehr pragmatisch – oder?

Ascherl: Für die USMM und LAW spielt es dabei keine Rolle, ob Nutzer-Accounts tatsächlich genutzt werden und seit wann diese im System als aktiv betrachtet werden. Die Zuweisung geeigneter Lizenztypen und die korrekte Bereinigung nicht genutzter Accounts liegen in der Verantwortung des Kunden und sollten im Rahmen von Schnittstellen zu HR-Prozessen und Ereignissen wie Eintritt, Austritt, langfristiger Krankheit oder Elternzeit entsprechend erfolgen. Auch obliegt es jedem Kunden, den geeigneten Lizenztyp anhand der einem Mitarbeiter zugedachten Rolle zu wählen und diesen Lizenztyp auch später im Rahmen der tatsächlichen Nutzung auf Plausibilität und Lizenzkonformität zu überprüfen. Für diese Überprüfung kommen neben Expertenwissen und SAP-Standardinformationen immer häufiger sogenannte Optimierungstools zum Einsatz.

Was verstehen Sie darunter?

Ascherl: Dazu sei gesagt, dass – und dies meine ich absolut wertfrei – ein Tool, egal wie gut es technisch sein mag und durch welchen Experten es auch immer eingestellt wurde, stets nur die Meinung des Beraters respektive Kunden widerspiegelt. Für ein 100 Prozent akkurates Bild sind die im Rahmen der Lizenzbeschreibungen vorhandenen Informationen nicht ausreichend, um mit exakter Wahrscheinlichkeit die Interpretation durch SAP widerzuspiegeln. Bestenfalls kann man sich dieser Interpretation annähern, über den Grad dieser Annäherung definiert sich letztlich auch die Professionalität und Kompetenz des Lizenzexperten. Zudem sind viele Tools nicht in der Lage, das Chaos innerhalb komplexer Kundenumgebungen zu beherrschen.

Ein Beispiel?

Ascherl: Typische Beispiele sind, dass nicht berücksichtigt wird, dass im Falle der Einstellung mehrerer Preislisten in diesen Tools eventuell benötigte Nutzungsrechte eines Lizenztyps betrachtet werden, als wären diese in einem anderen laut Tool-Logik „höherwertigen“ Lizenztyp beinhaltet. Dies ist jedoch längst nicht der Fall und so driften die Ergebnisse zwischen Tool und SAP-Vermessung auch gerne einmal auseinander. Jüngstes Beispiel, mit dem ich konfrontiert wurde, war ein Tool, das alle Arten von Professional-Usern als einen einzigen „Professional User“ klassifiziert hat. Selbst CRM und ERP Professional User wurden alle in diese eine Kategorie klassifiziert, wodurch gemäß dem Kundenkonstrukt gegenüber der SAP-Vermessung ein erheblich niedrigerer Lizenzbedarf bestand. So kann ich aufgrund meiner Erfahrung bei der Feststellung von Abweichungen nur empfehlen, die Ursache zunächst in der Wirkungsweise der Tools, weniger in der Vermessung seitens SAP zu suchen. Von durch Hersteller unseriöserweise angebotenen vorkonfigurierten Lizenzzuweisungsmechanismen und (Re-) Allokationsmethoden empfehle ich grundsätzlich Abstand zu nehmen. Egal wie gut diese auch in ihrem Standard ausgearbeitet sein mögen, so passen diese in der Regel nicht zu den etablierten Vertrags- und Lizenzmodellen jedes Endkunden.

Danke für das Gespräch.

www.kpmg.de

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.

www.e-3.de

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

© Kostsav, Shutterstock.com



© yorgos, Shutterstock.com

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



» *Durch die Erweiterung des Portfolios erschließen wir Neukunden aus dem gehobenen Mittelstand sowie Großunternehmen.* «

Alex Plasa,
CEO von Allgeier Schweiz.

Fokus auf gehobenem Mittelstand

Allgeier Schweiz wird SAP-Partner

Allgeier bietet ab sofort auch SAP-Produkte und -Leistungen in der Schweiz an.

Als offizieller Kooperationspartner darf die Tochtergesellschaft der Allgeier Enterprise Services AG nun Lizenzen für SAP-Produkte vertreiben sowie umfassende Service- und Beratungsleistungen für Kundenunternehmen in der Schweiz anbieten. Mit diesem Schritt folgt das Unternehmen der neuen Ausrichtung der Muttergesellschaft und erweitert sein Portfolio um SAP-Services. „Seit fast 30 Jahren unterstützen wir Unternehmen mit Intranet-, Portal- und Prozesslösungen im Microsoft-Technologie-Umfeld mit dem Fokus auf die Enduser und die Integration von SharePoint“, beschreibt Alex Plasa, CEO der Allgeier (Schweiz) AG, den bisherigen Geschäftsfokus. Mit der Partnerschaft positioniert sich Allgeier nun auch in der Schweiz als Full-Service-Provider und überzeugt mit einem umfassenden Support für SAP-Produkte und -Dienstleistungen, vor allem für Cloud-Lösungen. „Durch die Erweiterung des Portfolios erschließen wir Neukunden aus dem gehobenen Mittelstand sowie Großunternehmen“, so Plasa. Das langfristige Ziel des Unternehmens ist, sich unter dem Dach der Allgeier Enterprise Services AG zu einem der drei größten SAP-Provider im DACH-Raum zu entwickeln.

www.allgeier.ch
www.sap.com

Flexibilisierung und Automatisierung von Produktionsprozessen

Industrial Internet of Things

SAP und Kuka arbeiten künftig als strategische Partner im Bereich Industrie 4.0 zusammen.

Durch die Zusammenarbeit wollen beide Unternehmen Synergien in ihren weltweiten Zielmärkten nutzen, vor allem in den Bereichen Manufacturing, Maschinenbau und Automotive. Die Integration von Kuka-Robotern in den Digital Manufacturing Showcase von SAP wird durch übergreifende Standardprotokolle möglich, wie die OPC Unified Architecture. Über diesen Showcase hinaus planen Kuka und SAP zudem, Kuka-Roboter-Applikationen auf Basis von SAP Leonardo IoT Platform bereitzustellen. Die Roboter sollen hierfür in die SAP Cloud Platform integriert werden, um deren bereitgestellte Informationen im Rahmen von Condition-Monitoring- und Predictive-Maintenance-Szenarien auszuwerten. Darüber hinaus plant Kuka, ausgewählte SAP-Technologiekomponenten als Bestandteil der Kuka-eigenen Connyun-IoT-Plattform einzusetzen. Mit dieser Strategie unterstützen die beiden Unternehmen gemeinsam die Industrie. Durch das breit gefächerte Leonardo-Portfolio bringt SAP eine Vielzahl von Standardlösungen zur Unterstützung von Industrie-4.0- und IoT-Szenarien in die Partnerschaft ein.

www.kuka.com
www.sap.com



» *Wir binden unsere Roboter auf der SAP Cloud Platform und der SAP Leonardo IoT Platform an.* «

Christian Schlögel,
Chief Digital Officer bei Kuka.

SAP und Mitsubishi Electric

IoT-Dienste für die Fertigung

SAP nimmt am E-Factory-Alliance-Partnerprogramm von Mitsubishi Electric teil.

Im Rahmen einer Kooperation arbeiten SAP und Mitsubishi Electric an neuen IoT-basierten Diensten, damit Unternehmen von langfristigen Analysen ihrer Fabrikdaten profitieren können. Dazu zählen etwa die Fernverwaltung von Geräten und Verbindungen, die Überwachung von Produktionsstatus und Anlagenverfügbarkeit sowie vorausschauende Wartung. Über SAP Asset Intelligence Network können Unternehmen ihre Daten zur Anlagenverwaltung bereitstellen und die Kommunikation mit Dienstleistern verbessern. Mit SAP Hybris Cloud for Customer erhalten Service-Teams Hilfe bei der Wartungsplanung; Techniker bekommen mobilen Zugriff und eine Augmented-Reality-Anwendung, um Probleme schneller zu erkennen und zu beheben. „Bei der Digitalisierung geht es darum, Menschen, Dinge und Unternehmen intelligent zu vernetzen“, erklärte Rolf Schumann, Senior Vice President und Global General Manager im Bereich Platform and Innovation bei SAP.

www.mitsubishielectric.com
www.sap.com

IFM und SAP

Zusammenarbeit im Internet der Dinge

Der Sensorspezialist IFM hat eine Sensor Cloud auf Basis der SAP Cloud Platform sowie des SAP-Leonardo-Portfolios entwickelt.



Michael Marhofer, Vorstandsvorsitzender der IFM-Gruppe; Tanja Rückert, Executive Vice President für die Business Unit IoT & Digital Supply Chain bei SAP; Björn Dunkel, Managing Director GIB (v. l.).

Künftig bietet IFM eigene IoT-Applikationen auf der Grundlage einer Sensor Cloud an. So steht für Industrie 4.0 eine komplette IT-OT-(Operational Technology)-Integration von überwachten und parametrierenden Geräten direkt in die Geschäftsprozesse der IFM- und SAP-Kunden zur Verfügung. Außerdem bilden beide Unternehmen eine enge Entwicklungskooperation, um die End-to-end-Lösung zukünftig zu erweitern. Qosit, ein Unternehmen der IFM-Gruppe, übernimmt die Cloud-Dienstleistungen. Damit führt IFM die cloudbasierte Verwaltung großer Sensor- und Aktor-Netzwerke ein.

www.qosit.com
www.sap.com

SAP Cloud Provisioning

SNP übernimmt BCC

Mit der Übernahme möchte SNP seine Aktivitäten auf dem ost- und mitteleuropäischen SAP und IT-Markt verstärken.

SNP Schneider-Neureither & Partner hat mit wirtschaftlicher Wirkung im Mai 2017 100 Prozent der Geschäftsanteile an der polnischen BCC-Gruppe mit Sitz in Posen erworben. BCC zählt zu den größten SAP-Partnern in Mittel- und Osteuropa und ist auf die Bereiche SAP-Dienstleistungen, Softwareentwicklung und Cloud Provisioning spezialisiert. Die international ausgerichtete Unternehmensgruppe beschäftigt rund 300 Mitarbeiter, darunter weit mehr als 200 SAP- und IT-Berater, und ist damit eines der größten SAP-Teams in Mittel- und Osteuropa. Das in Posen ansässige Unternehmen verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung im Markt und erwirtschaftete im Geschäftsjahr 2016 Umsatzerlöse in Höhe von 20 Millionen Euro. „Mit über 400 Kunden in 40 Ländern verfügt BCC über eine beeindruckende Kundenliste und sehr viel internationale Projekterfahrung. Wir erweitern mit der Akquisition unser Know-how in den Bereichen SAP Dienstleistungen und Cloud Provisioning. Hierzu unterhält BCC zwei eigene Datenverarbeitungszentren“, sagt SNP-CEO Andreas Schneider-Neureither.

www.snp-ag.com
www.bcc.com.pl



>> Wir erweitern mit der Akquisition unser Know-how in den Bereichen SAP-Dienstleistungen und Cloud Provisioning. <<

Dr. Andreas Schneider-Neureither, CEO SNP.



© theromb, Shutterstock.com

Prozessmanagement für Bauprojekte

Tablets auf der Baustelle?

Eine der komplexesten Industrien der Welt, die Bauindustrie, hängt weit hinterher in Sachen Digitalisierung. Die Vision der Gründer von Sablono war und ist es, das Leben und Arbeiten der Menschen im Bauwesen zu revolutionieren.

Durch eine konsequente digitale Abbildung sämtlicher Prozesse auf und abseits der Baustelle sollen selbst ambitionierte Bauprojekte beherrschbar und auch berechenbar werden. Dafür entwickelte Sablono eine Plattform, auf der Projekte gemeinschaftlich geplant und auf Basis von Echtzeitdaten ausgewertet und gesteuert werden können.

Prozess- & Projektmanagement, mobile und in real-time – wie kamen Sie zur Idee und welche Hürden mussten Sie nehmen?

Lukas Olbrich: Im Grunde war die Idee eine Kombination aus den Ergebnissen eines Forschungsprojekts an der TU Berlin und Anforderungen unserer allerersten Kunden. Wir haben gemeinsam früh erkannt, dass es besonders im Bauprojektmanagement keine digitalen Lösungen gibt, die einerseits eine Prozessstandardisierung in der Planung und andererseits eine durchgängige Überwachung während der Ausführung von Projekten ermöglichen. Andere Industrien sind da weiter, und so haben wir auch von diesen gelernt. Heute profitieren von unseren Lösungen nicht mehr nur Bauunternehmen, sondern auch Zulieferer, Logistikunternehmen und andere Unternehmen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Hürden gibt es in konservativen Industrien viele – die größten Herausforderungen für uns waren dabei die anfangs noch weitverbreiteten Widerstände gegenüber digitalen und vor allem mobilen Arbeitsweisen – Tablets auf der Baustelle!? Niemals! – und auch die Begleitung und Durchführung von Veränderungsprozessen bei unseren Kunden.



Lukas Olbrich ist CEO von Sablono und verantwortet den Bereich Sales.

Wie hat Sie SAP Startup Focus bei der Gründung unterstützt?

Olbrich: Projektmanagement in Bauprojekten ist eine große Herausforderung und uns war klar, dass wir dieses Thema – im Unternehmenskontext als Kundenendprodukt – auf ein leistungsstarkes Fundament stellen müssten. Hana in Kombination mit dem Startup-Focus-Programm bot sich dafür an und glücklicherweise wurden wir 2013 auch direkt in das Programm aufgenommen. Zu Beginn fokussierte die Zusammenarbeit dann stark auf die Technologie. Gemeinsam mit Experten des SAP Innovation Centers in Potsdam haben wir die Machbarkeit unserer Konzepte geprüft und im Anschluss in einem ersten MVP auf die Straße gebracht. Im Laufe der Zeit ist die Zusammenarbeit mit SAP aber weit über die Technologie hinausgewachsen.

Prozess- und Projektmanagement kann sehr komplex sein, umso mehr in real-time. Wie vereinfacht Ihre Plattform und die App das für die Nutzer?

Olbrich: Unsere Kunden verwenden die Plattform in sehr komplexen Projekten. Typischerweise geht es ihnen dabei darum, den Überblick über die Ausführung von Tausenden einzelnen Aktivitäten zu behalten, die über eine lange Projektlaufzeit von verschiedensten Unternehmen und Personen an unterschiedlichen Orten verrichtet werden. Eine der wichtigsten Aufgaben für unser Produkt besteht somit darin, die Komplexität im täglichen Arbeiten unserer Kunden so weit wie möglich zu reduzieren. Wenn mehrere Arbeiter über den Tag verteilt Updates zu ihrem Fortschritt senden, müssen diese Informationen unverzüglich für alle anderen Beteiligten zur Verfügung stehen. Hierbei nutzen und vertrauen wir auf die besondere Performanz der Hana-Plattform, die uns Echtzeit-Berechnungen und komplexe zeitliche Auswertungen ermöglicht. Wir haben uns auch für die Hana-Plattform entschieden, um langfristig Integrationen mit bestehenden Lösungen wie SAP ERP bieten zu können.

Wenn Sie einen Punkt Ihrer Plattform aufgreifen würden – was wäre das?

Olbrich: Sablonos größter Nutzen entsteht durch die einfache und nahtlose Integration aller Projektbeteiligter über Unternehmensgrenzen, Standorte und Zuständigkeiten hinweg. Gerade in komplexen und dezentralen Projekten ist so gut wie jeder Beteiligte abhängig von einer fristgerechten Zuarbeit anderer und benötigt somit jederzeit Informationen über den aktuellen Fortschritt-

und Projektstand. Unser System ermöglicht den Menschen ein projektbezogenes Prozess- und Supply-Chain-Management, um alle relevanten Daten zentral an einem Ort zusammenzuführen. So kann sichergestellt werden, dass jeder entsprechend seines Bedarfs mit Informationen versorgt wird, die zur erfolgreichen Durchführung seiner Arbeit notwendig sind. Anschauliche Beispiele dabei sind: Wie weit ist die Produktion bestimmter Bauteile im Ausland, an welchem Punkt befinden sich die erwarteten Materiallieferungen und welchen Stand haben die Einbau- oder Bauarbeiten eines bestimmten Gewerks auf der Baustelle erreicht?

Wie kommen die Daten in die Plattform und die App?

Olbrich: Die Plattform besteht aus einem Web-Portal sowie mobilen Applikationen für iOS und Android. Über die Webzugänge geschieht eine Prozessvorplanung und rollierende Anpassung im Sinne einer Wochenplanung im höchsten Detail – was muss nächste Woche wie von wem erledigt werden. Hierbei bieten wir die Möglichkeit, vorhandene Daten zu verwenden, beispielsweise aus Excel-Tabellen, Terminplänen oder Gebäudemodellen. Entsprechend ihren Zuständigkeiten stellen alle am Prozess beteiligten Arbeiter, Vorarbeiter oder Manager über unsere mobilen Apps Informationen über den aktuellen Stand ihrer Arbeiten zur Verfügung. In Echtzeit werden diese Daten dann auf der Plattform zusammengeführt, neu berechnet und aufbereitet. Innerhalb von Sekunden kann das zentrale Projektmanagement dadurch erkennen, welchen Fortschritt alle Beteiligten gemacht haben, um frühzeitig eingreifen und gegebenenfalls gegensteuern zu können.

Welche Voraussetzungen müssen Kunden bezüglich der Daten, Infrastruktur und der IT-Systeme und -Software mitbringen?

Olbrich: Unsere Kunden müssen prinzipiell keine besonderen Voraussetzungen erfüllen, um mit Sablono arbeiten zu können. Bei unserem Software-as-a-Service-Angebot (SaaS) kümmern wir uns um das Hosting, die Wartung und das Updaten des Systems in einer Multi-Tenant-Cloud. Darüber hinaus sind natürlich auch weitere Optionen wie Private Cloud oder On Premises möglich, wenn der Kunde das wünscht. Die Web-Plattform ist von jedem aktuell gängigen Browser erreichbar und natürlich auch für den mobilen Gebrauch optimiert.

Mit welchen Implementierungszeiten müssen potenzielle Kunden rechnen und welche Unterstützung bieten Sie dabei an?

Olbrich: Die Einführung des Systems geht in der Regel sehr schnell. Im klassischen SaaS-Modell entfallen Zeiten für Installation und Konfiguration und die Plattform ist sofort einsatzbereit. Abhängig von den Voraussetzungen des Kunden dauert das Erlenen des Systems und das Aufsetzen eines ersten Projekts dann wenige Tage. Hierbei unterstützen wir den Kunden natürlich in Form von Workshops und Schulungen, die entweder online oder aber vor Ort stattfinden können. Während der Vertragslaufzeit stehen wir natürlich über unseren Support jederzeit für Fragen und Hilfestellung zur Verfügung. Die persönliche Kundenbetreuung ist dabei beispielsweise direkt innerhalb der Software erreichbar, um bei der Anwendung zu unterstützen.

Was sind die nächsten Schritte für Sablono und wie unterstützt Sie SAP Startup Focus dabei?

Olbrich: Als junges Unternehmen wollen wir natürlich wachsen und dabei auch in weitere Märkte vorstoßen. Wir erleben derzeit einen Wandel in der gesamten Wertschöpfungskette des Bauens und spüren eine immer stärkere Nachfrage nach Systemen, die eine verlässlichere Realisierung und Abwicklung von Projekten im Gesamten ermöglichen. Da Sablono das bereits heute leisten kann, gilt es nun, gemeinsam mit dem SAP-Startup-Focus-Programm und weiteren Partnern unsere Lösung noch präsenter auf dem Markt zu platzieren.

www.sablono.com

SAP-Start-up-Focus-Team im Porträt

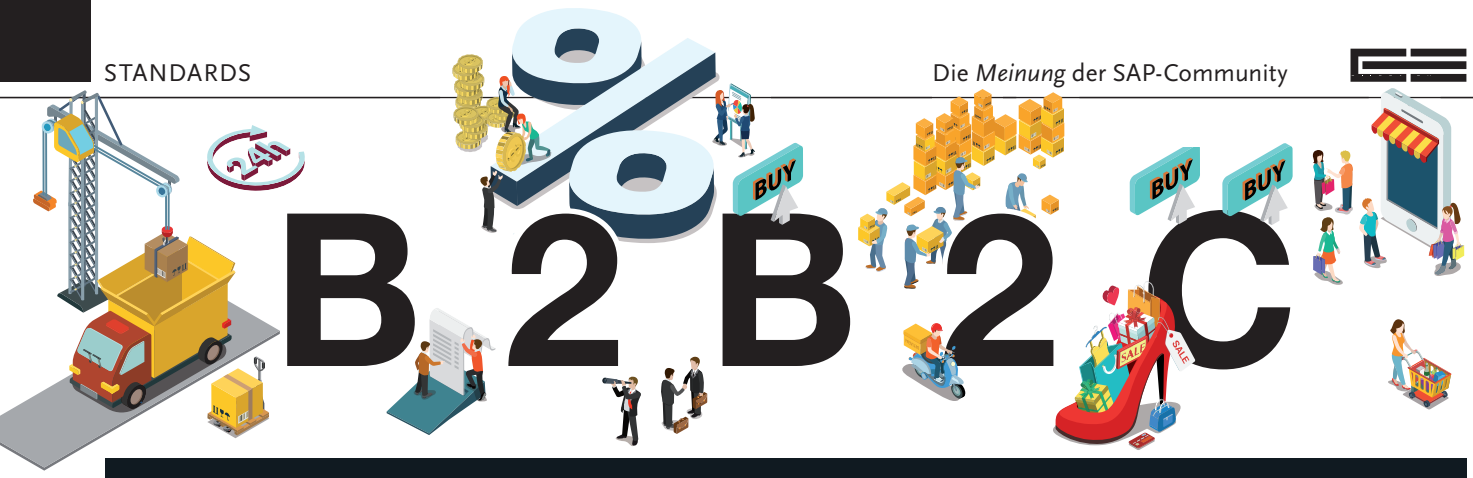
Gary Parnell

Als Leiter des Start-up-Engagements für EMEA ist Gary Parnell für den Kontakt und die Interaktion mit Start-ups im EMEA-Raum zuständig. Seine Aufgaben in dieser Rolle umfassen: die Bekanntheit des Startup-Focus-Programms in der Region zu fördern, passende Start-ups zu identifizieren, zu evaluieren und letztlich auch zu rekrutieren, Trainingsmöglichkeiten und Support für Start-ups auf der Hana-Technologie zu erleichtern. In weniger als einem Jahr hat das Team so mehr als 500 Start-ups in der EMEA-Region gewinnen und über 20 Foren für Start-ups in verschiedenen Ländern abhalten können. Zusätzlich stellte Parnell sicher, dass Hana unseren Start-ups tatsächlich einen Mehrwehrt bringt – insbesondere durch Workshops. „Wir versuchen den Start-ups systematisch die Möglichkeit zu geben, auf Basis von Hana ein Minimum Viable Product (MVP) zu schaffen“, erklärt Parnell. Als Mentor unterstützt er die Unternehmen auch in der Umsetzung agiler Entwicklungsmethoden und steht als Coach für Pitches der Lösungen und MVPs, die in der Einstiegsphase in unser Projekt entstanden sind, zur Verfügung. „Zusätzlich vertrete ich auch das Programm nach außen auf Events und Messen in der gesamten Region.“ Als Herausforderung in seinem Beruf sieht Parnell, dass Start-ups auf sehr unterschiedliche Weise zum Programm stoßen. „Manche bewerben sich von selbst, bei manchen übernehme ich das Recruiting selbst oder über Verträge und Partnerschaften mit anderen Start-up-Helfern und Inkubatoren. Bei manchen Unternehmen wird die Lösung in einer Nische entwickelt, die SAP entweder nicht bedienen kann oder möchte. Auch ist der Einstieg der Start-ups in unser Programm oft nicht ganz leicht, da oft mehrere Anbieter die Firmen umwerben. Das führt dazu, dass Start-ups in mehreren Programmen tätig sind, was sich in der Regel negativ auf den Fokus der Unternehmen auswirkt. Ich hatte das Glück, in den letzten drei Jahren bei der Hilfestellung an unsere Start-ups viele tolle Momente erleben zu dürfen. Ein Unternehmen möchte ich dabei besonders hervorheben: Choice Technologies“, so Parnell. Choice bietet eine Hana-basierte Lösung an, die Echtzeit-Analyse mit Hochleistungs-Datenspeicherung verbindet. Benutzer können Gefahren wie beispielsweise Erpressung oder Betrug durch Erkennen verdächtiger Prozesse feststellen, den möglichen Schaden evaluieren und die richtigen Schritte setzen. „Ich habe Choice nun vor zwölf Monaten getroffen und seit diesem Tag freuen wir uns über die tolle Synergie zwischen dem Unternehmen und SAP.“



Gary Parnell ist Start-up-Engagement-Leiter für EMEA.

www.startups.sap.com
www.choiceholding.com



© Sentavio, Shutterstock.com

Disruptive Geschäftsmodelle mit SAP?

Viele etablierte Unternehmen stehen vor einem Innovationsdilemma. Sie müssen ihre bewährten Geschäftsprozesse mit innovativen Ideen verbinden und sie schnell umsetzen. Wie kann man das mit der alten Welt unter einen Hut bringen? Die Lösung lautet IT der zwei Geschwindigkeiten, oder wie Gartner es nennt: bimodale IT.

Von Thomas Binder, Arithnea



Thomas Binder
ist Senior-Berater beim Digital-Business-Spezialisten Arithnea.

B2B2C steht für Business to Business to Consumer und umfasst sämtliche Handelskanäle vom Rohstoff bis zum Endkonsumenten. Mit den SAP-Akquisen (Hybris, Concur, Ariba, Fieldglass, SuccessFactors) sind Beschaffung und E-Commerce zunehmend ins Blickfeld gerückt.

Unter bimodaler IT versteht man die Kombination aus klassischer und agiler IT. Die klassische IT entwickelt Ideen, macht einen detaillierten Plan und setzt ihn dann minutiös um. Das ergibt auch Sinn, wenn es um die Abbildung komplexer geschäftskritischer Prozesse geht. Bei den grundlegenden Vorgängen muss die Basis stimmen und sie müssen ein stabiles Ergebnis produzieren. Ganz anders dagegen die agile IT: Sie entwickelt Ideen und „fängt dann einfach mal an". Die Umsetzung der Idee in IT-Prozesse wird mit jedem Sprint an die sich ändernde Umwelt angepasst. Das wiederum ergibt Sinn, wenn eine Idee schnell auf den Markt gebracht werden muss oder neue Ideen einfach mal eben ausprobiert werden sollen.

Die Kunst für Unternehmen besteht also darin, mit den erfolgreichen Geschäftsprozessen weiter das Geld zu verdienen, um darauf aufbauende Projekte mit agiler IT umsetzen zu können. Für die agile IT heißt das, sie muss Rücksicht auf die vorhandene Basis nehmen und mit ihren bestehenden Schnittstellen, Datenmodellen und Prozessen umgehen können.

In SAP-Umgebungen lässt sich das in einem ersten Schritt vor allem mit den Cloud-Lösungen aus dem SAP-Hybris-Portfolio realisieren. Sie können sofort abonniert werden und bringen bereits die nötigen Schnittstellen für die Anbindung an die klassischen SAP-Backends mit. Damit können Unternehmen bereits viele neue Ideen und Anforderungen schnell abdecken. Für disruptive Innovationen, die das Zeug dazu haben, den Markt aufzurollen, gehen die vorgefertigten Lösungen aber unter Umständen nicht weit genug. Um neue Geschäftsfelder zu erschließen oder bestehende Services um neuartige, bislang unbekannte Funktionen zu erweitern, werden individuelle Lösungen benötigt.

Für die direkte, schnelle und unkomplizierte Entwicklung solcher Lösungen kann im SAP-Universum unter anderem die SAP Cloud Platform (SPC) als Grundlage verwendet werden. Sie stellt umfangreiche, einfach anpassbare Vorlagen und Services zur Verfügung, bietet aber auch genügend Freiraum, um komplett neue Ideen umzusetzen. Sollen beispielsweise mobile Anwendungen oder IoT-Szenarien realisiert werden, die Zugriff auf Daten und Prozesse im SAP-Backend benötigen, ist die SCP ideal geeignet.

Geht es speziell um Innovationen im E-Commerce, kann die Lösung SAP Hybris Commerce zum Einsatz kommen. Die Plattform bietet den Nutzern Flexibilität bei der Anbindung verschiedener Umsysteme sowie der Umsetzung individueller Funktionalitäten im Frontend und den Backend-Prozessen. Weiter erhöht wird die Flexibilität durch die Cloud-Services SAP Hybris as a Service – kurz YaaS. Sie bestehen aus einer Reihe von Microservices und ermöglichen es, tagesaktuell auf Veränderungen zu reagieren. Damit lassen sich beispielsweise „Pop-up-Stores" realisieren – also schnell aufgebaute Webshops, die nur kurze Zeit, etwa auf Messen oder Events, zum Einsatz kommen, oder die die Prozesse eines neuen Geschäftsmodells mit stark reduziertem Produktportfolio austesten sollen.

Ihre volle Stärke können die Services im Zusammenspiel mit dem „ausgewachsenen" SAP Hybris Shop eines Unternehmens oder einer Marke ausspielen, da YaaS dann die grundlegenden Funktionen eines solchen Shops wie Checkout oder Warenkorb nutzen kann. Dasselbe gilt für die zahlreichen Erweiterungen, die in den letzten Jahren für SAP Hybris geschaffen wurden, etwa für umfangreiche Abrechnungsmöglichkeiten (SAP Hybris Revenue), tiefgreifende Personalisierung (SAP Hybris Marketing und SAP Hybris Profile) oder Kundenbindung (SAP Hybris Loyalty und SAP Hybris Service Engagement Center). Durch diese Kombination können Unternehmen innovative Projekte schnell und effizient umsetzen.

www.arithnea.de

Das Business-Magazin für IT-Manager und CIOs

Testen Sie
IT-DIRECTOR

3 Monate kostenlos!



IT DIRECTOR

www.it-zoom.de/it-director/abo


© Eastimages, Shutterstock.com

Auftakt für globales SAP-Projekt

Schneller Template-Rollout in China

Durch Unternehmenszukäufe bei dem global ausgerichteten Maschinen- und Anlagenbauer J. Wagner ist eine anorganisch gewachsene IT-Landschaft aus SAP- und Non-SAP-Lösungen entstanden. Um das weitere Wachstum zu unterstützen und die Transparenz zu verbessern, hat sich Wagner entschlossen, in allen Firmen der Unternehmensgruppe Schritt für Schritt SAP einzuführen.

Von Markus Seip, cbs Corporate Business Solutions

Um die Prozesse der Geschäftsbereiche Decorative Finishing und Industrial Solutions abzudecken, hat Wagner ein Template entwickelt. Im nächsten Schritt galt es, das Template am Standort in China auszurollen. Bei dem ambitionierten Projekt waren vor allem das Know-how bei globalen Rollouts und die umfassende Expertise zu den komplexen regionalen Anforderungen in China gefragt. Dabei ging es insbesondere um das spezifische Reporting und das Thema Golden Tax.

Aus der anorganisch gewachsenen IT-Landschaft mit international uneinheitlichen Geschäftsprozessen resultieren hohe Wartungskosten sowie eine stark erschwerte Steuerung und Kontrolle der einzelnen Einheiten. Die von der Geschäftsführung definierte Wachstumsstrategie war ohne standardisierte IT und übergreifende harmonisierte Prozesse nicht umsetzbar. Markus Moßmann, Group CIO bei Wagner: „Unser Ziel war es daher, die Komplexität zu reduzieren, harmonisierte Prozesse im Unternehmen zu etablieren und eine weltweit durchgängige IT-Landschaft zu schaffen."

Bis zu drei Rollouts parallel

Die Wagner-Geschäftsführung hat festgelegt, in den kommenden Jahren an allen Standorten SAP einzuführen. Dadurch wurden im Jahr 2016 zeitweise bis zu drei SAP-Rollouts parallel durchgeführt. Ziel von Wagner war es auch, die Laufzeit eines Rollouts zu reduzieren sowie die Prozesse in allen Standorten zu standardisieren. Um diese Vorgabe zu erfüllen, galt es, ein Template zu definieren, das alle Geschäftsprozesse der Geschäftsbereiche Decorative Finishing und Industrial Solutions von Wagner abdeckt. Abweichungen von den im Template beschriebenen Prozessen sollten nur dann möglich sein, wenn es abweichende lokale legale Anforderungen gibt. Ziel war es, mithilfe dieser Vorgabe die Dauer eines Rollouts auf vier bis fünf Monate zu reduzieren. Das Template sollte für die 70 bis 80 wichtigsten Wagner-Geschäftsprozesse detaillierte visuelle Prozessbeschreibungen, Anwenderdokumentationen, Customizing Cookbook und Testdefinitionen enthalten.

Diese Dokumentation reduziert den Aufwand während des Rollouts auf die Festlegung, welche Prozesse für die entsprechende Einheit relevant sind. Hinzu kam nur der Abgleich mit den jeweiligen legalen Anforderungen im Land des Rollouts.

Dies galt es auch bei der Wagner Spraytech (Schanghai) Co. Ltd. zu berücksichtigen. Der Rollout in China war für Wagner ein strategisch wichtiges Projekt, denn er bildete den Auftakt und den Prototyp für das weitere Ausrollen des Templates in andere Regionen und Kontinente. Stefanie Stiefel, Director IT Applications: „Die besondere Herausforderung beim China-



Markus Seip ist Manager bei cbs Corporate Business Solutions. Er verantwortet das Themenfeld M-cbs Projektmanagement.

Rollout war es, ein globales SAP-Template mit den komplexen lokalen Anforderungen in dieser Region zu vereinbaren."

Einsatz von lokalen China-Spezialisten

Zu Beginn galt es, effiziente Template-Prozesse in den Wagner-Divisionen Decorative Finishing und Industrial Solutions (mit den einzelnen Wagner- Geschäftsbereichen Heimwerker, Handwerker und Industrie) basierend auf den aktuellen Prozessen an den zentralen Standorten in Markdorf und Altstätten aufzubauen.

Diese wurden dann bereichsübergreifend mit den Business-Process-Ownern abgestimmt. Daraus galt es im nächsten Schritt die für China relevanten Prozesse zu definieren. Die SAP-Einführung in dem 1,3-Milliarden-Einwohner-Land ist eine besondere Herausforderung. China stellt eigene Anforderungen an die Rechnungslegung (Chinese GAAP) und die erforderlichen legalen Reportings. Eine Golden-Tax-Lösung mit Schnittstelle zum SAP-ERP-System muss verfügbar sein. Reports und Dokumente an chinesische Geschäftspartner müssen in der „simplified chinese language" vorliegen. Die sprachlichen und kulturellen Unterschiede zwischen Europa und dem Reich der Mitte sind beträchtlich. Der Einsatz von lokalen Spezialisten ist deshalb hilfreich.

Bei der Definition der für China relevanten Prozesse standen diese Fragen im Vordergrund: Wie lassen sich Probleme bei der Einführung vermeiden, die auf lokale Anforderungen zurückzuführen sind? Wie können Unterschiede zwischen dem SAP-Standard und lokalen Rechts- und Geschäftsbedürfnissen berücksichtigt werden? Dazu gab es eigens einen Fit-Gap-Workshop zum Abgleich mit aktuellen Prozessen und legalen Anforderungen sowie eine Schulung der Wagner-Key-User. Besondere Schwierigkeit dabei: Die Trainings fanden in der Landessprache statt.

Am Ende war es die Aufgabe der jeweiligen Prozessverantwortlichen, die definierten Geschäftsabläufe abzunehmen. Es gab mehrere Testzyklen, bevor die Daten durch die lokalen Einheiten vor Ort ins neue System übertragen wurden. Die Datenmigration aus dem Altsystem, einer Non-SAP-Lösung, wurde mit der Legacy System Migration Workbench (LSMW) durchgeführt. cbs leistete Unterstützung beim Go-live und After-Go-live-Support durch lokale Berater.

Methodik M-cbs

Bei dem aufwändigen Projekt kam die erfolgreich erprobte Methode M-cbs zum Einsatz. Die von cbs entwickelte Vorgehensweise sorgt für eine konsequente Prozess- und Phasenorientierung und ermöglicht es, ein globales Rollout-Vorhaben zu beherrschen und kosteneffizient zu gestalten. In diesem Fall erleichterte die Methode das Erstellen des Projektplans, der Prozesslisten, der Key-User-Dokumentation und der Offene-Punkte-Liste.

Mit M-cbs hat sich das Rollout-Projekt deutlich beschleunigt. Das neue Template wurde innerhalb von nur vier Monaten aufgebaut. Es umfasst die Module Vertrieb (SD), Materialwirtschaft (MM), Produktionsplanung und -steuerung (PP), Projektsystem (PS), Warehouse Management (WM), Qualitätsmanagement (QM), Finanzwesen (FI) und Controlling (CO). Das Template funktioniert dabei wie ein Baukastensystem, das ein definiertes Set von globalen Geschäftsprozessen, Prozessvarianten sowie gekapselte, in Europa erfolgreich implementierte Prozesse für verschiedene Geschäftsmodelle beinhaltet.

Wagner verfügt nun über ein SAP-Template, das speziell auf den Bedarf des Unternehmens zugeschnitten ist. Es besteht aus einem globalen Template mit SAP-Standards für Prozesse, Stammdaten und Reporting und spezielle, unternehmensweite Wagner-Definitionen.

Standardisierte und erprobte Prozesse

Die Wagner-Gesellschaft in Schanghai konnte ab dem ersten Arbeitstag sofort auf einem funktionierenden SAP-ERP-System arbeiten. Stefanie Stiefel, Director IT Applications: „Der Rollout nach China zeigt, dass es sich lohnt, mit einem Partner zusammenzuarbeiten, der über spezielles Know-how in der jeweiligen Zielregion verfügt." Andernfalls hätte es in der Phase der Kommerzialisierung nach dem Rollout zu nachträglichem Aufwand kommen können. Dies konnte vermieden werden.

Wagner hat ein erstes, wichtiges Etappenziel erreicht. „Das wachsende Geschäft in China können wir durch standardisierte und erprobte Prozesse jetzt viel effektiver bearbeiten. Die neue, einheitliche SAP-Lösung ermöglicht es, die in China erzielten Kennzahlen weltweit zu vergleichen", erklärt Stefanie Stiefel. Wagner ist somit bei seinem ambitionierten Vorhaben, weltweit mit nur einem SAP-ERP-System zu arbeiten und dabei harmonisierte Stammdaten und standardisierte Prozesse vorzufinden, ein gutes Stück vorangekommen.

Außerdem hat das Unternehmen in puncto IT-Governance einen Schritt nach vorne gemacht. Künftig ist die IT besser steuerbar. Und die IT-Prozesse lassen sich noch konsequenter an der Unternehmensstrategie ausrichten. China bildet jedoch nur den Auftakt der globalen Rollout-Strategie. Wagner verfügt nun über eine solide Basis, um weitere Landesgesellschaften in die SAP-Strategie mit einzubeziehen. Das Projekt wird nach bewährtem Muster fortgeführt, weitere Template-Rollouts folgen. Das nächste Vorhaben an den Standorten in Denver und Chicago in den USA wurde bereits gestartet.

J. Wagner mit Sitz im baden-württembergischen Markdorf ist ein Hersteller von Anlagen zur Oberflächenbeschichtung mit Pulver- und Nasslacken, Farben und anderen flüssigen Materialien. Die J. Wagner GmbH ist Teil der Wagner Group, die mit 1.500 Mitarbeitern, 17 operativen Unternehmen und rund 300 Handelsvertretungen weltweit tätig ist.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 102

cbs Corporate Business Solutions

www.wagner-group.com



© Slokkete, Shutterstock.com

Einführung Fiori UX

Mehr als eine Oberfläche

Seit der Einführung im Mai 2013 ist viel in der Fiori-Welt passiert und spätestens seit dem Release 2.0 kann man von einer ausgereiften Technologie sprechen.

Von Otto Flake, SNP

Es beginnt im Mai 2013: Fiori wird damals als die Lösung vorgestellt, mit der das leicht angestaubte Bild der User-Interfaces komplett modernisiert und verbessert werden soll. Doch die Einführungsrate war relativ gering. Das lag einerseits an der sehr komplexen und aufwändigen Implementierung, andererseits an der Lizenzpflicht für jede einzelne Fiori-Applikation. Neue Technologien kämpfen mit Kinderkrankheiten, das war auch bei Fiori nicht anders. Wieso ist Fiori so wichtig? Fiori ist viel mehr als nur eine Oberfläche. Es ist die neue User Experience von SAP und somit als Oberflächentechnologie für alle Neuentwicklungen bei SAP strategisch gesetzt. S/4 Hana 1610 ist das erste Release, das mit einer holistischen Fiori User Experience ausgeliefert wird. Das bedeutet, dass für alle Module Applikationen in der Fiori UX verfügbar sind, auch wenn nicht jede App tatsächlich technisch eine Fiori-App ist, sondern beispielsweise auch ein SAP GUI HTML oder Web Dynpro Abap sein kann. Spätestens mit dem Ende des Mainstream-Supports für die Business Suite 2025 müssen sich Kunden mit Fiori auseinandersetzen. Unsere Erfahrung zeigt, dass eine frühzeitige Beschäftigung mit der Fiori UX und eine sorgfältige Planung der Einführung den späteren Go-live-Erfolg bestimmen. Nachfolgend zeigen wir eine Best-Practice-Vorgehensweise für die Einführung der Fiori UX auf.

Kunden müssen eine eigene User-Experience-Strategie entwickeln, die die Erwartungen der Stakeholder sowie zukünftige technologische Entwicklungen berücksichtigt. Der Zweck einer Strategiedefinition besteht darin, einen Plan zu entwerfen, der unter Berücksichtigung der aktuellen zu der gewünschten zukünftigen Situation führt. Eine User-Experience-Strategie ist unweigerlich mit der Geschäftsstrategie verbunden, die sozusagen die Leitplanken für die UX-Strategie bildet. Die Ausarbeitung ist sehr wichtig und auf strategischer Ebene eigentlich schon ein Projekt für sich. Die einzelnen Phasen sind nicht starr in ihrer Reihenfolge, sondern dynamisch und werden oftmals iterativ durchgeführt.

Explore

Fiori und Fiori UX sind neue, noch unbekannte Themen. Zu Beginn eines Projekts sollten Sie sich daher mit den verschiedenen Technologien, deren Möglichkeiten und Einsatzszenarien vertraut machen. Dabei lohnt es sich, einen Blick in die Fiori App Reference Library zu werfen. Über sie bekommen Sie ein erstes Gefühl dafür, welche Applikationen für die unterschiedlichen Module und Anwendergruppen bereits zur Verfügung stehen. Dann ist eine Bestandsaufnahme der Ist-Situation im Unternehmen wichtig, zu der neben der Analyse der Anwendergruppen auch eine vollständige Erfassung der eingesetzten Technologien und Oberflächen gehört. In einzelnen Design-Thinking-Workshops wird erarbeitet, welche derzeitigen Lösungen in Zukunft durch neue ersetzt werden sollen und wo die UX verbessert werden kann. Mit dem Mapping für Anforderungen, Bedürfnisse und Probleme der einzelnen Anwendergruppen auf UX-Elementen haben Sie bereits den Soll-Zustand nach Abschluss des UX-Projekts definiert. Sie müssen in der Planungsphase außerdem das Ziel des UX-Projekts festlegen und die KPIs, anhand derer Sie am Ende den Erfolg der Einführung messen können.

Create

In der Create-Phase wird die UX-Roadmap als Proof of Concept validiert. Es empfiehlt sich vor einem Proof of Concept zunächst mit Prototypen zu arbeiten und frühzeitig Anwender in Feedbackstudien mit einzubeziehen. Dafür bietet SAP das Tool Build an, das in der Cloud-Variante kostenlos

genutzt werden kann. Klassisch wird innerhalb des UX-Projekts jeder Technologie-Stream der UX-Roadmap als eigenes Projekt durchgeführt. So werden beispielsweise Z-Transaktionen prototypisch mit SAP Screen Personas optimiert, eigene Web-Applikationen in UI5 nachentwickelt und mobile Szenarien wie Leave Request auf Mobilgeräten evaluiert. Dazu gehört neben technischen Tätigkeiten, wie der Planung von Infrastruktur, Konfiguration der Systemlandschaft, Integration des Fiori Launchpad in der bestehenden Landschaft auch die Definition von UX-Tests zur Evaluation.

Am Ende der Create-Phase ist die UX-Roadmap so weit umgesetzt, dass in Iterationen getestet werden kann.

Evaluate

In der letzten Phase wird der Erfüllungsgrad des Soll-Zustands gemäß UX-Roadmap gemessen. Werden die UX-KPIs erzielt? Ist das Feedback aus den Anwendergruppen positiv? Falls nicht, durch welche Aktivitäten können die gesetzten Ziele erreicht werden?

Erfolgsfaktor Vorbereitung

Das vorgestellte Modell „Explore – Create – Evaluate" allein ist noch keine Erfolgsgarantie für die Einführung der Fiori UX, die letztlich einen Paradigmenwechsel bedeutet. Eine gute Vorbereitung ist erfolgskritisch.

Mit einer neuen Technologie kommen auch neue Tools auf die Anwender zu. Der klassische SAP GUI für Windows wird in der Power-User-Welt voraussichtlich noch eine Weile sein Dasein fristen, Fachanwender werden sich aber schrittweise an die Web-Welt gewöhnen und das Fiori Launchpad als zentralen Einstieg in ihre Arbeitswelt nutzen. Administratoren stehen Konfigurations-Tools wie der Launchpad Designer und der UI Theme Designer sowie entwicklungsseitig Tools wie SAP Build, die SAP Web IDE oder die Eclipse-Tools zur Verfügung. Es ist unbedingt ratsam, dass Sie sich frühzeitig mit den neuen Tools beschäftigen und Erfahrungen sammeln. Jedes Tool hat Vor- und Nachteile und nur Sie selbst können den für Ihre Administration, Konfiguration und Entwicklung optimalen Prozess bestimmen.

Skill Set im Wandel

Einem Konglomerat aus SAP UI5 im Frontend, OData Services und Abap RFCs im Backend ist es geschuldet, dass sich auch das klassische Entwickler-Skill-Set mit der Einführung von Fiori ändern wird. Abap spielt weiterhin eine wesentliche Rolle: Das Programmiermodell für Abap in S/4 wurde stark erweitert. Nichtsdestotrotz brauchen Entwickler jetzt auch Kenntnisse in Javascript, MVC-Pattern und ein Grundverständnis für moderne Webentwicklung. Der Weg von S/4 sieht auch vor, dass immer mehr Logik aus dem Applikationsserver in die Datenbank-Layer verlagert wird, was einen deskriptiven Entwicklungsansatz fördert.

Klein anfangen, groß planen

Sofern Sie nicht S/4 Hana 1610 im Einsatz haben, planen Sie für einen dedizierten Anwenderkreis eine überschaubare Anzahl an Apps. Starten Sie idealerweise auf einem geschäftsunkritischen System. Beispielsweise beinhaltet der Solution Manager 7.2 auch ein Fiori Launchpad – zum Üben und Kennenlernen der Berechtigungs- und Konfigurationseigenheiten von Fiori-Apps. Wenn sie den Big Bang planen und gleich alle Apps einführen wollen, zeigt die Erfahrung, dass das kein sinnvolles Modell ist.

Design Thinking

Design Thinking gibt es unter diesem Namen seit 1991, das Modell erlebt aber gerade insbesondere im SAP-Kontext seinen zweiten Frühling. Design Thinking versteht sich als Sammlung von Techniken verschiedener Disziplinen, die in Kombination die Erfolgswahrscheinlichkeit und Verlässlichkeit von nutzerzentrierten Ideen erhöhen können. Sie können den Design-Thinking-Prozess für Ihren Anwendungsfall entsprechend anpassen, verkürzen oder verlängern, je nach Zielsetzung. Der interdisziplinäre Charakter von Design Thinking und die offene Kommunikation werden Ihnen dabei helfen, Innovationspotenziale Ihrer IT-Lösungen zu identifizieren.

Fazit: Fiori-Revolution

In Projekte, die Benutzerschnittstellen optimieren, müssen Anwender beim Design der Zielplattform unbedingt miteingebunden werden, das Vorhaben wird sonst scheitern. Das, könnte man sagen, ist neben allen anderen komplexen Landschaftsthemen des Pudels Kern bei der Einführung von Fiori. Feedback zu den Prototypen, Iterationen der Designs und die Umsetzung des Feedbacks sind wesentliche Erfolgskriterien. Hören Sie auf Ihre Anwender, dann haben Sie Erfolg. Neben erheblichen Vorteilen für die Anwender sei hier noch eine Business-Case-Rechnung angeführt: User Experience ist keine Esoterik, und schlechte User Experience kann Sie viel Geld kosten. Jeder Click auf einen für die Prozesskette unnötigen Button verlängert die Prozesszeit, führt zu Abbrüchen, mindert die Datenqualität und löst letztlich nur Frust aus – die einzige Kennzahl, die sich nicht monetär bewerten lässt. Rechnen Sie mit dem Tool UX Value Calculator von SAP ein paar Szenarien durch – Sie werden sich wundern.

Veränderungen sind gut. Und wenn sie nicht gut sind, muss man sich trotzdem mit ihnen auseinandersetzen. Lernen Sie Fiori und seine Möglichkeiten kennen, bereiten Sie sich gut auf die Einführung vor und vergessen Sie nicht, Ihre Anwender einzubeziehen. Mit einer zuverlässigen Analyse im Vorfeld, einer gut ausgearbeiteten Roadmap, klug eingesetzten Hilfsmitteln und vor allem einem erfahrenen Partner an Ihrer Seite kommen Sie ohne Verluste durch die Fiori-Revolution.



Otto Flake ist Senior UX Consultant bei SNP Business Landscape Management.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 108

Enterprise Service Management



© Dmitrijs Mihejevs, Shutterstock.com

Mit CIO-Organisation in die digitale Transformation

Mit der Digitalisierung werden CIOs und IT-Leiter zu Treibern künftigen geschäftlichen Wachstums. Erfolgsentscheidend sind ein Paradigmenwechsel in der IT und eine ganzheitliche Servicierung von Unternehmen über ein Enterprise Service Management (ESM).

Von Harald Weickert, Bechtle



Harald Weickert ist CIO von Bechtle

Enterprise Service Management, ESM
Die Digitalisierung verändert Geschäftsmodelle, Unternehmen und Prozesse. Der CIO wird zum Treiber der Digitalisierung und Servicierung – und ein smartes Enterprise Service Management zu seinem wichtigsten Erfolgsinstrument.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 107

REALTECH
EMPOWER YOUR ENTERPRISE

Die Digitalisierung, verändert Märkte mit unglaublicher Geschwindigkeit. Mein Ziel ist es, digitale Veränderungen des Geschäftsmodells und weiteres Wachstum von Bechtle bestmöglich zu unterstützen. Aus diesem Grund überführe ich meine IT-Organisation konsequent in eine unternehmerische CIO-Organisation: weg von einem technisch-fokussierten Denken und hin zu einer konsequent wertschöpfenden Projekt- und Serviceorientierung.

Projekt- und service-orientiert denken

Bis 2020 wollen wir von derzeit mehr als 7700 Mitarbeitern an 70 Standorten in der DACH-Region und in 14 europäischen Handelsgesellschaften auf 10.000 Mitarbeiter wachsen und einen Umsatz von fünf Milliarden Euroerzielen. Die CIO-Organisation denkt den digitalen Wandel innovativ und mit einem geschärften Blick für optimierte Abläufe, Margen und Erträge des Business weiter.

Im Fokus: Mensch und Business-IT-Alignment

Bei Bechtle steht der Mensch am Anfang der digitalen Transformation, nicht die Technik. Nach einjähriger Vorbereitung, Konzeption und Veränderung haben wir die neuen Rollen der projekt- und serviceorientierten CIO-Organisation definiert und ausgerollt. Für ein enges Miteinander zwischen IT und den Businesseinheiten bei Bechtle, unseren internen Kunden, sorgt der Business Account Managers. Er fungiert als Ansprechpartner, der jeden Bedarf des operativen Geschäfts aufnimmt und in die CIO-Organisation trägt. Eindeutige Fachthemen werden direkt spezialisierten Teams zugeordnet. Ein Zweisäulenmodell aus Application Service Management (für Entwicklung, Management und Betrieb von Applikationen) und IT-Basis-Service-Management (für Data-Center-Betrieb, IT-Arbeitsplatz, Server und Netzwerk) stellt dabei Effektivität und Effizienz sicher.

Grundlegend wichtig ist und bleibt zudem der User Service & Support. Nur wenn die „Bei-mir-funktioniert-was-nicht"-Anrufe jeden Tag kompetent und gelassen geklärt werden, sind die internen Kunden zufrieden und vertrauensvoll. Dieses Vertrauen wiederum bildet die Basis für strategische und übergreifende Businessprojekte rund um Infrastruktur und Applikationen, die aus der CIO-Organisation heraus ein professionelles Projektmanagement-Team begleitet. Um heikle Themen wie Security und Governance, interne Organisationsthemen wie Lifecycle-Management und Innovationen kümmern sich außerdem spezialisierte Cross Division Services.

Mit ihrem neuen, zeitgemäßen Rollenverständnis als „Unternehmen im Unternehmen" übernimmt die CIO-Organisation bei Bechtle durchgängig Verantwortung und sorgt für ein maximales Business-IT-Alignment. Als agile, flexible und umsichtige Berater nutzen wir Enterprise Service Management als Hebel für eine beschleunigte Business-Performance durch die CIO-Organisation.

ESM beschleunigt Business-Performance

Mit End-to-End-Verantwortung und 360-Grad-Sicht auf das Business können nun die nächsten Stufen der digitalen Transformation starten: Prozessdigitalisierung und IT-Infrastruktur-Harmonisierung. Das ist natürlich aufwändig. Demgegenüber steht jedoch die historische Chance, mit digitaler Technologie mehr als jemals zuvor zur Wertschöpfung der Fachbereiche und Businesseinheiten und zum Wachstum von Bechtle beitragen zu können.

www.bechtle.com

Kommentar

Plädoyer für Informationshoheit

Das Eisberg-Paradoxon

80 Prozent aller Informationen sind unstrukturiert. Daran ändert auch SAP nichts! Was SAP-Anwendern fehlt, ist der 360-Grad-Blick auf alle Informationen und nicht nur auf die strukturierten.

Von Manfred Zerwas, SER



Manfred Zerwas ist geschäftsführender Gesellschafter der SER-Gruppe.

Mit Informationen verhält es sich wie mit Eisbergen: Nur rund 20 Prozent befinden sich sichtbar über Wasser. 80 Prozent aber liegen versteckt darunter. Diese Analogie belegt das Dilemma von Unternehmen, die strategisch ausschließlich auf SAP und rudimentäre Archivlösungen setzen. Nur circa 20 Prozent der erzeugten Informationen, sogenannte strukturierte Daten, sind für sie sicht- und nutzbar, analog zum Eisberg – ein Paradoxon! Das birgt Risiken im täglichen Geschäft und kollidiert mit der digitalen Transformation vieler Geschäftsmodelle.

Das Informationsmanagement ausschließlich auf SAP zu bauen ist ein Traum, der bis heute nicht in Erfüllung gegangen ist. SAP-Systeme basieren auf strukturierten Datenmodellen und adressieren vor allem Transaktionen sowie End-to-end-Prozesse. Die technologischen Anforderungen von Dokumentenmanagement und Archivierung finden sich hier nicht wieder. Deshalb sind DMS-Funktionen meist nur schwach ausgeprägt. Jeder Anwender, der schon einmal versucht hat, in einer Standard-Anlagenliste SAP-Belege zu finden, kann davon ein Lied singen – von Non-SAP-Dokumenten ganz zu schweigen. Der SAP Business Workflow lässt nur SAP-User am Prozess teilnehmen. Die gleichberechtigte Existenz eines ECM auf Augenhöhe mit SAP hat berechtigte Gründe.

In vielen Unternehmen existieren neben SAP Hunderte weiterer Business-, E-Mail- und Office-Anwendungen, die Tag für Tag Informationsmassen erzeugen. Alle diese datenzentrierten Anwendungen haben eines gemeinsam: Sie offenbaren Schwächen in der Handhabung unstrukturierter Daten, zumeist Texten in Form von Verträgen, Korrespondenz etc. Darüber hinwegzuschauen ruft die Anwender auf den Plan: Die Medienbrüche und Informationssilos bringen sie auf die Barrikaden. Ohne Dokumente lassen sich Entscheidungen nicht treffen, Sachverhalte nicht klären und Vorgänge nicht abschließen.

Neben ERP hat sich mit ECM längst eine vergleichbare Technologie etabliert, die den unter Wasser liegenden Informationen ein Gesicht gibt. Mit Volltext und Content Analytics ist das möglich. Doch so wie bei ERP gilt auch für ECM: Nicht überall, wo ECM draufsteht, ist auch ECM drin! Viele unterschiedliche Angebote werden offeriert – von schlanken Archiven über abteilungsbezogene DMS-Anwendungen für das Vertragsmanagement und die Rechnungseingangsverarbeitung bis hin zu vollständigen ECM-Systemen.

IT-Entscheider lassen sich nicht mehr durch einseitige Herstelleraussagen zu schnellen Investitionen in schlanke, aber „dumme“ SAP-Archive verleiten, die lediglich transaktionsbegleitend Dokumente mit SAP verknüpfen. Die Mär des mit unnötigen Funktionen überladenen ECM-Systems ist Unsinn, da die Skalierbarkeit der Funktionen und Module alle Einstiegsszenarien zulässt, auch die eines schlanken Archivs, das allerdings perspektivisch zu einem vollständigen ECM ausgebaut werden kann.

Neben der funktionalen Beschränkung rudimentärer Archive birgt die Abhängigkeit von SAP Risiken: Bei einem reinen, schlanken SAP-Archiv ist der Dokumentenzugriff nur über eine SAP GUI möglich. Ohne SAP-Lizenz „no way“. Alle Nicht-SAP-Anwender sind quasi ausgesperrt! Die Stilllegung eines SAP-Systems ist im Hinblick auf künftige Betriebsprüfungen nicht möglich, da durch Abschaltung der Zugang zu den archivierten Dokumenten verloren geht. Bei Firmenübernahmen, wo mehrere SAP-Systeme konsolidiert werden müssen, wird das kostspielig: Die Wartungskosten laufen weiter!

Mehrere Archive unterschiedlicher Hersteller gleichzeitig zu betreiben, ist heute noch gang und gäbe. Es schadet, weil eine große Anzahl der Informationssilos die Arbeit der Anwender erschwert und einer funktionsübergreifenden Zusammenarbeit im Wege steht. Zusammenhängende Informationen lassen sich nicht in einen gemeinsamen Kontext bringen. Ein 360-Grad-Blick ist nicht möglich. Ein ECM-System wie Doxis4 von SER schafft Informationshoheit und muss in der Digitalisierungsagenda ganz weit oben stehen. Nur so lassen sich Informationen, Prozesse und Menschen in Einklang bringen. Wer seine Shortlist zusammenstellt, findet in den Quadranten und Waves der weltweit unabhängigen Analysten Gartner und Forrester alle marktrelevanten ECM-Systeme. SER ist als einziger deutschsprachiger Hersteller gelistet.

www.ser.de

Procurement

Strategischer Einkauf als Innovationstreiber

„Beschaffung“ bezeichnete bis in die 90er fast ausschließlich transaktionale Aspekte und taktisch-operative Funktionen. Die Einkaufsabteilungen waren ausführende Organe zur Abdeckung der Bedarfe der Geschäftsbereiche: Es galt und gilt, deren Bestellungen rechtssicher und richtlinienkonform abzuwickeln.

Von Marcell Vollmer, Ariba

Der Aufgabenbereich hat sich immer mehr erweitert: Es wurde erkannt, dass der Einkauf einen immer höheren Wertbeitrag liefern kann, wenn die Einkaufsvolumina übergeordnet gebündelt werden und der Einkauf selbst stärker mit den Geschäftsbereichen zusammenarbeitet. Diese Entwicklung wurde zunächst getrieben vom Wunsch nach Kosteneinsparung. Der immer höhere Grad der Automatisierung des Einkaufs sorgte dann nicht allein für Kostenreduzierungen, sondern führte auch zur Freisetzung von Ressourcen, durch die immer mehr strategische Aufgaben wahrgenommen werden können, ohne dass Compliance und gültige Richtlinien vernachlässigt werden: Die „Beschaffung“ wurde sukzessive zum „strategischen Einkauf“ als Business Partner für alle Geschäftsbereiche mit den Zielen, einen hohen Wertbeitrag für das Unternehmen zu realisieren, Innovationen mit Lieferanten voranzutreiben und ein konsequentes Lieferanten- und Beschaffungsrisikomanagement zu betreiben. Eventuell wird die Veränderung der Rolle des Chief Procurement Officers so weit gehen, dass er in Zukunft als Chief Value Officer bezeichnet werden kann.

Durch diese veränderte Funktion gelingt es der Einkaufsabteilung heute, gemeinsam mit dem jeweiligen Geschäftsbereich Bedarfe nicht nur frühzeitig zu erkennen, sondern auch Innovationen zu entwickeln und Prozesse zu optimieren. Da der strategische Einkauf nun übergeordnet Einblick in alle Geschäftsbereiche hat, kann er Best Practices, die in einem Unternehmensbereich realisiert wurden, auch anderen Geschäftsbereichen für ähnliche Einkaufsvorgänge zur Verfügung stellen. Ein weiterer wichtiger Schritt ist die Rolle als Innovationstreiber: Durch Entwicklungs-Partnerschaften gelingt es dem Einkauf, gemeinsam mit den Geschäftsbereichen und den Zulieferern Innovationen zu generieren. Beispielhaft sind an dieser Stelle die Automobilindustrie und der Flugzeugbau, in denen solche Entwicklungspartnerschaften über viele Jahre praktiziert werden und die zahlreiche innovative Produkte und kundenorientierte Lösungen hervorbringen. Diese Erfahrungen gilt es nun zu übertragen auf andere Industrien. Hierbei wird der strategische Einkauf eine maßgebliche Rolle spielen.

Auch die Themen Risikomanagement und Corporate Social Responsibility (CSR) werden durch den strategischen Einkauf aktiv gefördert. Entlang der End-to-End-Supply-Chain muss sichergestellt werden, dass sich alle Zulieferer an die gleichen Regeln halten: dass nachhaltige Rohstoffe verwendet und Qualitätsvorgaben eingehalten werden, dass Kinderarbeit vermieden wird und eventuell benachteiligte Minderheiten gefördert werden. Fest steht: Die Rolle der Zulieferer wird immer wichtiger in der globalen Szene, in der sich Unternehmen heute befinden, und damit auch die Steuerung der gesamten Supply Chain, nicht zuletzt durch den strategischen Einkauf. Neue Trends in Zeiten der Digitalisierung der Geschäftswelt wie Industrie 4.0 oder Internet of Things werden durch den Einkauf gefördert, Geschäftsnetzwerke und Handelsplattformen strategisch zur Optimierung der Einkaufsaktivität und Reduzierung der Transaktionskosten genutzt.

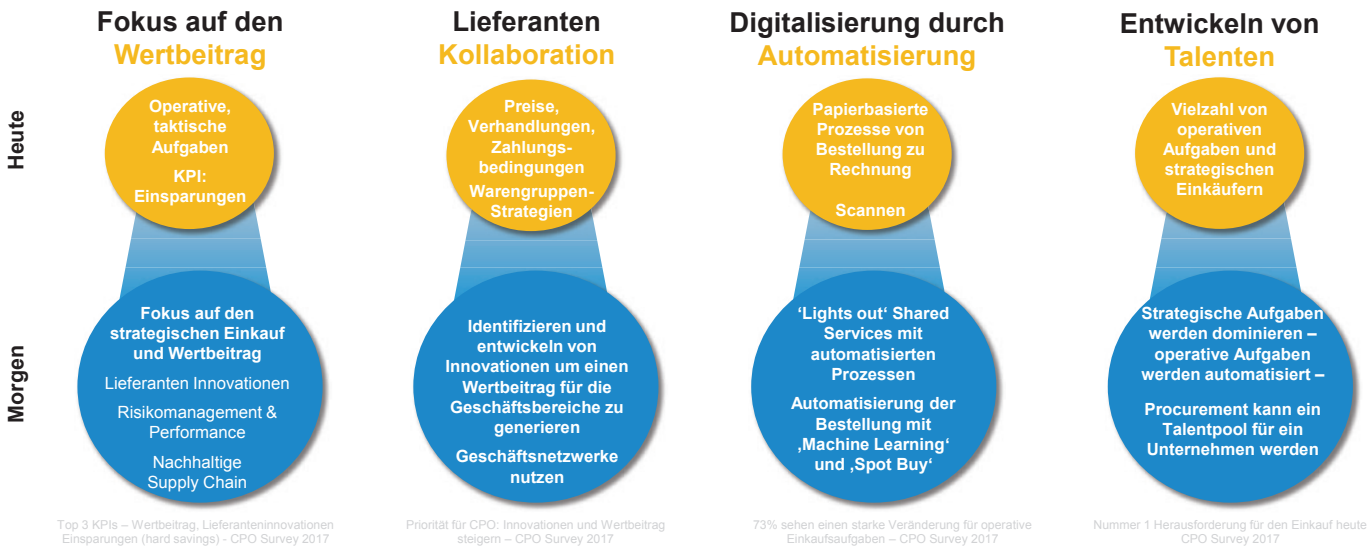
20 Prozent mehr Produktivität

Die Automatisierung nimmt nach wie vor einen hohen Stellenwert bei der Transformation der Beschaffung zum strategischen Einkauf ein. Um pro domo zu sprechen: Im Jahr 2012 hat SAP das Cloud-Handelsnetzwerk Ariba akquiriert und in das Unternehmen integriert – zu der Zeit war ich Global Chief Procurement Officer bei SAP. Mithilfe



Dr. Marcell Vollmer ist CDO und Senior Vice President bei Ariba.

von Ariba kann SAP heute ihren weltweit rund 300.000 Kunden nun komplette strategische End-to-End-Source-to-Pay-Lösungen anbieten. Ariba, wie der Name des Unternehmens lautet, optimiert von der Ausschreibung über die automatisierte Bestellung, die Rechnungsstellung bis hin zur Bezahlung sowohl beim Besteller als auch beim Zulieferer alle Bearbeitungsschritte und automatisiert den Gesamteinkaufsprozess. Die aktuelle Nachfrage der Kunden steigt stetig und der Trend zum Einsatz von Cloud-Lösungen nimmt stetig zu. Dieses umfassende Angebot erweitert SAP seit 2014 durch Fieldglass, mit dem das Management von temporären Mitarbeitern abgedeckt wird, und durch Concur, in dem der Reisebuchungs- und -abrechnungsprozess automatisiert ist. Für den internen strategischen Einkauf, der 2016 ein Volumen von 4,8 Milliarden Euro hatte, arbeitet SAP mit rund 6.000 Lieferanten auf dem Ariba-Netzwerk zusammen. Im gesamten weltweiten Ariba-Netzwerk,



Rolle des CPOs in der Zukunft – Chief Value Officer?

Distributive Trends der Industrie verändern den Einkauf nachhaltig.

auch außerhalb des SAP-Verbundes, bieten etwa 2,5 Millionen Lieferanten ihre Produkte an, das Transaktionsvolumen beträgt in den vergangenen zwölf Monaten über eine Billion US-Dollar. Zurück zu Ariba: Zur Zeit der Akquisition hatte SAP bereits etwa 50 Prozent der rund 800.000 jährlichen Rechnungen automatisiert. Bis heute konnte SAP den Automatisierungsgrad durch die volle Implementierung von Ariba Purchase Order Invoice Automation auf etwa 80 Prozent steigern. Als Endziel werden über 85 Prozent aller Rechnungen automatisierbar sein – 100 Prozent werden wir vermutlich nie erreichen können, etwa aufgrund unterschiedlicher steuerlicher oder regulatorischer Anforderungen in insgesamt 190 Ländern, in denen SAP aktiv ist – da muss man realistisch bleiben.

Ungeachtet davon wird sich der strategische Einkauf weiterentwickeln. Wir sehen derzeit schon, wie Warenlager ihren gesamten Einkauf automatisiert abwickeln. Weiteres Beispiel: Durch die 3D-Drucktechnik müssen mittel- und längerfristig Ersatz- und Produktteile nicht mehr aufwändig recherchiert und angefordert werden – sie gehen stattdessen bedarfsgerecht in Druck. Und Trends wie Industrie 4.0 machen es z. B. möglich, dass ein Flugzeug während des Fluges an die Bodenstation meldet, dass ein Ersatzteil ausgetauscht werden muss. So können alle vorbereitenden Arbeiten erledigt werden, noch weit bevor das Flugzeug in den Hangar rollt. Die Zeit am Boden wird dadurch erheblich kürzer. Solche Entwicklungen werden dafür sorgen, dass sich der strategische Einkauf dramatisch ändern wird und muss, damit er im Unternehmen der Zukunft weiter eine tragende Rolle einnimmt und auch unangefochten behält.

Solche Trends und Entwicklungen rechtzeitig zu antizipieren und in entsprechende Angebote für unsere Kunden umsetzen zu können, dabei nimmt unsere Zusammenarbeit mit der Hackett Group im Rahmen des Vendor Intelligence Programs (VIP) einen hohen Stellenwert ein. Hackett liefert uns durch die zahlreichen Studien und Surveys sowie das immense Datenvolumen und die Erkenntnisse aus vielen Hundert Beratungen die notwendigen Grundlagen, mit denen wir Lösungen für unsere Kunden im Automatisierungsbereich entwickeln und anbieten können. Dazu stellt Hackett auch Daten und Erkenntnisse über die einzelnen Industrien und deren unterschiedliche Bedürfnisse bereit, liefert also Vorlagen über Veränderungen und neue Anforderungen. Dazu kommt der Benchmark-Bereich, um Vergleichsdaten zu unterschiedlichen Industrien und Kunden zu erhalten. Hackett liefert unabhängige Belege dafür, wie Kunden ihre Performance steigern können, wie viel Zeit die Amortisation braucht und wie die Einführung realisiert werden kann.

Strategischer Einkauf als Personalmarketing

Klar ist: Bei all diesen geschilderten Entwicklungsschritten und der Verlagerung vieler Prozesse in die Cloud sowie durch das Internet of Things darf der Faktor Mensch nicht vernachlässigt werden. Intensive Schulung und Training sind notwendig, um die Mitarbeiter darauf vorzubereiten und sie zu motivieren, den strategischen Einkauf konsequent zu realisieren und seine Vorteile zu nutzen – intensives Change Management ist unbedingt notwendig. Es empfiehlt sich zudem, gemeinsam mit den Lieferanten Mitarbeiter-Workshops zu entwickeln und durchzuführen, um Einkaufsmodalitäten und -prozesse ganzheitlich so zu verbessern, dass alle Beteiligten davon profitieren. Das alles kostet Zeit und Geld, macht sich aber schnell bezahlt in einer messbaren Wertsteigerung für das Unternehmen. Dadurch wird der Einkaufsbereich auch immer attraktiver für potenzielle Mitarbeiter und kann zum besten Personal-Pool im Unternehmen werden: Es gibt keine bessere Abteilung, um einen umfassenden Überblick über das Unternehmen, das übergeordnete Geschäftsmodell und die Unternehmensstrategie zu erhalten. Das bietet den Mitarbeitern die Chance, nach einiger Zeit zu entscheiden, in welchen Geschäftsbereichen sie weiter aktiv sein wollen, um Karriere zu machen – solche eventuellen Wechsel wirken sich dann wiederum positiv auf die Funktion des strategischen Einkaufs als Business Partner der Geschäftsbereiche aus. Andererseits muss der strategische Einkauf selbst sehr flexibel sein: Die neuen Mitarbeiter verlangen flexible Arbeitszeiten, schnelle Interaktion und schnellen Informationsaustausch mit Kollegen und Führungskräften über mobile Geräte oder Social Media, im Idealfall mit sofortigem Feedback.

Fazit

Wir bei Ariba haben und werden auch weiterhin die künftigen Entwicklungen im strategischen Einkauf anführen und neue Technologien zielgerichtet entwickeln und selbst einsetzen – zum Nutzen des eigenen Unternehmens und vor allem zum Nutzen unserer Kunden.

www.ariba.com


© GlebStock, Shutterstock.com

SAP-Migration

Gute ICT-Provider tragen Teil des Risikos

Die Uhr tickt: 2025 läuft der Support für die aktuelle SAP Business Suite aus. Mindestens 50.000 SAP-Anwenderunternehmen müssen sich bis dahin für eine Alternative entschieden haben – etwa S/4 Hana, On-Premise oder aus der Cloud. Immer noch sind deutsche Unternehmen bei der Cloud zurückhaltend.

Von Stefan Bucher, T-Systems

Im November 2015 hat SAP mit S/4 Hana die nächste Generation seiner Business Suite auf den Markt gebracht. Die Wartung der alten Suite läuft 2025 aus. Mehr als 50.000 Unternehmen müssen bis dahin den Wechsel auf S/4 Hana vollzogen haben, wenn sie weiter bei SAP bleiben möchten. Und das ist nicht so einfach, wie es klingt. Der Umstieg von der aktuellen Business Suite auf S/4 Hana ist in etwa so komplex wie die Migration von R/2 zu R/3. Daher spricht SAP auch nicht von einem Upgrade, sondern von einer Konvertierung.

Für die neue Suite wurden nach Angaben von SAP über 400 Millionen Zeilen Code um- oder gänzlich neu geschrieben. Davon sollen die Geschäftskunden spürbar profitieren: Da S/4 Hana keine Stapelverarbeitung nutzt, können Unternehmen ihre Prozesse damit vereinfachen und diese in Echtzeit ausführen. Die In-memory-Datenbank macht's möglich. Die Bausteine „Transaktion" und „Analyse" sind nicht mehr getrennt voneinander, sondern in einem System integriert. Auch die Benutzeroberfläche von S/4 Hana kommt „intuitiver" als die der alten Business Suite daher und ermöglicht eine mobile Anwendung auf Smartphones und Tablets. So erhalten Anwender von überall Einblicke in Daten zur Planung, Ausführung und Simulation von Geschäftsprozessen.

Vorteile Cloud-Variante

Unternehmen, die sich für die Cloud-Variante von S/4 Hana entscheiden, nutzen kurzfristig und ohne große Anfangsinvestitionen eine Reihe weiterer Vorteile: geringere Wartungskosten, eine einfachere sowie schnellere Skalierbarkeit, eine größere Flexibilität und regelmäßige, automatisierte Updates.

Doch trotz dieser Vorteile sind viele Unternehmen beim Cloud Computing noch zögerlich. Laut einer aktuellen Studie von KPMG und der Hochschule für Technik und Wirtschaft in Berlin stehen zwei Drittel der Befragten dem Weg in die Cloud „konservativ" bis „sehr konservativ" gegenüber. Warum das so ist? Viele Firmen haben aufgrund des vermeintlich hohen Integrationsaufwandes und der Kostenunsicherheit Vorbehalte gegenüber der Cloud. Aus Sicht der Unternehmenslenker, die in Sachen Cloud Computing häufig Neuland betreten, sind diese Bedenken durchaus nachvollziehbar. Ein erfahrener Partner mit entsprechender Expertise in dieser Disziplin kann diese Bedenken jedoch nehmen.

IT-Transformation zum Festpreis

T-Systems verfügt über zehn Jahre Erfahrung im Cloud Computing und hat bereits mehr als 250 Transformationsprojekte erfolgreich für Unternehmen umgesetzt. Wir orchestrieren ein Ökosystem namhafter Anbieter und entwickeln Lösungen aus einer Hand – von der Private Cloud über die Public Cloud bis hin zur Hybrid Cloud, alle aus eigenen Rechenzentren betrieben und aufwändig abgesichert.



Dr. Stefan Bucher ist operativer Leiter der T-Systems IT-Division.

Heute betreuen wir die weltweit größte Cloud-Plattform für SAP. Das haben die Analysten von PAC in einem globalen Vergleich ermittelt: „Mit über 40 Millionen SAPS (SAP Application Performance Standard) und mehr als 2,6 Millionen produktiven SAP-Nutzern stellt T-Systems den Basisbetrieb und die weltweit größte Cloud-Hosting-Plattform für SAP-Landschaften." Außerdem sind wir der einzige von SAP zertifizierte Ende-zu-Ende-Service-Provider der Welt.

Aufgrund unserer großen Erfahrung können wir heute komplexe IT-Transformationen für SAP zum Festpreis anbieten. Der Vorteil für die Kunden: T-Systems übernimmt damit einen Teil des Transformationsrisikos. Dieses sogenannte „Cloudifier"-Angebot besteht aus verschiedenen Ende-zu-Ende-Leistungspaketen in T-Shirt-Größen von S bis XL. Es richtet sich an Unternehmen jeder Größe und folgt einem konsequent standardisierten Fabrikansatz. So vereinfacht der „Cloudifier" das Auslagern von Anwendungen in die Cloud und nimmt Unternehmen – dank seines Festpreismodells – die Bedenken vor unkalkulierbaren Kosten.

SAP wandert systematisch in die Cloud

Doch wie läuft eine SAP-Migration mithilfe des „Cloudifier" konkret ab? Die IT-Transformation besteht aus drei Phasen:

Im ersten Schritt wird unter anderem analysiert, inwiefern sich durch S/4 Hana Unternehmensprozesse verbessern lassen, wie bestehende Applikationen cloudfähig werden und welche Cloud – Public, Private, Hybrid oder Multi – überhaupt die richtige ist. Anschließend findet eine Detailanalyse der IT-Architektur statt: Welche Daten liegen wo? Welche kundenspezifischen Anpassungen werden wirklich noch gebraucht? Wie ändern sich die Geschäftsprozesse? Und welche neuen Geschäftsprozesse werden durch S/4 Hana ermöglicht?

Dann erstellen wir eine verbindliche Transformations-Roadmap und kalkulieren die zu erwartenden Transformations- und Betriebskosten. Die bestehende SAP-Landschaft wird schließlich in der dritten Phase nach S/4 Hana transformiert und in die Cloud migriert – auf Wunsch auch in die Unternehmens-Cloud des Kunden.

Ebenfalls zum Angebot gehört das SAP Application Management zur Wartung, Pflege, Weiterentwicklung und Nutzerbetreuung. Dabei gelten für die einzelnen Module fest definierte Preise abhängig von der Größe der jeweiligen SAP-Landschaft und dem damit verbundenen Migrationsaufwand. Unternehmen, die nicht in die Cloud gehen wollen, unterstützt T-Systems beim Einführen einer On-Premise-Lösung.

Dass unser Angebot zur reibungslosen Cloud-Transformation hält, was es verspricht, bestätigten jüngst die Analysten der Experton Group. Für den „Cloudifier" haben sie T-Systems beim „Cloud Vendor Benchmark 2016" den Titel „Leader Germany" verliehen. Eine besondere Expertise wurde T-Systems auch bei der Migration von SAP-Anwendungen in die Cloud bescheinigt: Beim „Hana Vendor Benchmark 2017" erreichte die Telekom-Tochter in allen fünf Kategorien eine Spitzenposition.

Fazit

Dass vielen Unternehmen Transformationserfahrung fehlt, ist nicht ungewöhnlich. Wertvolle Unterstützung liefern erfahrene Outsourcing-Partner, die über umfangreiches Branchen- und Technologie-Know-how verfügen. Sie bieten zudem eine hochsichere Infrastruktur und ausgewiesene Transformationskompetenz. Damit wickeln sie den Wechsel von der SAP Business Suite auf S/4 Hana zuverlässig ab – und mit einer Cloud-Transformation zum Festpreis sogar jederzeit für den Kunden kalkulierbar. Eines der wenigen Angebote dieser Art am Markt ist der „Cloudifier".

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag ab Seite 109

T · · Systems ·

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.

www.e-3.de

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



4.0

Industrie 4.0 braucht neue E-Commerce-Modelle

Auf die vernetzte Fabrik und per Cloud kommunizierende Produktionseinheiten hat sich SAP längst eingestimmt. Die Lösungen der SAP Manufacturing Suite integrieren die ERP-Landschaft mit Produktionsprozessen des Industrie-4.0-Zeitalters.

Von Horst Werner, FIS



Horst Werner
ist Leiter FIS/Web Solutions bei FIS.

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 104

Die S/4-Hana-Architektur mit ihren extrem kurzen Zugriffszeiten ermöglicht eine Echtzeit-Kommunikation von Maschinen und Prozessen. So lassen sich völlig neue Fabrikarchitekturen entwerfen. Die Datenflüsse in Zeiten von Industrie 4.0 werden in allen Unternehmensbereichen komplexer. Weil Digitalisierung und Automatisierung so rasch voranschreiten, stehen Unternehmen vor der Herausforderung, alle neu entstehenden Daten und Informationen kompetent zu verarbeiten. Es gilt, die Datenströme in Echtzeit zu steuern und entlang der Wertschöpfungskette einzusetzen. Bislang getrennte Arbeitsprozesse verschmelzen dabei im modernen Handel und Industrieumfeld immer mehr: Der Maschinenpark der Produktion, das Verwalten von Wartungen und Bestellungen wachsen mit dem Vertrieb zusammen. Diesem stehen im Rahmen von Industrie 4.0 Informationen schneller und über die gesamte Wertschöpfung hinweg zur Verfügung, sodass er Kundenwünsche bedarfsgerecht steuern kann. Aus dem Anstieg der Plattformen und potenziellen Verkaufskanäle resultiert ein höherer Informationsstand der Interessenten. Sie treffen entlang der Customer Journey wesentlich eher auf Marken und Produkte. Im Vertrieb steigen daher die Anforderungen an eine moderne und vor allem effektive Infrastruktur. Neue Lösungen und innovative ERP-Systeme für den Versand sind gefragt, kombiniert mit integrativen Lösungen wie Hybris Commerce oder Hybris C4C. Hybris als Omni-Channel-Lösung ist die Chance für diese immer bedeutendere Vertriebsform und unterstützt zeitgleich die kanalübergreifende Strategieentwicklung und Konzeptionierung. Vor dem Hintergrund von Industrie 4.0 wird es Unternehmen damit ermöglicht, einen über alle Vertriebskanäle hinweg einheitlichen Markenauftritt zu schaffen.

Omni-Channel-Commerce versetzt Unternehmen in die Lage, ihre realen Geschäftsprozesse weniger komplex zu machen. So bauen sie ihr Geschäft aus und erhöhen die Vertriebseffizienz. Vor allem Vertriebsabteilungen von Unternehmen aus der Fertigung, wo Industrie-4.0-Szenarien naturgemäß am stärksten verbreitet sind, können ihren Firmenkunden damit Einkaufserlebnisse verschaffen, wie sie es aus dem B2C-Bereich gewöhnt sind.

Das Zauberwort Omni-Channel mögen viele noch mit dem Consumerbereich konnotieren. Das Szenario ist vertraut: Man stöbert im Printkatalog, lässt sich dann im stationären Handel beraten und bestellt noch in der Filiale über den Online-Shop, weil die passende Größe gerade nicht am Lager ist. So entsteht ein nahtloses und abgestimmtes Einkaufserlebnis über alle Kanäle hinweg, stationär und auf dem Smartphone, on- wie offline. Diese Verzahnung der Vertriebskanäle funktioniert mit einem Werkzeug wie Hybris ebenso für fertigende Unternehmen. Im E-Commerce-Shop als Frontend greift der Kunde auf den Ersatzteilkatalog zu, zoomt ihn auf und stellt sich seine Maschinenteile mittels integrierten Produktkonfigurators zusammen. Er recherchiert selbstständig im Teilekatalog oder der Zeichnung, prüft Verfügbarkeit sowie Preis eines Teils, legt die ausgewählten Ersatzteile im selben Arbeitsschritt im Warenkorb ab und die Bestellung ist abgeschlossen. Bestellungen gibt der Shop unmittelbar und ohne manuelles Zutun an SAP weiter – genauso, als hätte der Innendienst den Auftrag erfasst. Verbunden mit einem elektronischen Archivsystem für digital unterschriebene Lieferscheine, Rechnungen und weitere Kundendokumente können Kunden über die Plattform ihre gesammelten Belege der Vergangenheit einsehen.

Shopsysteme – auch für die Fertigung – gibt es viele, die in der Vergangenheit vor allem von Werbeagenturen entwickelt wurden. Vielen mangelt es an der Möglichkeit, mit SAP zu kommunizieren, auf Daten für die Preisfindung zuzugreifen oder Stücklisten aufzulösen. Diese Verbindungen müssen über aufwändige Sonderintegrationen hergestellt werden. Daher empfiehlt es sich für SAP-Anwender vor dem Hintergrund von Industrie 4.0, hier auf die E-Commerce-Lösungen aus Walldorf zurückzugreifen.



IT-Security

Löschen und Sperren personenbezogener Daten im SAP HCM

Wer dem Informationsfluss zur aktuellen Rechtslage bezüglich Löschen und Sperren von personenbezogenen Daten folgt, wird unweigerlich zur Business Function SAP ILM und der Frage der Realisierbarkeit von Datenschutzaspekten in SAP Systemen geführt.

Von Björn Meeder, IBS Schreiber

Geht man den aktuellen Entwicklungen zum Thema näher auf den Grund, so steht man der am 25. Mai 2018 anzuwendenden EU-Datenschutzgrundverordnung (DS-GVO) und dessen empfindliche Sanktionen bei Verstößen gegen den Datenschutz gegenüber. Grundsätzlich sieht die DS-GVO, wie das Bundesdatenschutzgesetz (BDSG) auch, die Berichtigung und Löschung von personenbezogenen Daten vor. Eine zeitlich unbegrenzte Aufbewahrung solcher Daten ist nicht zulässig. Solange weitere gesetzliche, tarifvertragliche oder innerbetriebliche Vorgaben zur Aufbewahrung von personenbezogenen Daten und Unterlagen vorliegen, sind die Daten jedoch noch nicht zu löschen sondern lediglich zu sperren. Mit den erprobten Möglichkeiten des Retention Managements lassen sich personalwirtschaftliche Sachverhalte über das SAP ILM abbilden und unter in der Praxis auch gesetzeskonform umsetzen.

Vorerst gilt es jedoch sich einen strukturierten Überblick aller verarbeiteten personenbezogenen Daten im SAP HCM zu verschaffen. Hierfür sollte ein Löschkonzept ausgearbeitet werden, welches die Rechtsvorgaben des Datenschutzes sowie weiterer gesetzlicher Auflagen berücksichtigt und in Art und Umfang transparent den Umgang mit solch sensiblen Daten regelt. Das Löschkonzept stellt sowohl die ideale Ausgangslage für die Identifizierung von zu sperrenden Daten i.S.d. Paragraf 35 BDSG, als auch für die Umsetzung des Customizing im SAP ILM dar.

Dem ILM liegt technisch ein Regelwerk zugrunde. Hier werden die definierten Aufbewahrungsfristen je Infotyp in das SAP System übernommen und analog zum Löschkonzept abgebildet. Vereinfacht ausgedrückt müssen die minimalen und maximalen Aufbewahrungszeiten pro Infotyp, also pro Archivierungsobjekt, hinterlegt werden. Dies nimmt in der Praxis schnell komplexe Formen an. Immer dann, wenn die Aufbewahrungsregel an weitere Bedingungen geknüpft werden muss, sind diese Kriterien im Regelwerk zu implementieren. Nach der Umsetzung des SAP HCM-spezifischen Customizing kann je Archivierungsobjekt ein Entscheidungsweg entlang dieser Kriterien zur Ermittlung der korrekten Haltefrist eines Datensatzes durchlaufen werden. Das Regelwerk des ILM kann über die Transaktion IRM_CUST aufgerufen werden. Informationen zur Auslieferung der Business Function ILM und zum benötigten Systemstand lassen sich dem SAP-Hinweis 1600991 entnehmen. Hier erhält man auch Informationen zu Lizenzkosten bei Nutzung des ILM für HCM-Archivierungsobjekte und dessen mögliche Abdeckung über bereits bestehende ERP-Lizenzen. Die eigentliche Vernichtung von Daten wird mit klassischen SAP Basis Funktionalitäten realisiert. Hierfür existieren im SAP System entsprechende Programme. Über die Transaktion SARA, der Archivierungsadministration, werden je Archivierungsobjekt die zugehörigen Programme nacheinander abgespielt. Durch das Berechtigungsobjekt P_DURATION kann adaptiv die Sperrung von personenbezogenen Daten auf granularer Ebene einzelner Infotypen umgesetzt werden. Durch die Definition von Berechtigungszeiträumen kann der Zugriff auf Personalstammdaten in die Vergangenheit zeitlich eingeschränkt werden. Informationen zum Berechtigungsobjekt P_DURATION können dem SAP-Hinweis 2123631 entnommen werden. Ein datenschutzkonformes Löschkonzept kann in einem SAP System als Hybridlösung aus beiden Funktionalitäten realisiert werden. Im Gegensatz zur Erstellung des Löschkonzeptes sollte für das darauffolgende technische Umsetzungsprojekt die sukzessive Implementierung von Löschprozessen der 100%-Lösung vorgezogen werden. Zum einen existiert für einige wenige Standard-Infotypen noch kein finales Archivierungsobjekt, zum anderen sollte der fachliche Fokus auf den jeweils einzelnen Infotypen und dessen zugehöriges Archivierungsobjekt liegen, um nützliche Erkenntnisse in die Erstellung vereinfachter Löschregeln einfließen zu lassen.

www.ibs-schreiber.de



Björn Meeder
ist Auditor & Consultant SAP Security, SAP Certified Consultant HCM von IBS Schreiber.

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?



© alexei_TM, Shutterstock.com

Automatisch installiert und konfiguriert

Hana in drei Schritten

Viele Unternehmen beschäftigen sich aktuell mit der Migration auf Hana. Doch Deployment und Konfiguration sind mühsam. Wie lassen sich diese Schritte schneller und fehlerfrei erledigen? Hier kann Automatisierung die Prozesse optimieren, die Migration und das laufende Management unterstützen.

Von Thomas Bludau, Computacenter

Im Jahr 2025 endet der Mainstream-Support für die SAP Business Suite auf jeder Datenbank. Bis dahin scheint noch viel Zeit zu sein, doch bei der Migration zu Hana gibt es zahlreiche Herausforderungen zu beachten, von der Infrastruktur bis zu den individualisierten Applikationen. Je komplexer die gewünschte Zielumgebung ist, desto leichter schleichen sich Fehler bei der Konfiguration und dem Deployment ein.



Thomas Bludau
ist Senior Technology Specialist Consulting Services – Dynamic Datacenter bei Computacenter.

Gleichzeitig bringt Hana zahlreiche neue Funktionalitäten mit. Diese ermöglichen neue Anwendungen wie vor allem Big-Data-Szenarien, die mit Apache Hadoop aufzubauen sind. Dieses freie, in Java geschriebene Framework für skalierbare, verteilt arbeitende Software ermöglicht es, rechenintensive Prozesse mit großen, unstrukturierten Datenmengen auf Computerclustern durchzuführen. Viele Unternehmen müssen für die Installation von Hana auch ihre Infrastruktur erweitern und aktualisieren. Dabei ist doppelter Migrationsaufwand zu vermeiden.

Sind die grundsätzlichen technischen und organisatorischen Vorbereitungen getroffen, muss bislang für jeden Server und jede Umgebung die Hardware aufgebaut, das Betriebssystem sowie Hana installiert und konfiguriert, die Lösung validiert und angepasst sowie im laufenden Betrieb Maintenance und Wartung gewährleistet werden. Da auch diese Prozesse sehr aufwändig sind, ist jede Vereinfachung willkommen. Diese erreicht Computacenter mit dem Hana-o-Mat, einer Automatisierungslösung für Konfiguration, Installation und Validierung von Hana-Instanzen, welche die Zeit und den Aufwand für diese Schritte deutlich reduziert. Dabei handelt es sich um von OpenSource-Tools genutzte Methoden, die anhand ausgefüllter Excel-Dateien, der Preflight-Sheets, selbstständig Konfiguration und Deployment von Hana-Instanzen durchführen. Unternehmen müssen dafür nur drei Prozessschritte absolvieren.

1. Schritt: Die individuelle IT-Landschaft

Im ersten Schritt entwickelt der Kunde gemeinsam mit den Experten von Computacenter eine individuelle SAP-Landschaft für das eigene Unternehmen. Diese zukunftsorientierte Umgebung soll die jeweiligen Anforderungen optimal erfüllen. Dabei zeigen die Berater Möglichkeiten für die Automatisierung von Services auf. Dies umfasst auch eine mögliche Erneuerung der IT-Infrastruktur, etwa durch den Umstieg in die Public Cloud, die mitbedacht wird. Denn bei diesen Überlegungen und Planungen ist ein umfassender Überblick notwendig, um neben der reinen SAP-Umgebung in Zukunft beispielsweise auch Big-Data-Themen mit Hadoop abbilden zu können. Hier übernimmt Computacenter auf Wunsch das Design der komplexen Gesamtumgebung.

2. Schritt: Konfiguration nach Wunsch

In Schritt zwei werden in einem vorgefertigten Preflight-Sheet die relevanten Spezifikationen aller bestehenden Hana-

Umgebungen erfasst. Dabei muss der Kunde alle benötigten Parameter eintragen, bekannte Daten werden automatisch ergänzt. Zu diesen Parametern gehören zum Beispiel SAP-Systemname und -nummer, gewünschte Komponenten, Nutzungsart und IP-Adressen der Server. Beim ersten Ausfüllen der Excel-Sheets können die Berater bei Bedarf unterstützen, doch nach wenigen Wiederholungen funktioniert dies meist problemlos eigenständig.

3. Schritt: Vollautomatisiertes Deployment

Auf Basis der ausgefüllten Preflight-Sheets erstellt der Hana-o-Mat, ein von Computacenter entwickelten Algorithmus, die angestrebte Wunschkonfiguration voll automatisiert. Dabei übernimmt die Lösung die komplette Installation, Konfiguration und Validierung der Hana-Instanzen. Dies garantiert ein gleichbleibendes, transparentes Ergebnis über alle Umgebungen hinweg und verringert das Risiko durch menschliche Fehler deutlich.

Mehrwerte der Automatisierung

Durch diese automatische Lösung profitieren Unternehmen von zahlreichen Vorteilen. Dazu zählen vor allem Zeitersparnis, Kostenreduzierung, einfacheres, effizientes Management und weniger Fehler. Aber auch die Skalierbarkeit wird deutlich optimiert, da sich nun statt einzelner Server ganze Umgebungen mit wenigen Eingaben konfigurieren und installieren lassen. Dadurch erhalten Unternehmen auch eine garantierte Qualität. Da keine Änderung an einzelnen Servern mehr möglich notwendig ist, sind diese immer gleich aufgebaut und funktionieren identisch. So entfällt die Suche nach individuellen Fehlern einzelner Server durch falsche Einstellungen.

Die Installation ist automatisiert und verifiziert und erlaubt ein dynamisches Hinzufügen neuer Maschinen. Je komplexer die Umgebung, desto größer sind die Vorteile. So lassen sich bei ausgefüllten Preflight-Sheets zum Beispiel in nur vier Stunden 24 Maschinen aufsetzen. Entsprechend können Unternehmen mit Scale-up oder Scale-out-Architekturen, Hana System Replication oder Hochverfügbarkeitslösungen die volle Skalierbarkeit der IT-Umgebung erreichen. Dies erleichtert nicht nur das Konfigurationsmanagement im laufenden Betrieb, sondern auch den Aufbau von Entwicklungs- und Testumgebungen.

Dies gilt unabhängig von Hardware-Typen und Betriebsmodellen. Die Lösung funktioniert also auch in der Public Cloud auf Basis von AWS oder Azure, in der Private Cloud mit OpenStack, in hybriden Szenarien sowie on premise mit x-86-(64 Bit)-, VMware- und IBM-Power-Umgebungen auf Linux-Versionen von Suse und RedHat. Dabei werden die Module des Computacenter Hana-o-Mat in den Systemkonfigurations- und Orchestrierungstools Puppet oder Ansible abgebildet. Falls Unternehmen eine andere Hardware- oder Software-Umgebung für Hana nutzen wollen beziehungsweise andere Architekturen wünschen, können mit nur wenigen Anpassungen Änderungen durchgeführt werden. Demnächst wird die Konfigurationslösung voraussichtlich sogar als OpenSource zur Verfügung stehen.

Einen großen Vorteil bietet die Lösung auch für die Nutzung von Big-Data-Szenarien auf Basis von Hana und Hadoop, da sich über das Hana Deployment hinaus mit dem Hana-o-Mat ebenfalls das Hadoop Deployment automatisieren lässt.

Fazit

Mit Computacenter Hana-o-Mat erhalten Unternehmen eine weitgehend automatisierte Lösung für das Konfigurations-, Installations- und Validierungsmanagement von Hana-Instanzen. Dies reicht von der Entwicklung über Test und Deployment bis zum produktiven Einsatz. Darüber hinaus kann diese Lösung auch in weiteren Szenarien eingesetzt werden. Schon heute verbessert die Lösung zum Beispiel den Aufbau komplexer Big-Data-Szenarien mit Hadoop und Hana. So lassen sich Big-Data-Prozesse effizient auf einer gemeinsamen Datenbasis von Hana- und Hadoop-Clustern ausführen. Zudem soll in Zukunft auch das Deployment von SAP IQ und SAP Application Server möglich sein – mit einem einzigen Knopfdruck.

www.computacenter.com/de

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.

www.e-3.de

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



SolMan



Smartes Testen

Der SolMan stellt mit dem Business Process Change Analyzer ein Werkzeug zur Verfügung, das bezüglich des relevanten Testumfangs Licht ins Dunkel bringt. Damit ist der Weg in Richtung „smartes Testen“ geebnet.

Von Daniel Müller, Cpro Industry



Daniel Müller ist Senior SAP Consultant bei Cpro Industry.

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 103

Wer testet, ist feige? Mitnichten! Wer nicht testet, kennt den Business Process Change Analyzer (BPCA) als Teilfunktionalität des SolMan nicht – und auch nicht dessen unschlagbare Vorzüge im Rahmen der Optimierung des Testumfangs. Hiervon profitieren Prozessverantwortliche, Testmanager, Key User/Tester, die SAP-Basis, sämtliche Entscheidungsträger sowie die Endanwender. Und somit final die Prozessstabilität bzw. der SAP-Betrieb.

Denn: Wer wirklich smart Testen möchte, der benötigt solch ein Werkzeug. Und ganz gewiss sämtliche o. g. Akteure mit solidem Prozess-Know-how – vor allem, um die Ergebnisse des BPCA einzuordnen, insbesondere für den durch den BPCA definierten Testumfang und damit die definierten Testfälle. Hier liegt das Herzstück des BPCA.

Doch der Reihe nach: Wer kann den BPCA nutzen? Wie gestaltet sich der Weg dahin? Welche BPCA-Anwendungsfälle gibt es? Wie sieht das Ergebnis aus? Und welchen Nutzen ziehe ich hieraus? Und wieso gerade jetzt ein Artikel zum Thema BPCA, wo es diesen doch schon seit einigen Jahren gibt?

Letztere Frage zuerst: Mit SolMan 7.2 steht eine neu organisierte Lösungsdokumentation zur Verfügung. Lösung meint hier: Einheit aller Systeme inklusive Prozessdokumentation, Testfälle, ausführbare Einheiten ([Z-]Transaktion, [Z-]Report). Die Lösungsdokumentation kann nach Reifegrad unterschieden werden (Produktion vs. Wartung vs. Entwicklung/Sandbox). Dies ermöglicht eine inhaltlich trennbare Versionierung der Dokumentation.

Welche BPCA-Anwendungsfälle gibt es? Wie sieht das Ergebnis aus? Und welchen Nutzen ziehe ich hieraus? Die zentrale Fragestellung hinter allen Anwendungsfällen lautet: Welche geschäftskritischen Prozesse sind durch eine durchgeführte Änderung betroffen? Sprich, welche Prozesse sind (nach)zu testen, um die Prozessstabilität bzw. den SAP-Betrieb sicherzustellen? BPCA-relevante Änderungen können sein: SP/EhP-Upgrade, Aktivierung Business-Funktion, (Objekt in einem) Transportauftrag, ChaRM-Änderungsdokument inklusive Transportaufträge sowie Objektlisten. Allen BPCA-relevanten Änderungen gemeinsam ist: Sie müssen in einem Transportauftrag im Entwicklungssystem vorliegen. Das BPCA-Ergebnis ist eine Auflistung aller durch eine Änderung betroffenen Prozesse/Prozessschritte, das heißt der (nach)zu testende Umfang. Liegen hierzu keine Testpläne vor, können diese per Knopfdruck generiert und in der Test Suite abgelegt werden. Schneller geht nicht! Ist der initial durch den BPCA definierte Testumfang zu umfänglich bzw. in der verfügbaren Zeit durch die verfügbaren Ressourcen nicht abarbeitbar, stehen pragmatische Ansätze zur Testumfangsoptimierung zur Verfügung (zum Beispiel 75-prozentige Testabdeckung: 10 Testfälle vs. 90-prozentige Testabdeckung: 100 Testfälle).

Der Nutzen ist klar: eine erste Empfehlung zum (nach)zu testenden Umfang. Oft eine intellektuell nicht leistbare Aufgabe. Zudem ressourcentechnisch oft nicht abbildbar. Ein Review des jeweiligen BPCA-Ergebnisses durch einen Prozessexperten ist meines Erachtens unerlässlich. Denn: Wer den Nutzen des BPCA bewusst missverstehen will, sollte sich erst gar nicht auf die Reise machen.

Und damit zu den letzten Fragen: Wer kann den BPCA nutzen? Wie gestaltet sich der Weg dahin? In den Genuss des BPCA kommen aktuell SAP-Enterprise-Support-Kunden. Der Weg zur BPCA-Analyse gestaltet sich in groben Zügen wie folgt: Prozesse und Prozessschritte definieren und diese mit ausführbaren Einheiten hinterlegen, die BPCA-Konfiguration in dem solman_setup durchführen und sogenannte „Technical Bill of Materials“ (TBOM) je ausführbarer Einheit auf Basis UPL/SCMON-Daten im Produktivsystem generieren. Dann die Änderung in einen Transportauftrag packen, die BPCA-Analyse über diesen Transportauftrag laufen lassen, Ergebnis analysieren/interpretieren und gegebenenfalls Testplan hieraus erstellen lassen – fertig! Damit ist der Weg in Richtung „smartes Testen“ geebnet.


© Timofeev Vladimir, Shutterstock.com

CLOUD COMPUTING

Hana – eine fundamentale Zäsur

Viele SAP-Kunden betreiben umfangreiche, komplexe und über Jahre gewachsene SAP-Landschaften und sehen Hana als Chance, sich in die Zukunft zu katapultieren. Doch der Wechsel ist auch eine strategische, organisatorische und technologische Zäsur.

Von Michael Brecht, Allgeier

Es steht außer Frage, dass SAP mit der Hana-Technologie einen Paradigmenwechsel eingeläutet hat und dass dieser Technologie-Stack den Innovationsrhythmus der nächsten Jahre bestimmen wird. Jedoch sind die Auswirkungen eines Schwenks auf Hana immer noch nicht vollständig erfasst. Die Erschließung der erhofften Potenziale erfordert die massive Einbindung der Geschäftsbereiche. Die technologischen Möglichkeiten und Restriktionen verlangen das Eingrenzen und Abwägen der realen Optionen. Die neue Technologie fordert die Auseinandersetzung mit dem Humankapital der IT und gegebenenfalls der Neugestaltung der Wertschöpfungstiefe. Nehmen wir uns aber die Punkte einen nach dem anderen vor.

Hana bietet sich als leistungsfähige, durchgängige Plattform an, die den Weg in die digitale Zukunft ebnet. Letztere bedeutet aber radikale Anpassung der Prozesse (Digitalisierung) bzw. Schaffung neuer Geschäftsmodelle (digitale Transformation). Beides stellt einen fundamentalen Einschnitt in die Unternehmensorganisation dar, die diese neue Welt gestalten, leben und dauerhaft optimieren soll. SAP liefert eine lange Liste von Optimierungspotenzialen, die sich mit Hana erschließen lassen. Keines von ihnen ist jedoch ohne den Beitrag der Businessverantwortlichen realisierbar. Die Entscheidung, nicht nur mit Hana, sondern sogar in der Cloud zu arbeiten, bringt eine zusätzliche Herausforderung mit sich. Die Unternehmen erkaufen die schnelle Bereitstellung von Prozessfunktionalität mit dem Verzicht auf die fast uneingeschränkte Individualisierung „ihrer“ Software. Die quartalsweise wachsende Funktionalität muss eine Organisation erst mal „verdauen“. Der technologische Fortschritt wird mit dauerhafter, kreativer Unruhe in der Organisation erkauft. Nicht allein die Vielzahl der technischen Optionen, sondern auch der möglichen Kombinationen und Abhängigkeiten gestalten den Umstieg komplex. Welches System mit welchem Release ist zwingend notwendig? Welche Systeme bedingen sich oder schließen sich gegenseitig aus? Deckt das neueste Release heute schon alle genutzten Funktionen ab oder kommt das erst in der Zukunft? Welches ist das günstigste Lizenzmodell? Die Optionen reichen von einem Re-Design oder einer Re-Implementierung von Eigenentwicklungen bis hin zu der Frage nach der Nutzung des SAP-Standards. Der damit verbundene Planungshorizont geht weit über die übliche jährliche Betrachtung hinaus und erfordert eine langfristige Mittelallokation. Der technologische Fortschritt trifft auch die IT-Experten. Abap steht nicht mehr im Vordergrund, Java und JavaScript spielen eine immer wichtigere Rolle; in der SAP Cloud Platform sind sie z. B. zwingend vorgegeben. Allein der Aspekt der Services in der SAP Cloud Platform stellt einen Paradigmenwechsel dar, auf den sich interne wie externe Mitarbeiter einstellen müssen. Hinsichtlich der benötigten Skills gilt es, die Frage nach ausbilden, einstellen oder zukaufen zu beantworten. Und über allem noch der Spagat, den laufenden Betrieb in der „alten“ Welt aufrechtzuerhalten, während die Kompetenzen für die „neue“ aufgebaut werden. Es kann durchaus Sinn machen, das eigene Personal auf Funktionen mit hoher Wertschöpfung auszurichten und reine technische Kompetenz aus einem immer reiferen, kompetitiven Markt zu beziehen.

Hana hat das Potenzial eines wesentlichen Innovationstreibers. Um dieses Potenzial heben zu können, bedarf es einer intensiven Auseinandersetzung mit den Optionen. Wer sich einmal für die im jeweiligen Kontext passende Option entschieden hat, beginnt einen mehrjährigen Change-Prozess, der viele Bereiche einer Organisation betrifft. Vorbereitung und Planung sind dabei essenziell. Zusammen also ein strategisches Projekt, das man mit der notwendigen Weitsicht aufsetzen muss. Anforderungen, IT-Landschaften und eine Roadmap sind die Bestandteile, die es zu erarbeiten gilt. Das braucht Zeit, aber einmal richtig gemacht, steht danach der Fahrplan für die nächsten Jahre und alle Beteiligten wissen, was auf sie zukommt.



Michael Brecht
ist SAP-Berater und Projektleiter bei Allgeier. Seit 24 Jahren arbeitet er in den Bereichen Business Intelligence und Finanzen.

Cloud Computing ist das flexible und dynamische Bereitstellen von IT-Ressourcen, wie Hard- und Software an externe Serviceanbieter mittels Netzwerken.

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

ALLGEIER ES



© Michele Paccione - Shutterstock.com

Cloud, On-Premise oder Hybrid?

Wege in den digitalen Einkauf

Die digitale Transformation wird die wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse ähnlich stark verändern wie damals die industrielle Revolution. Auch dem SAP-basierten Einkauf steht eine massive Umgestaltung bevor.

Von Thomas Herbst und Tim Kollmeier, Apsolut

Die große Schlagkraft der Digitalisierung wird durch den Siegeszug der Smartphones belegt: Innerhalb weniger Jahre hat die Möglichkeit zur mobilen Kommunikation sämtliche Lebensbereiche der Nutzer verwandelt – ob es sich um Unterhaltungen mit Freunden oder Bankgeschäfte, den Konsum von Nachrichten oder Weihnachtseinkäufe dreht. Ähnliches ist nun auch in der Geschäftswelt zu erwarten: Hier sind es vor allem die Cloud-Lösungen, die die digitale Transformation vorantreiben. „Unternehmen müssen sich darauf einstellen, indem sie ihre Produkte, Dienstleistungen, Prozesse und Geschäftsmodelle neu ausrichten und die vorhandenen IT-Systeme und -Architekturen auf den Prüfstand stellen“, fordert Jean-Paul Wehrens, der beim IT-Beratungshaus Apsolut als Senior Partner die strategischen Einkaufsprozesse verantwortet und Mitglied der Geschäftsleitung ist. „Damit verbunden ist die Aufgabe, die Mitarbeiter und Geschäftspartner auf ihre künftigen Rollen und Aufgaben vorzubereiten und die Unternehmenskultur fit für den digitalen Wandel zu machen.“

IT wird zum Impulsgeber

Auch vom Einkauf verlangt die Digitalisierung eine Neuausrichtung. Dies betrifft unter anderem das Zusammenspiel mit der IT-Abteilung, wie Wehrens betont: „Mit dem Aufkommen der neuen Technologien wandelt sich die allgemeine Rolle der IT – weg vom bloßen Umsetzer, hin zum aktiven Ideengeber, Innovator und Mitgestalter der digitalen Einkaufsstrategie.“ Dies erfordert eine wesentlich intensivere Zusammenarbeit zwischen Einkäufern und IT-Abteilung, die durch gemeinsame Projektgruppen oder neu geschaffene Positionen etabliert werden muss.

Dabei kommen verstärkt Cloud-Services ins Spiel, weil sie eine schnelle, flexible und kostengünstige Umsetzung neuer Einkaufslösungen ermöglichen und damit ein wichtiger Baustein des digitalen Wandels sind. Damit sie ihr volles Innovationspotenzial entfalten, empfiehlt es sich, die Cloud-Dienste schrittweise in die vorhandenen Beschaffungsanwendungen zu integrieren und mit modernen On-Premise-Lösungen in hybriden Szenarien zu kombinieren, bis die Altsysteme komplett abgeschaltet werden können.

Im SAP-basierten Einkaufsumfeld sind es vor allem die Cloud-Dienste der neuen Echtzeit-ERP-Suite S/4 Hana und von Ariba, die als Wegweiser für die Digitalisierung gelten (S/4 Hana gibt es natürlich auch on premise). Wie und wann die neuen cloudbasierten Einkaufslösungen eingeführt werden, sollte jedes Unternehmen im Rahmen einer digitalen Roadmap klären, die mit der Unternehmens- und Einkaufsstrategie abgestimmt ist. Dabei sind mehrere organisatorische und technologische Aspekte zu bedenken.

Deadline 2025

Mit dem für 2025 angekündigten Wartungsende für die Releases der Kernanwendungen der SAP Business Suite 7 schlägt auch für SAP Supplier Relations-

hip Management 7.0 (SRM) die Stunde. Ab dann werden die Anwender nämlich nicht mehr mit regelmäßigen Enhancement-Packages und Sicherheits-Updates versorgt. Sie sollten daher rechtzeitig ein Konzept entwickeln, welche operativen und strategischen Einkaufsprozesse künftig mit welcher S/4-Hana- oder Ariba-Lösung abgewickelt und wann mit den einzelnen Transformationsprojekten begonnen werden soll. Dies gilt umso mehr in Hinblick auf das rasante Tempo, in dem S/4 Hana und Ariba derzeit weiterentwickelt werden: Wer sich der digitalen Transformation nicht rechtzeitig stellt, wird in kurzer Zeit abgehängt sein.

Mehr Leistung, weniger Kosten

Dabei bietet sowohl die Echtzeit-ERP-Suite S/4 Hana als auch Ariba den Einkaufsorganisationen eine Reihe von Vorteilen. Als Herzstück von S/4 Hana vereinfacht die In-Memory-Plattform Hana den Zugriff auf die Datenstrukturen erheblich, was zu deutlichen Performance-Steigerungen sowie besseren Möglichkeiten für Ad-hoc-Reporting, Analysen und Simulationen führt. Beim Einsatz des cloudbasierten Ariba-Netzwerks wiederum profitieren Unternehmen davon, mit ihren Lieferanten bei der Abwicklung von Angeboten, Verträgen, Bestellungen, Rechnungen und Zahlungen effizienter und effektiver zusammenarbeiten zu können. Mit mehr als zwei Millionen Beteiligten ist Ariba das weltgrößte Business- und Lieferantennetzwerk und stellt den Einkaufsorganisationen über Standardschnittstellen eine Reihe von Diensten bereit, um die gesamten Einkaufsprozesse zu digitalisieren und damit Zeit, Geld und Ressourcen zu sparen.

Nutzererlebnisse wie in der Consumer-Welt

Ein weiteres gewichtiges Argument für den Umstieg auf S/4 Hana und Ariba ist die neue intuitive Oberflächentechnologie SAP Fiori. Sie bietet den Einkaufsmitarbeitern einen vereinfachten, personalisierten Zugriff auf alle benötigten Beschaffungsfunktionen, und zwar mobil von jedem Endgerät aus. Die Apps werden in individuellen Launchpads in Kacheloptik integriert und ermöglichen Nutzererlebnisse, wie sie sonst nur aus der Consumer-Welt bekannt sind. Damit kommt SAP Fiori den Anforderungen gerade der jüngeren Anwender entgegen, die von den Kommunikationsgeräten und -Anwendungen im Unternehmen den gleichen Komfort erwarten wie bei der privaten Nutzung. Die Unternehmen selbst profitieren durch Fiori von beschleunigten Arbeitsabläufen und geringeren Kosten.



Tim Kollmeier ist Geschäftsführer und Gründer von Apsolut.



Thomas Herbst ist Geschäftsführer und Gründer von Apsolut.

Systematisches Projektmanagement

Bei der Einführung der neuen S/4-Hana- und Ariba-Funktionen für den Einkauf entscheidet eine strukturierte und effiziente Vorgehensweise über den Projekterfolg. Im ersten Schritt sollten in Zusammenarbeit mit den HR- und IT-Verantwortlichen alle Stakeholder identifiziert werden, die von den zu erwartenden Transformationsprojekten betroffen sind. Dazu gehören nicht nur die Einkaufs- und IT-Mitarbeiter, sondern auch Anwender aus anderen Fachbereichen und ausgesuchte Lieferanten. Die Stakeholder sollten gemeinsam – zum Beispiel in Workshops – an der Definition einer digitalen Strategie und einer daran ausgerichteten Einkaufsstrategie arbeiten. Daraus ergeben sich Handlungsfelder für die digitale Roadmap und die strategische Ausrichtung des SAP-basierten Einkaufs in den folgenden drei bis fünf Jahren.

Jean-Paul Wehrens empfiehlt den Unternehmen, dafür einen Beratungspartner an Bord zu holen, der umfassende Kompetenzen und Erfahrungen im Einkauf auf Basis von SAP und Ariba aufzuweisen hat: „Unserer Erfahrung nach schätzen die meisten Unternehmen ihren digitalen Reifegrad viel besser ein, als er tatsächlich ist. Hinzu kommt, dass viele SAP-Anwender derzeit stark verunsichert sind, auf welche Einkaufslösungen sie mittelfristig setzen sollen." Daher bietet sich die Zusammenarbeit mit externen Spezialisten an, die anhand systematischer Checklisten den digitalen Status quo ermitteln können. Nach Abschluss der Quick-Checks weiß dann jedes Unternehmen, wo es mit seinen Systemen, Prozessen, Mitarbeitern und Kollaborationsszenarien im digitalen Wandel gerade steht und welcher Transformationsbedarf vorhanden ist.

Change Management erforderlich

Um die betroffenen Mitarbeiter und Geschäftspartner auf die veränderten Rollen und Aufgaben vorzubereiten, sollte die Geschäftsleitung ein Change Management initiieren. Zentraler Baustein muss eine Kommunikationsstrategie sein, die auf die Unternehmens-, Einkaufs- und IT-Strategie abgestimmt ist. „Nur so lässt sich sicherstellen, dass der digitale Wandel zum Beispiel auch von den Mitarbeitern mitgetragen wird, die Neuerungen weniger aufgeschlossen gegenüberstehen", gibt Apsolut-Partner Wehrens zu bedenken. Eine weitere wichtige Aufgabe ist es, die Mitarbeiter darüber aufzuklären, welche Auswirkungen die Digitalisierung auf die vorhandenen Arbeitsplätze hat. „Nur wenn transparent gemacht wird, welche Stellen wegfallen und welche neu entstehen, kann sich eine Atmosphäre entfalten, die offen für den digitalen Wandel ist."

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

Apsolut
advanced processes & solutions



© Nemeziya, Shutterstock.com

An OpenStack kommen SAP-Anwender beim Cloud Computing nicht vorbei

Bei der Cloud-Nutzung geht ohne Open Source nur wenig. Insbesondere bei Cloud-Infrastrukturen oder der Verwendung von IaaS ist OpenStack mittlerweile schlicht das Maß der Dinge – auch für SAP. Und für SAP-Anwenderunternehmen ebenso.

Von Gottfried Welz



Gottfried Welz ist freier Autor und IT-Fachjournalist in Ostfildern bei Stuttgart.

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.

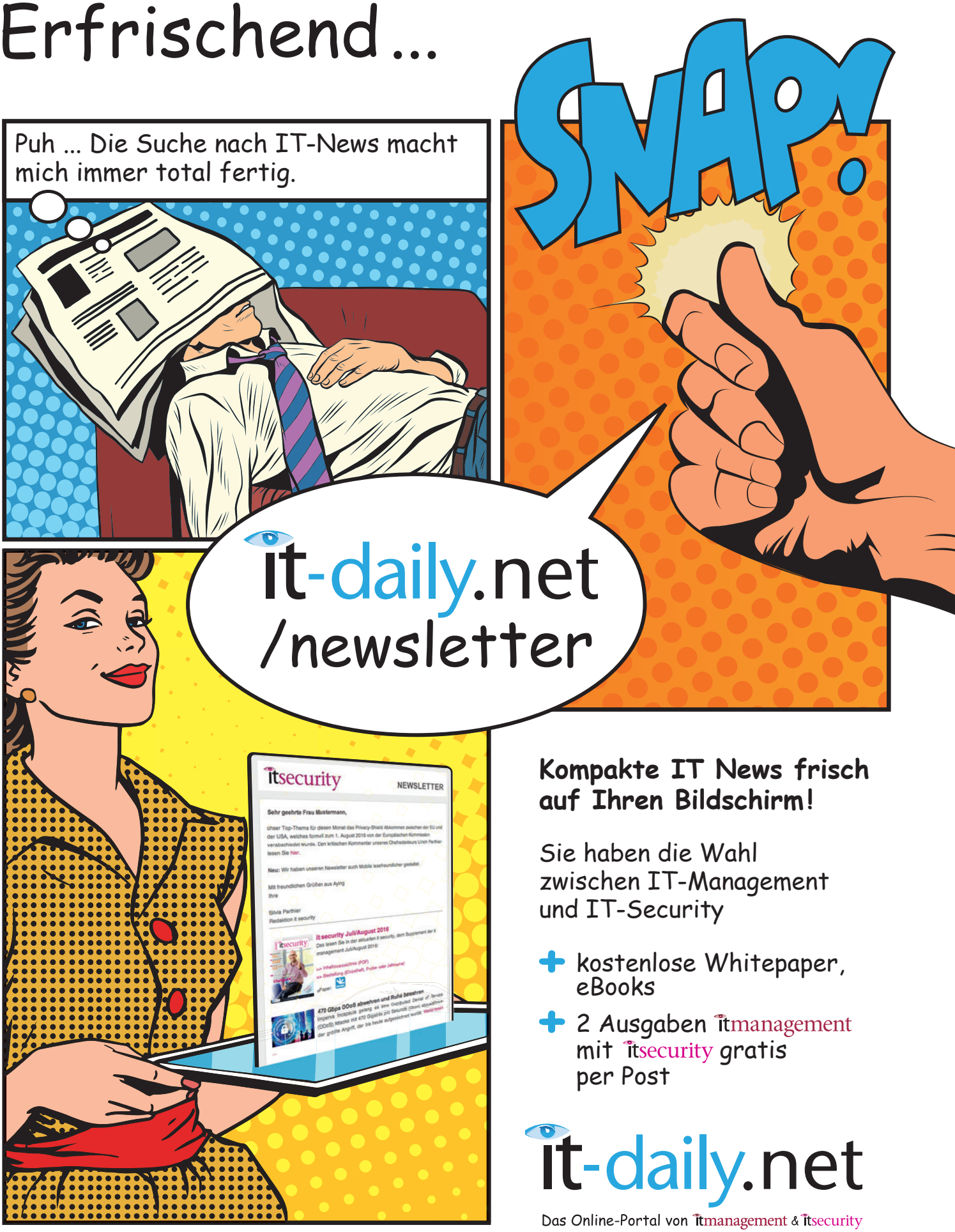
Es gibt eine ganze Reihe von SAP-Bestandskunden, die mit Open-Source bislang wenig am Hut hatten. Aber: Ohne es vielleicht zu wissen, nutzen sie quasi indirekt Linux, OpenStack, oder Cloud Foundry. Sei es, wenn sie auf die SAP Cloud Platform zurückgreifen. Sei es, wenn sie ihr Votum für Hana abgegeben haben und Rechnerleistungen sowie den Hana-Betrieb in Form von Managed-Cloud-Services von einem SAP-Hosting-Provider beziehen – für welche Zwecke auch immer. Mit Hana-Infrastruktur-Themen möchten SAP-Kunden vielleicht derzeit nicht so viel zu tun haben und greifen auf SAP-Managed-Services-Partner zurück. Etliche derartige Dienstleister, die im Kundenauftrag Hana-Systeme verwalten und managen, setzen OpenStack zur Bereitstellung von Infrastructure-as-a-Service-Leistungen (IaaS) aus ihrer Privat-Managed-Cloud-Umgebung ein. Das macht zum Beispiel die FIS ASP Hosting so, aber auch die Telekom – wobei auch Apps im Public-Cloud-Stil über die Telekom Cloud offeriert werden. Die Kerninfrastruktur-Basis hier ebenso: OpenStack.

Der Open-Source-/OpenStack-Zug fährt mit rasanter Geschwindigkeit, was die kürzlich abgehaltene Veranstaltung OpenStack Summit 2017 im Mai in Boston unterstrich. Es ist schlichtweg das Technologiemittel der Wahl, wenn es um Cloud-Infrastrukturen geht. Der OpenStack-Zuwachs laut den Veranstaltungsverantwortlichen in einem Jahr: satte 44 Prozent! Interessant auch die Info, dass OpenStack als einzige Technologie für alle Dimensionen von Hybrid-Clouds annähernd zu gleichen Teilen Verwendung findet: sowohl für Private Clouds, für Public Clouds wie auch für Managed-Cloud-Services. Zudem, so eine weitere Erkenntnis: Etwa 50 Prozent der Unternehmen der bekannten Fortune-Liste setzen derzeit OpenStack und damit Open Source ein.

Natürlich lässt jede Technologie oder darauf basierende Lösungen stetigen Raum für Verbesserungen, Weiterentwicklungen oder auch Innovationen. Das war ja in der IT schon immer so. Aufholbedarf bei OpenStack offenkundig derzeit: bei den Themen Zertifikate sowie Interoperabilität beim Multi-Cloud-Einsatz von OpenStack beispielsweise. Mit vernehmbar kritischem Unterton wurde auch bei der Veranstaltung auf den Umstand hingewiesen, dass die verschiedenen verfügbaren OpenStack-Distributionen unterschiedliche Funktionsumfänge aufweisen. Wohl deswegen, weil damit eine Vergleichbarkeit nur bedingt möglich ist. Ungeachtet dessen können OpenStack-Enterprise-Anwender auf ein permanent wachsendes OpenStack-Lösungsangebot (natürlich inklusive Support-Leistungen) für die unterschiedlichen Einsatzfelder zurückgreifen. So haben speziell zum erwähnten OpenStack Summit gleich mehrere Anbieter konkrete Produkte beziehungswese Weiterentwicklungen vorgestellt. Suse (Monitoring-Lösung) etwa, NetApp (Storage), Veritas (Security) oder Dell/Rackspace (eine Art Komplettlösung für den Private-Cloud-Einsatz) ebenso. Die große Bedeutung von OpenStack lässt sich auch daran festmachen, wie viele sogenannte Sponsoren es mittlerweile gibt und wer alles mit von der Partie ist. Sowohl aus der IT-Szene als auch anwenderseitig. Big Companies wie General Electric, AT&T, Verizon oder eben die Telekom zählen dazu. Andererseits – neben nicht ganz so bekannten Open-Source-Spezialisten – praktisch alle namhaften IT-Player. Von IBM, HPE oder Huawei bis hin zu Cisco, Fujitsu oder NEC. Aber auch eben SAP.

Mittlerweile dürfte es sich in der SAP-Community bis in die letzten Ecken rumgesprochen haben, dass der Walldorfer Softwarekonzern generell stark auf Open Source im Allgemeinen und auf OpenStack im Speziellen setzt. Und das sowohl intern wie auch als technologische Basis etwa für die Produkte oder Lösungen SCP, HEC oder für die Hana-basierte S/4 Cloud. Spannende Einblicke dazu gab es bei dem OpenStack Summit im Rahmen eines Vortrags von SAP-Experten über den OpenStack-Einsatz bei SAP. Auffällig allemal: wie groß und weitreichend sich die OpenStack-Enterprise-Nutzung beim Walldorfer Softwarekonzern zwischenzeitlich darstellt.

Erfrischend ...



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

IT Verlag GmbH • Rudolf-Diesel-Ring 21 • 82054 Sauerlach • Deutschland • www.it-daily.net • Tel.: +49 (0) 8104 6494-0 • Fax: +49 (0) 8104 6494-22



Linux

© dencg, Jan Martin Will, Shutterstock.com

SAP/SLES for SAP und Public Cloud: Amazon, Microsoft und Google geben Gas

Wer will, kann Infrastructure-as-a-Service-Dienste (IaaS), etwa Hana im Kombination mit Suse SLES for SAP Applications, gleich über drei Public-Cloud-Branchenschwergewichte bzw. Cloud-Plattformen beziehen: Amazon/AWS, Microsoft/Azure und Google/GCP.

Von Friedrich Krey, Suse Linux



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 108

SUSE We adapt. You succeed.

Das Cloud Computing ist in der SAP-Community auf dem Vormarsch. Geht es für Bestandskunden um den S/4-Umstieg oder die Hana-Nutzung ganz allgemein, steht auch immer die Frage im Raum: Cloud-Verwendung – ja oder nein? Und wenn ja, auf welche Weise? Ein Großteil hat dabei das Hybrid-Cloud-Computing im Blick. On-premise-Private-Cloud-Umgebungen hier, kombiniert mit Public-Cloud-Services dort. Wobei es auch Unternehmen gibt, die ihre komplette SAP-Infrastruktur in die Cloud zu einem Public-Cloud-Anbieter verlagert haben. War es anfangs ausschließlich Amazon mit AWS, so können SAP-Anwenderunternehmen heute Hana zusammen mit Suse Linux Enterprise Server (SLES) for SAP Applications in Form von IaaS-Public-Cloud-Diensten und gemäß Pay-per-Use-Modellen auch über MS Azure und die Google Cloud Platform (GCP) aus der Wolke zu beziehen.

Ausbau der jeweiligen SAP-Stacks

Suse forciert die Partnerschaften mit Amazon, Microsoft und Google in Sachen IaaS-Public-Services ebenso wie SAP. Es dürfte nur eine Frage der Zeit sein, bis sich die jeweiligen Hana-IaaS-Angebote miteinander auf Augenhöhe befinden. Allerdings wird jeder der Cloud-Größen versuchen, sich vom anderen zu unterscheiden. Derzeit hat AWS gegenüber Azure und GCP die Nase vorn, was den langen Technologiepartnerschaften zwischen SAP und AWS sowie Suse und AWS oder Suse und SAP geschuldet ist. So nimmt es nicht wunder, dass Amazon beispielsweise mit einem automatischen Hochverfügbarkeits-Failover mittels Cloud Watch oder mit einem breiten Angebot an Instanz-Typen und -Größen aufwarten kann. MS Azure demgegenüber will dadurch punkten, dass man eine Suite mit 4 TB für Hana- oder S/4-Instanzen anbietet. Bei AWS liegt die Obergrenze für virtuelle Hana-Maschinen derzeit bei 2 TB. Allerdings gehen Szenekenner wie etwa das US-SAP-Consulting-Unternehmen Bluefin davon aus, dass demnächst bei allen Plattformen das Angebot an Instanz-Typen und -Größen weiter ausgebaut wird. Hinzu kommen könnten auch SAP-Koppelungen mit existierenden oder etablierten Public-Cloud-Services, um den jeweils eigenen SAP-Plattform-Stack anzureichern und für Kunden noch attraktivere Angebote zu schnüren. Etwa durch die Kombination von Hana/Suse SLES for SAP Applications mit Cloud Dataproc (von Google für Big Data), mit Big Query (Analytics-Webservice von Google) oder mit HD Insight (Big-Data-Cloud-Service von Microsoft). Wie bei AWS und Azure wurde Hana von SAP für Google GCP zertifiziert und supportet. Mit der Google-Zertifizierung wird auch SLES for SAP (12 SP1 und SP2) inklusive HA-Funktionalität (Extensions) als On-Demand- sowie als BYOS-Image (Bring Your Own Subscription) auf den Google Compute Engines bereitgestellt – inklusive Support. Mit dem Eintritt von Google in den SAP-IaaS-Public-Cloud-Markt werden die Karten neu gemischt. Durch die verfügbaren Entwicklungsressourcen von Google werden Neuerungen bei der SAP-Nutzung auf der GCP sicherlich in kurzen Abständen folgen. Durch die SAP-Zertifizierung hat Google nachgewiesen, dass die GCP (inklusive der Google Compute Engines) ausgewachsenen Enterprise Workloads standhält. Man kann davon ausgehen, dass mit dem Google-Entree die Hana-Nutzung einen zusätzlichen Schub erfährt – sei es in Verbindung mit dem S/4-Einsatz oder anderen Hana-basierten SAP-Lösungen sowie bei der Verwendung von Hana als Full-Compliance-ACID-Database für die unterschiedlichsten Nutzungszwecke. Als empfohlenes und bevorzugtes OS für den Enterprise-Hana-Einsatz ist Suse SLES for SAP Applications mit von der Partie. So wie bei „SAP auf AWS“ und „SAP auf Azure“.

Kunden werden von dem sich verschärfenden SAP-IaaS-Public-Cloud-Wettbewerb profitieren. Weil sich Amazon, Microsoft und Google nichts schenken, ist davon auszugehen, dass eine Preissenkungsrunde der anderen folgt. Bei Amazon AWS war dies in der Vergangenheit schließlich stetig der Fall.

EFFICIENT EXTENDED ENTERPRISE

EXTRA

Juni 2017 E-3.de

CLOUD COMPUTING



DOAG Oracle & SAP DAY

19. Juni 2017 • St. Leon-Rot, nahe Heidelberg

- Neuerungen in den Installations- und Migrationstools der SAP
- Technical Monitoring Cockpit - die Schaltzentrale für SAP-Admins
- Oracle 12c Backup und Recovery mit RMAN
- BR*Tools

Jetzt **Ticket** buchen

www.doag.org/go/oraclesapday

DOAG



DOAG 2017 Exaday

20. Juni 2017 in Frankfurt

exaday.doag.org

Intelligente Wolken statt „German Angst“ vor der Cloud

Lange Zeit galt der deutsche Markt für Cloud-Anbieter als sehr herausfordernd. Die Skepsis, die die Debatte lange Zeit bestimmte, scheint mit hybriden Modellen und deutschen Serverstandorten verflogen zu sein. Nun präsentierte SAP die nächsten Schritte in eine intelligente Cloud-Zukunft, basierend auf KI und Machine Learning.

Von Robert Korec

Es ist noch nicht so lange aus, da lag der lange Schatten der NSA-Enthüllungen von Edward Snowden über dem Thema Cloud in Deutschland. Sicherheitsbedenken prägten die Diskussion. Andernorts, vor allem in den USA, war man risikofreudiger. Die Zurückhaltung hierzulande wurde als Beispiel der „German Angst“ belächelt. Der Begriff meint dabei die unbegründete, diffuse Furcht vor zukünftigen Entwicklungen und wurde bereits 1844 vom dänischen Philosophen Søren Kierkegaard in die philosophische Diskussion eingebracht. Anfang der 2000er-Jahre wurde damit die ablehnende Haltung Deutschlands zum US-amerikanischen Irak-Einsatz und Verbraucherschutzbedenken zu Gentechnik in der Lebensmittelindustrie kommentiert.

Cloud im Mittelstand angekommen

Durch die Vorsicht beim Cloud Computing drohte Deutschland in Sachen Digitalisierung und Ausbau von Industrie 4.0 im internationalen Wettbewerb zurückzufallen. Hier hat sich der Ausblick deutlich verbessert. Mittlerweile dürfte die Cloud-Nutzung auch im deutschen Mittelstand angekommen sein: Zwei von drei Unternehmen (65 Prozent) haben – laut einer Studie des Branchenverbands Bitkom und KMPG – in Deutschland im Jahr 2016 Cloud Computing eingesetzt. Im Vergleich zum Vorjahr ist der Anteil der Cloud-Nutzer in Unternehmen von 54 Prozent um elf Prozentpunkte angestiegen. Der nächste logische Schritt ist die Einbindung von Machine Learning und künstlicher Intelligenz. SAP hat bei der Sapphire in Orlando dazu intelligente Lösungen vorgestellt, die Unternehmen dabei unterstützen sollen, auch große Datenmengen effektiv zu nutzen. Das passiert, indem sie einen cloudbasierten Zugriff auf sämtliche Datenquellen ermöglichen. Die Anwendungen gewährleisten unternehmensweit einen besseren Einblick in geänderte Arbeitsabläufe und deren Optimierung. Intelligente Assistenten automatisieren zeitintensive, sich wiederholende Aufgaben. Mit S/4 Hana Cloud 1705 steht eine intelligente SaaS-basierte ERP-Lösung mit Kontextanalysen, digitalen Assistenten und Funktionen für maschinelles Lernen sofort zur allgemeinen Verfügung.

Cloud, IoT und künstliche Intelligenz

Des Weiteren soll durch eine Kooperation von Ariba und IBM auch die cloudbasierte Beschaffung auf eine neue Basis gestellt werden – mit künstlicher Intelligenz von IBM Watson. Mit den Gemeinschaftslösungen können Einkaufsorganisationen smartere und schnellere Entscheidungen entlang der gesamten Supply Chain treffen. Dem neuen SAP-IoT-Lösungsportfolio Leonardo kommt als digitales Innovationssystem dabei die zentrale Rolle zu. Leonardo stellt neuartige Technologien in der Cloud bereit. Für SAP-CEO Bill McDermott ist es, wie nicht anders zu erwarten war, die größte Innovation seit Hana.

Ob SAP-Bestandskunden diese Begeisterung teilen und wie schnell der deutsche Mittelstand auf die Verbindung von Cloud, IoT und KI setzt, bleibt abzuwarten. In der Vergangenheit ist man hierzulande mit der Kombination aus Innovationsfreude und Besonnenheit recht gut gefahren.



DIGITALISIERUNGS-TRANSPARENZ AUF KNOPFDRUCK

dot4 – der Information Hub für das digitale Zeitalter. Scannen Sie einfach Ihre IT-Infrastruktur: Netzwerk, Hardware und Software. Der digitale Reifegrad Ihres Unternehmens wird in wenigen Minuten transparent. Sie verfügen über die perfekte Infobasis für ein umfassendes Enterprise Service Management und die digitale Transformation. Automatisiert und sicher.

Jetzt kostenlos anmelden:

www.esm-dot4.de

powered by REALTECH

Enterprise Service Management

IT-Servicierung aus der Cloud



Peter Weisbach ist Geschäftsführer von Realtech und leitet die Bereiche Business und Innovation. Das Unternehmen zählt laut aktuellen Studien zu den Marktführern im ITSM- und ESM-Bereich.

CIOs und IT-Leiter können dem Wachstum ihres Unternehmens durch datengetriebene Geschäftsmodelle entscheidende Impulse geben. Ein Enterprise Service Management (ESM) aus der Cloud ebnet digitalen Wettbewerbsvorteilen den Weg.

Von Peter Weisbach, Realtech

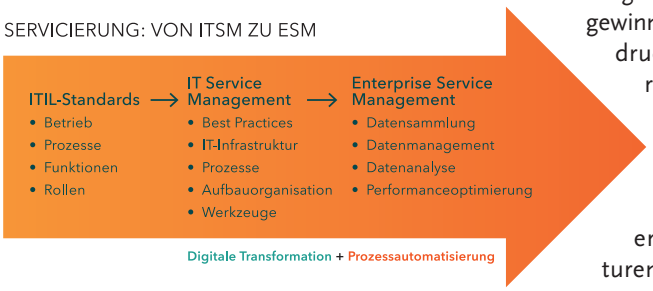
Im Zuge der Digitalisierung verschmelzen IT, Business und Technologie. Wer diese Bereiche ganzheitlich überblickt, kann viele Fragen einfacher beantworten, Geschäftsabläufe flexibler und effizienter organisieren, Innovationschancen schneller nutzen. Genau dieser Überblick fehlt vielen Unternehmen jedoch. Hier sind jetzt die CIOs und IT-Leiter gefordert: Sie haben die Aufgabe, ihre IT-Organisation weg von einem technischen Denken und hin zu einer wertschöpfenden Projekt- und Serviceorientierung zu führen. Ein unternehmensweites Enterprise Service Management (ESM) in der Cloud ist dabei Ziel und Mittel zum Zweck zugleich.

Von ITSM zum ESM

Das Fundament für ein ESM ist in vielen Unternehmen bereits gelegt. Mit einem IT-Service-Management (ITSM) sorgen sie für eine gut funktionierende IT-Infrastruktur und leistungsfähige IT-Services. Standardisierte Abläufe nach der IT Infrastructure Library (ITIL), Configuration Management Database (CMDB) und Servicekataloge gewährleisten eine zentrale Datenbasis und eine reibungslose Organisation: Der IT-Kundenservice ist hochwertig, die IT-Infrastruktur unter Kontrolle, Systeme und Anwendungen laufen stabil. So weit, so effizient.

Projekt- und serviceorientiert denken

Im digitalen Zeitalter reicht es nicht mehr, allein die Performance der IT-Komponenten im Blick zu haben. Das Wissen und die Erfahrungen aus dem IT-Servicemanagement sind auch für den Geschäftsbetrieb und die Business-Ziele wertvoll. Der Grund: Viele Prozesse in der IT ähneln in den Aufgaben und in der Ablauforganisation den Anforderungen der Fachabteilungen, beispielsweise im Personalwesen oder im Lieferantenmanagement. Die geschäftlichen Funktionen können von der Reife der IT-Service-Prozesse profitieren und ihre Abläufe nach dem Vorbild des ITSM optimieren, automatisieren und steuern.



Der Weg zum ESM

Zunächst muss klar sein, wie Geschäfts- und IT-Prozesse zusammenhängen. Das gelingt mit einem vollautomatisierten, agentenlosen Discovery-Prozess, der Hardware, Software und Schnittstellen im Unternehmen, die gesamte Netzwerk-Topologien detailliert abbildet. Besonders einfach geht das mit einer Lösung aus der Cloud. Unternehmen gewinnen damit praktisch auf Knopfdruck die notwendige Transparenz für ein abgestimmtes Business-IT-Alignment. CMDB-Datenmodell und Basiskonfiguration lassen sich automatisiert ermitteln, komplexe Strukturen der IT-Landschaft visualisieren. Das ermöglicht es, isolierte Systemelemente und Datenbestände zusammenzuführen und Redundanzen aufzuspüren. Nicht zuletzt gewinnt so das Controlling die notwendige Transparenz, um Optimierungspotenziale zu identifizieren. Discovery und Inventarisierung sind aber nur der Anfang. Eine zukunftsorientierte Lösung wie dot4 von Realtech stellt darüber hinaus das funktionale Framework für ein umfassendes ITSM und dessen Weiterentwicklung zum ESM bereit.

Digitale Transformation schafft Zukunft

Mit ESM und einer 360-Grad-Sicht auf IT und Business können Unternehmen die Herausforderungen der digitalen Transformation anpacken und in Wettbewerbschancen verwandeln. Prozessdigitalisierung und IT-Infrastruktur-Harmonisierung sind die Weichenstellungen für eine erfolgreiche Zukunft von Fachbereichen und Businesseinheiten – angetrieben von der Schubkraft digitaler Technologien.

Digitalisierungstransparenz auf Knopfdruck .4

Wie digital ist Ihr Unternehmen? Wo stehen Sie im Wettbewerb? Bestimmen Sie jetzt den digitalen Reifegrad Ihres Unternehmens. Mit dem Information Hub dot4. Schnell, sicher und kostenlos in der Cloud: **www.esm-dot4.de**

Diese 6 Aspekte sollten Sie bei den Zukunftsplänen für Ihr Business beachten

Laut einer aktuellen Studie der Boston Consulting Group verliert jedes vierte Unternehmen in Deutschland bei der Digitalisierung den Anschluss. Was können wir in Sachen Zukunftssicherung tun, um den Anschluss nicht zu verlieren? Aus unserer Erfahrung als IT-Experten für moderne Cloud-Lösungen haben wir für Sie 6 Aspekte zusammengefasst, die Ihnen bei der Zukunftsplanung helfen können:

1. Wer nach den Sternen greifen will, muss in der Wolke arbeiten

Vergessen Sie Ihre alte IT. Ihr Unternehmen braucht eine skalierbare IT-Plattform, die immer up-to-date ist. Wie können Sie Ihre Prozesse modernisieren und optimieren, wenn Sie dabei gleichzeitig an alten Strukturen festhalten? Das funktioniert etwa genauso gut, wie der Versuch, ein Smartphone aus Ihrem alten Nokia 3310 zu bauen. Raum und Freiheit für neue Ideen und Geschäftsmodelle finden Sie nur in der Cloud. Mit unserem Steckenpferd, der Cloud-ERP-Suite SAP Business ByDesign, rüsten Sie sich für die Zukunft. Sie stoßen in eine moderne Prozesswelt vor, mit klaren auf Sie abgestimmten Abläufen. Ihre Kosten sind transparent und überschaubar. Ob für 20 User oder für 1.000 – Ihre Investition zahlt sich aus. Sie agieren ohne Limit – obgleich wie mobil Ihre Mitarbeiter sind, auf welchem Kontinent sie arbeiten und welche Geräte sie nutzen. Sie wachsen? Die Lösung wächst mit. Sie haben alle Freiheiten.

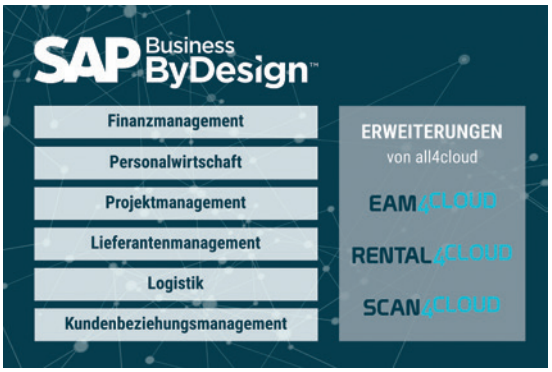
Nicht nur Software können Sie aus der Cloud beziehen – auch Ihren gesamten Arbeitsplatz oder die Pflege Ihrer Systeme! Schon einmal etwas von care4cloud oder dem 100 Prozent Cloud Full Service Paket gehört? Na dann ist es an der Zeit, Kontakt mit uns aufzunehmen!

2. Mobile ist kein nice-to-have mehr sondern unser Alltag

Mobile Szenarien sind keine Zukunftsmusik sondern Gegenwart. Die gesamte ERP-Suite kann von jedem Endgerät über den Browser aufgerufen werden. Die volle Kontrolle und gute Zusammenarbeit von überall aus in Projekten liefern die Apps Project Cockpit und Project to Go. Vielbeschäftigte Führungspersonen managen Ihre Genehmigungen von unterwegs mit Manager Approvals. Besitzen Sie ein Lager, können Sie es mit unserer Add-on-App scan4cloud verwalten.

3. Der Papierkrieg im Lager ist vorbei und es bricht eine neue Ära an ...

Ab sofort ergänzen wir SAP Business ByDesign um eine weitere elementare Komponente: die mobile Lagerverwaltung. Werden Sie statt Papierkrieger lieber Innovator und sorgen Sie mit unserer App für korrekte Daten, auf die fix zugegriffen werden kann. Ordnen Sie Tasks direkt den relevanten Mitarbeitern zu und sorgen Sie für eine schnelle Bearbeitung. Die Tasks werden direkt ins ERP übertragen und Ihre Bestände sind immer brandaktuell, denn die Rückmeldung von Warenbewegungen erfolgt stets zeitnah.



4. Ihre Instandhaltung ist ein bedeutender Teil Ihrer Wertschöpfungskette

Mit eam4cloud, unserem nahtlos in SAP Business ByDesign integriertem Add-on für Enterprise Asset Management planen Sie vorausschauend, kontrollieren in Echtzeit, reduzieren Stillstandzeiten und erhöhen die Produktivität. Die Mitarbeiter in der Instandhaltung agieren nicht mehr als vom restlichen Unternehmen losgelöstes Team sondern integriert in Ihre Geschäftsprozesse. So wird Ihre Instandhaltung zu Ihrem neuen Wertschöpfungspartner und hilft Ihnen bei der Differenzierung zum Wettbewerb. Decken Sie alle Facetten einer professionellen Instandhaltung ab: von der reaktiven, über die vorausschauende und zustandsorientierte bis hin zur vorhersagenden Instandhaltung.

5. Daten sind der Schlüssel zu Ihrem Erfolg

In der Cloud liegen Ihre Unternehmensdaten transparent und strukturiert für Sie bereit. Die perfekte Grundlage, um bspw. Ihre Fertigungs- und Instandhaltungsprozesse zu optimieren und Ihre Angebote zu revolutionieren. Das ist nur eines der vielen Beispiele für Möglichkeiten mit SAP Business ByDesign – denken Sie einmal daran, wie Sie außerdem mithilfe eines ausgeklügelten CRM, eines effizienten Projektmanagent-Tools und weiteren Features an Aufschwung gewinnen!

Unabhängig von diesem Aspekt gewinnen Sie mit SAP Business ByDesign die Herrschaft über den Zugriff auf Ihre Unternehmensdaten: im Falle Ihrer nächsten Betriebsprüfung (die definitiv elektronisch ablaufen wird – willkommen im Jahr 2017!) haben Sie die volle Kontrolle darüber, wer welchen Zugriff auf Ihre Daten hat und vermeiden unnötige Komplikationen.

6. Mietgeschäft ist Cloud-Geschäft

Mit dem Add-on rental4cloud sind Ihre Prozesse durchgängig integriert. So haben Sie die Kosten Ihrer Assets permanent im Griff. Auf Kundenwünsche reagieren Sie schnell, Ihre Ressourcen planen Sie flexibel. Ihre Kapazitäten lasten Sie optimal aus und Ihre Kunden erhalten immer Top-Leistungen.

ALL4CLOUD
EXPLORE FUTURE

all4cloud GmbH & Co. KG
Werner-Heisenberg Str. 7
68519 Viernheim
+49 6204 91492-00
info@all4cloud.de
www.all4cloud.de

Output Management aus der Cloud – Ist das denkbar?

Kaum ein Thema hat die IT-Welt in den letzten 20 Jahren so bewegt wie die Cloud. Die Vorteile einer weitgehenden IT-Auslagerung zu großen Dienstleistern und Pay-per-Use-Modellen liegen auf der Hand. Aber funktioniert die Abschaffung des Eigenbetriebs auch dort, wo definitiv weiter eigene Hardware benötigt wird: beim Drucken? SEAL Systems, ein führender deutscher Anbieter von Output Management Lösungen, beschäftigt sich seit Jahren mit diesem Thema.

Mal ganz ehrlich, die meisten IT-Verantwortlichen möchten sich mit dem Thema Drucken am liebsten überhaupt nicht beschäftigen. In unseren Gesprächen mit Kunden und Interessenten haben wir schon häufig den Slogan gehört „Mit dem Thema Drucken beschäftigen wir uns meist erst dann, wenn es nicht mehr funktioniert." Diese Einstellung wird durch den wachsenden Markt der Anbieter von Managed Print Services bestätigt, an den immer mehr Unternehmen alles rund ums Drucken auslagern.

Jetzt stellen Sie sich aber einmal vor, dass sie mit dem Thema Drucken überhaupt nichts mehr zu tun haben. Keine Print Server im Unternehmen, keine Probleme mit Druckprozessen... Das klingt gut, oder? Aber Sie glauben, dass das unmöglich oder allenfalls Zukunftsmusik ist? SEAL Systems hat schon vor Jahren begonnen, sich über dieses Thema Gedanken zu machen und schließlich in der Cloud eine effektive Möglichkeit gefunden, dieses Szenario Realität werden zu lassen. Demnächst bietet der Softwarehersteller aus Erlangen deshalb Output Management Lösungen aus der Cloud an – die Zukunft hat also schon begonnen!

Auslagerung der gesamten Druckprozesse

Cloud Printing macht Ihre Druckprozesse flexibel, kostengünstig und einfach. Und mit SEAL Systems sogar hardwareneutral. Wie das funktioniert? Abhängig vom gewählten Betreibermodell (Private Cloud, Hybrid Cloud oder Software as a Service) sind Sie in der Lage, Ihre gesamten Druck- und elektronischen Verteilungsprozesse aus SAP, Mainframe und Windowsapplikationen vollumfänglich auszulagern. Dabei wird aber nicht einfach nur die Software auf einem Cloud Server installiert. Ganz im Gegenteil: Sie erhalten zielgerichtete Managed Services. Das einzige was Sie tun müssen, ist den „Druckknopf" im SAP oder Windowssystem zu betätigen und das Papier abzuholen. Und zwar ganz egal, welche Druckerhardware Sie dabei verwenden.



Tobias Habermann, SEAL Systems

Die Cloud ermöglicht Ihnen aber nicht nur stressfreie und reibungslose Druckprozesse, sondern rüstet Sie ebenfalls für die digitale Verteilung von Dokumenten. Dazu zählen der sichere Versand von E-Mails ebenso wie die Einbindung von mobilen Endgeräten in die unternehmensweite Output Infrastruktur.

Flexible und kostengünstige Output Prozesse

Durch das SEAL Systems Output Management aus der Cloud schaffen Sie flexible und kostengünstige Output Prozesse. Dabei benötigen Sie keine eigene Infrastruktur und können außerdem frei skalieren. Das bedeutet, dass es keine Rolle spielt, ob Sie heute 100.000 und morgen 500 Seiten drucken – Sie bezahlen nur das, was Sie tatsächlich nutzen. Und das Beste: Diese Prozesse sind sicher! Unsere Supportspezialisten monitoren proaktiv Ihre Output Management Landschaft und lösen Probleme, bevor diese bei Ihnen ersichtlich werden. Der Traum eines jeden IT Verantwortlichen, nämlich sich nicht mehr um den Druckprozess kümmern zu müssen, ist somit zum Greifen nahe!

Weitere Informationen finden Sie unter www.sealsystems.de/cloud



SEAL Systems AG, Tobias Habermann, tobias.habermann@sealsystems.de, Telefon: +49 9195 926 132

Fünf Schritte auf dem Weg in die Cloud

von Ulrich Jänicke (CEO, aconso AG)

Der Weg in die Cloud wird heute längst nicht mehr von der IT-Abteilung vorangetrieben – mittlerweile ist dies eine Geschäftsentscheidung, die maßgeblich (80 %) von den Fachbereichsentscheidern wie Personalleitern beeinflusst oder vom Fachbereich selbst (53 %) getroffen wird. Kein Wunder, denn einer Umfrage von IDG Connect und Oracle zufolge können 92 % der Unternehmen in Deutschland mit Hilfe der Cloud Innovationen schneller umsetzen - auch im HR-Bereich. Doch viele Unternehmen haben noch gar keine HR-IT-Strategie implementiert. Ulrich Jänicke, Vorstand des auf Software für Human Resources spezialisierten Anbieters *aconso,* zeigt, wie Personalabteilungen mit fünf einfachen Schritten den Umstieg in die Cloud schaffen können.

1. Vorurteile wie Sicherheitsbedenken über Bord werfen
2. Vorhandene digitalisierte Prozesse als Ansatzpunkt nutzen
3. Medienbrüche vermeiden – Prozesse vollständig automatisieren
4. Erfahrenen Anbieter mit modularen Lösungen auswählen
5. Schrittweise in die Digitalisierung einsteigen

Auch kleine und mittelständische Unternehmen (KMUs) benötigen Lösungen um Personalprozesse zu vereinfachen und HR-Strategien zu implementieren. Für sie eignen sich Cloud-Lösungen besonders, da so keine kostenintensiven Programme angeschafft werden müssen. Der Trend geht weg von komplexen, allumfassenden Systemen hin zu einfachen, intuitiven Lösungen. Moderne Cloud-Lösungen bieten Oberflächen, deren Bedienung praktisch sofort möglich ist – ohne lange Einarbeitungszeiten. Somit können Unternehmen den Herausforderungen der sich verändernden Arbeitswelt flexibel begegnen und langfristig wettbewerbsfähig bleiben.

Advertorial

aconso

HR-Prozesse managen und vereinfachen: Das ist das Credo der *aconso*. Über 300 Kunden haben bereits mit dem *aconso* Prozessmanagement, dem Zeugnisgenerator oder der Digitalen Personalakte die Effizienz und Transparenz ihrer HR-Prozesse erhöht.
Dem Kunden steht ein Rundum-Service vom Papierhandling über das Scanning und den digitalen Prozess bis hin zur Archivierung bereit – und das in SAP und SuccessFactors integriert.

aconso AG

Theresienhöhe 28
80339 München
Deutschland

Telefon: +49 89 516186-0
E-Mail: Kontakt@aconso.com
www.aconso.com

S/4HANA Cloud – Die nächste Generation der Business Suites richtig implementieren

Die Entscheidung von SAP, ihr ERP System in die Cloud zu bringen, war von strategischen Überlegungen getrieben. In vielen Unternehmen ist die Frustration über On-Premise ERP-Lösungen hoch, geht es doch um mangelnde Nutzerfreundlichkeit und Aktualität und auch um zu hohe Preise.

Auch wenn SAP heute weltweit Marktführer für ERP „on premise“ Lösung ist, stellt die Entscheidung, in die Cloud zu gehen, eine kritische Herausforderung dar. Um das Feld mit Cloud-Anwendungen auszubauen, hat sich SAP in den vergangenen Jahren mit Milliardenübernahmen gerüstet und Methoden entwickelt, um SAP Cloud Software beim Kunden optimal zu implementieren. Eine solche Methode ist das SAP-Activate-Framework. Es wurde im Rahmen von SAP S/4HANA entwickelt und ist die Kombination aus SAP Best Practices, Werkzeugen und einer agilen Methodik zum Vereinfachen der Einführung von SAP S/4HANA.

Das Framework stellt einsatzbereite, für SAP S/4HANA optimierte Geschäftsprozesse mit einer Referenzlösung bereit. Darüber hinaus enthält es Best Practices für die Migration, Integration und Konfiguration. Unterstützt werden je nach Kundenbedarf verschiedene Ausgangspunkte für die Einführung von SAP S/4HANA – Neuimplementierung, Systemkonvertierung und Landschaftstransformation.

Damit Kunden von SAP Activate optimal profitieren können, gehen die Prozessexperten von Scheer noch einen Schritt weiter:

Best Practice Prozesse, veredelt um jahrelange Erfahrungen bei der Implementierung von SAP Software in unterschiedlichen Branchen, werden kundenindividuell aus einem breiten, bewährten Portfolio zusammengestellt. Mit der flexiblen Lösung Scheer PerformanceREADY® sparen Scheer Kunden Zeit und Aufwand auf dem Weg in die Cloud.

Advertorial

Scheer

Die Scheer GmbH unterstützt als Consulting- und Software-Haus Unternehmen bei der Entwicklung neuer Businessmodelle, bei der Optimierung und Implementierung effizienter Geschäftsprozesse sowie beim verlässlichen Betrieb ihrer IT. Das Digital Solution House als integrierte Architektur von Beratungslösungen und Produkten bietet verlässliche Lösungen für die Digitalisierung von Geschäftsmodellen und Prozessen sowie für den Einsatz neuer Technologien im digitalen Business.

Scheer GmbH

Uni-Campus Nord
D-66123 Saarbrücken

Telefon: +49 681 96777-0
E-Mail: info@scheer-group.com
www.scheer-group.com

Die Suche nach dem richtigen Cloud Partner für SAP

Gary Burt, Global Product Manager Cloud, Infrastructure und Data Management bei Atos

Eine Gartner Studie besagt, dass sich bis 2020 ganze 90 Prozent der Unternehmen in Richtung einer hybriden Infrastruktur bewegen werden. Die Entscheidung für den richtigen Cloud Partner wird somit eine Herausforderung. Durch die immense Auswahl an möglichen Partnern, alle mit unterschiedlichen wirtschaftlichen oder technischen Qualifikationen, wird es schwierig den Schlüssel zum Erfolg zu finden.

Die Liste potentieller Partner kann durch die Beantwortung einiger wesentlicher Fragen auf jene reduziert werden, die die Anforderungen bestmöglich erfüllen. Eine weitere Reduktion ist möglich, wenn man sich die Bereiche im Detail ansieht.

Support einer Cloud oder mehrerer Clouds?

Obwohl es in der Kategorie Public Cloud zwei klare Gewinner gibt, möchte laut Gartner die Mehrheit der Kunden Services von beiden Anbietern nutzen. Eine der grundlegenden Fragen an einen Provider lautet daher, ob auf Basis einer oder mehrerer Public Clouds ein orchestrierter Service angeboten wird, indem die vielfältigen Wahlmöglichkeiten bestehen bleiben und ein konstantes Service Modell maßgeschneidert darüber gelegt wird. Dieses Konstrukt ermöglicht dem Kunden die Vorteile mehrerer Public Clouds in einer „gewohnten" Umgebung zu nutzen, ohne sich an unterschiedliche Tools und Gegebenheiten anpassen zu müssen.

Die Gartner Untersuchung hat gezeigt, dass Public Cloud Infrastructure und Services weiterhin Marktanteile in Unternehmen gewinnen, während die Private Cloud ebenfalls wächst (zu Lasten der traditionellen Infrastruktur). Daher ist die Grundvoraussetzung für das Wachstum von Hybrid Clouds, die Möglichkeiten wie Agilität, Skalierbarkeit und Elastizität einer Public Cloud zu nutzen ohne einen Kompromiss in Bezug auf Security, Compliance oder Performance eingehen zu müssen. Daher sollten Kunden nach einer Lösung suchen, in der Public und Private Clouds in einem Hybrid Cloud Service zusammengeführt werden und nicht jeden Service in unterschiedlichen Umgebungen konsumieren.



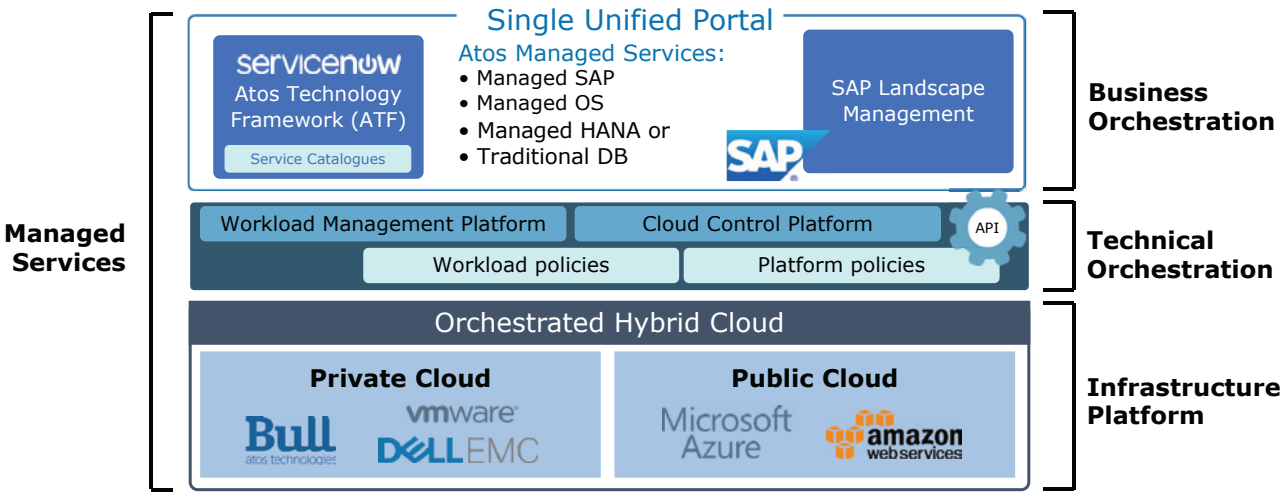
„In der Entwicklung unseres Orchestrated Hybrid Cloud für SAP Angebotes lag unser Fokus darauf, eine Infrastruktur-unabhängige One-Stop-Shop Lösung zu kreieren. Sie bietet einerseits die performancereichsten und skalierbarsten SAP HANA Systeme der Welt, basierend auf Bullion-Servern von Atos und all-Flash Storage Systemen, und andererseits die Agilität und Elastizität einer Public Cloud",

erklärt Stefanie Wessely, Global Service Architect SAP, Infrastructure und Data Management bei Atos.

Private Cloud oder Hochleistungs-Private Cloud?

Während die Dienste für Amazon Web Services- und Microsoft Azure-Kunden für alle gleich sind, können die Dienste

Orchestrated Hybrid Cloud for SAP



für Kunden mit privaten Cloud Umgebungen erheblich variieren. Dies ist ein entscheidender Aspekt für SAP-Anwender, umso gründlicher sollte dies bei der Wahl eines Anbieters geprüft werden. Wichtige Unterscheidungsmerkmale sind: die Möglichkeit, leistungsstarke Hardwareoptionen mit sehr viel Speicherkapazität anzubieten, um die optimale Leistung für SAP HANA zu liefern, sowie die Möglichkeit erweiterte oder kundenspezifische Funktionalitäten zu unterstützen. Mehrere Dienstleister haben eng mit Hardwareanbietern zusammengearbeitet, um private Cloud-Plattformen zu entwickeln, die speziell den anspruchsvollsten SAP-Workloads gerecht werden. Für andere Workloads sind die Plattformkosten wiederum das Hauptanliegen, so dass Kunden auf Anbieter zurückgreifen sollten, die eine Auswahl an Hardware-Plattformen bieten. Diese sollten kostengünstige und sichere private Cloud Umgebungen sowie, wenn erforderlich, Hochleistungs-Optionen zur Verfügung stellen. Organisationen müssen ihre Workload Anforderungen genau und ehrlich beurteilen und Partner auswählen, deren Plattformen diese Anforderungen erfüllen.

Atos bietet ein gutes Beispiel dafür, eine private Cloud-Plattform entwickelt zu haben, welche leistungsstarke Bullion-Server zusammen mit all-Flash-Speichersystemen verwendet, die speziell für die anspruchsvollsten SAP-Umgebungen entwickelt wurden. Dies ergänzt das bestehende Atos Canopy Digital Private Cloud-Angebot, das eine hoch skalierbare Private Cloud für eine Reihe von Workloads bietet, einschließlich SAP.

Cloud Infrastructure Anbieter oder Managed Services Provider?

Neben der Bereitstellung einer leicht skalierbaren Infrastruktur und Utility-basierten Preismodellen kann der Umstieg auf cloudbasierte Dienste für manche Unternehmen eine Neugestaltung ihrer Geschäftsmodelle ermöglichen. Unternehmen können die Erfahrung von Cloud-Providern und deren Partnern bezüglich Betrieb, Service-Management und Sicherheit nutzen, um Kosten zu senken oder interne IT-Teams in geschäfts- oder mehrwertgenerierende Funktionen zu verändern. Das Leistungsspektrum kann stark zwischen den Partnern variieren: Von der reinen Basisplattform, über die Anwendungsunterstützung bis hin zu einem umfassenden End-to-End-Service-Modell, welches alle Aspekte des Dienstes von der Technologie bis zum Business unterstützt.

Das umfangreichste Service-Modell, ein Full Managed Service-Modell, ermöglicht es den Kunden von Cloud-Service-Modellen zu profitieren, ohne die Herausforderungen der Rekrutierung, Schulung und Personalentwicklung in einem zunehmend wettbewerbsorientierten Arbeitsmarkt bewältigen zu müssen. Bei der steigenden Anzahl und Komplexität bezüglich Viren, Malware und Hacking Attacken, können Managed Service Kunden von Fachkompetenz, Tools und Investitionen ihrer Partner in puncto Sicherheit, oft in Zusammenarbeit mit Regierungsstellen oder Großkunden, profitieren. Größere Anbieter sind in der Lage, Investitionen und deren entwickelte Fähigkeiten zu nutzen, um hochkarätige Kundenanforderungen zu adressieren und diese in ihre Standarddienste zu integrieren.

Während der Olympischen Spiele in Rio 2016 hat Atos erfolgreich über 500.000.000 sicherheitsrelevante Ereignisse bewältigt und reibungslose Spiele ermöglicht.

Reseller oder Mehrwert Partner?

Ein einfacher Test, um zwischen potentiellen Cloud-Partnern für SAP-Umgebungen zu unterscheiden, ist der Fokus auf den für Kunden erbrachten Mehrwert. Hat der Partner entsprechend in die Entwicklung neuer Fähigkeiten oder Dienstleistungen investiert, welche die Wettbewerber nicht anbieten? Hat dieser einige der Einschränkungen und Herausforderungen der public und hybriden Clouds verstanden und zusätzliche Dienste entwickelt, um diese zu adressieren oder deren Verwendung zu vereinfachen? Ein Beispiel hierfür wäre die Möglichkeit, bei der Bereitstellung neuer Dienste eine Auswahl an Clouds zu bieten, aber unter der Rücksichtnahme und entsprechender Begrenzung bezüglich Skalierung, dem geografischen Standort oder der Dienste an sich, um den IT-Governance-Richtlinien zu entsprechen. Ein anderes Beispiel könnte ein Cross-Cloud- und Genehmigungsworkflow sein. Dieser ermöglicht es Unternehmen, ihre Cloud-Ausgaben besser zu kontrollieren, wenn eine gesonderte Genehmigung für größere Bereitstellungen oder bei teuren Dienstleistungen erforderlich ist. Dabei sollte immer beachtet werden, dass Cloud-Services neben potenziellen Vorteilen auch neue Risiken mit sich bringen. Die Dienstleistung des Partners sollten idealerweise darauf abzielen, die Vorteile zu nutzen und gleichzeitig Risiken zu minimieren.

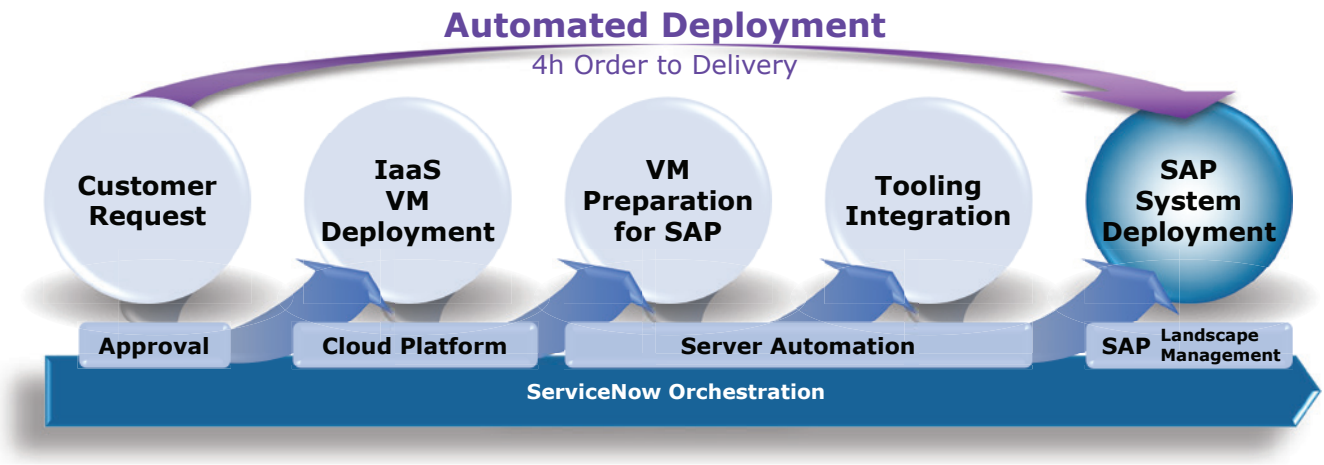
Ein wichtiger Interessensbereich für SAP-Anwender sollte die Integration von SAP-Services in die Plattform sein, so dass der Kunde End-to-End-Service erhält. Dieser sollte idealerweise über eine einzige Schnittstelle mit hohem Automatisierungsgrad zur Vereinfachung komplexer Aufgaben zur Verfügung stehen, und nicht als Ansammlung vieler unabhängiger Portale mit jeweils einer separaten oder diskreten Funktion. Die Integration von SAP- und Cloud-Diensten in die Service-Management-Tools ist ein wichtiger Punkt, der oft übersehen wird. Wenn ein Kunde eine private Cloud sowie auch Amazon Web Services- und Microsoft Azure-Clouds nutzt, dann sollte ein zentrales Portal für den Kunden bereitstehen, um die Bereitstellung, Überwachung und Abrechnung von einem einzigen Tool zu ermöglichen – damit nicht jede Plattform individuell betreut werden muss.



„Heutzutage müssen unsere Kunden im Rahmen der digitalen Transformation schnell auf ständig wechselnde Geschäftsanforderungen reagieren können. Die Cloud bietet ihnen hier die nötige Flexibilität. Vor diesem Hintergrund wiegen Kunden oft die verschiedenen Kostenmodelle gegeneinander ab, um bei immer komplexeren Sicherheits- und Compliance-Anforderungen noch Spielraum für Innovation zu haben. Mit unserer Orchestrated Hybrid Cloud für SAP können sie die richtigen Cloud-Kombinationen für ihre jeweiligen SAP-Umgebungen wählen“,

erklärt Peter Pluim, Executive Vice President für Infrastructure und Data Management bei Atos.

Deployment within Orchestrated Hybrid Cloud for SAP





„Als anschauliches Beispiel separieren Atos' End-to-End SAP Provisionierungsprozesse die Business Orchestrierung, unterstützt durch ServiceNow ITSM, von der technischen SAP Orchestrierung basierend auf SAP Landscape Management. Dadurch wird sichergestellt, dass auch komplexe Standard Service Requests qualitativ hochwertig, identisch und compliant durchgeführt werden",

erklärt Nico Baljeu, Global Product Manager SAP, Infrastructure und Data Management bei Atos.

Cloud Navigator oder Cloud Pilot?

Viele Anbieter können Organisationen helfen, die Vorteile von Hybrid-Cloud zu verstehen. Doch die Liste derjenigen, die auch in der Lage sind Kunden zu migrieren und ihre Geschäftsmodelle zu wandeln, ist viel geringer. Reine Implementierung neuer Dienste auf Cloud-Plattformen oder die Demonstration einer Cloud-Adoption für ein Unternehmen, wird die potentiell zur Verfügung stehenden Vorteile nicht ausschöpfen. Dies kann nur durch die Transformierung von Business Services und Prozessen stattfinden, welche die Vorteile der Cloud-Infrastruktur und Service-Modelle nutzen. Oft als „Cloudification" bezeichnet, beinhaltet dieser Prozess die Bewertung von Geschäftsprozessen, Anwendungen und Services, um ihre Eignung für die Cloud zu bestimmen, sowie die Maßnahmen, die erforderlich sind, um ihren Wert in der Cloud zu maximieren. Während manche Anwendungen problemlos von konventionellen Infrastrukturen zu Hybrid-Cloud verschoben werden können, können andere eine Anpassung erfordern. Dies muss kein Problem darstellen, sondern ist vielmehr eine Gelegenheit, diese Anwendung anzupassen oder gleich als Cloud-native (oder geboren in der Cloud) – Anwendung neu zu gestalten. So profitiert sie in Gänze von einer cloudbasierten Architektur, ist besser skaliert, verfügt über eine größere Widerstandsfähigkeit sowie eine qualitativ hochwertige Kundenerfahrung, unabhängig davon, wo auf der Welt der Benutzer sitzt.

Local Player oder Global Leader?

Es ist wichtig, die Fähigkeiten des potentiellen Partners auf die Größenordnung des Kunden abzustimmen. Für kleine und spezialisierte Anforderungen kann ein lokaler Partner ausreichend sein und ist wahrscheinlich auch flexibler, um spezielle Anforderungen zu erfüllen. Für größere Kunden und vor allem für multinationale Kunden ist es wichtig, dass der Partner die Tiefe und das Maß an Fertigkeiten besitzt, um die Erwartungen des Kunden zu erfüllen. Auch Branchenexpertise kann ein entscheidender Faktor sein, etwa können Industriekunden nach Partnern mit Fachwissen in ihrer Branche suchen. Dies gilt insbesondere für Bereiche der aufkommenden Technologien, bei denen Branchenkenntnisse und Partnerschaften wichtige Unterscheidungsmerkmale sind, um marktführend zu sein.

Follower oder Innovator!

Es ist allgemein bekannt, dass Cloud eine sich schnell verändernde Umgebung ist. Amazon Web Services ist seit der Markteinführung im Jahr 2006 bis April 2017 zu einem Geschäft mit einem Umsatz von 12 Milliarden US-Dollar gewachsen und erreichte im Jahresvergleich ein Wachstum (bis März 2017) von 43 Prozent. Microsoft investiert weiter in den Aufbau neuer Cloud-Rechenzentren, mehr als Amazon und Google zusammen. Das Tempo der neuen Dienste und Updates der Cloud-Plattformen steigt jedes Jahr weiter an. Ihr Cloud-Partner sollte ein ähnliches Engagement für Innovationen vorweisen, seine Dienstleistungen kontinuierlich verbessern sowie auch Kunden dabei helfen ihre Dienstleistungen zu verbessern. Beurteilen Sie die Erfolgsbilanz ihrer Partner und deren Teilnahme an Branchenforen, wie etwa der SAPPHIRE NOW.

Eine einfache Check-Liste reicht nicht aus, um einen Cloud-Partner auszuwählen, aber diese Fragen sollen dazu beitragen, die Anzahl der potentiellen Partner auf eine überschaubare Menge zu reduzieren, mit denen man direkt in Kontakt treten kann.

Digitale Geschäftsumwandlung nimmt SAP in die Cloud

Da Cloud mittlerweile die Standardplattform für die digitale Transformation von Atos Kunden ist, schauen sich diese Unternehmen auch schrittweise die Möglichkeit an, ihre SAP-Umgebungen mit erhöhter Erwartungshaltung an Flexibilität und Sicherheit in die Cloud zu verlagern und zu betreiben. Darüber hinaus fordern ihre Sourcing-Strategien die Nutzung von multiplen Cloud-Optionen, angefangen mit der Governance und Sicherheit der privaten Cloud bis hin zur Offenheit und Skalierbarkeit der öffentlichen Cloud.

Wie kann Atos Ihre digitale Transformation in die Cloud für SAP ermöglichen?

Die Orchestrated Hybrid Cloud für SAP ist eine One-Stop-Shop-Lösung, die es Unternehmen ermöglicht SAP-basierte Anwendungen und Prozesse in der Cloud zu steigern und dabei Flexibilität und Skalierbarkeit, Sicherheit, verbesserte betriebliche Effizienz und reduzierte Kosten bietet. Kunden haben die Flexibilität mehrere Cloud-Strukturen durch ein einziges Portal, ermöglicht durch ServiceNow ITSM, zu nutzen. Die Lösung vereint Atos' Erfahrung im Betrieb von mehr als 3 Millionen SAP-Anwendern, insbesondere durch die Managed Services Angebote für SAP.

#AtosCanopy
#Atos4SAP

Trusted partner for your **Digital Journey**

Atos

Digitale Transformation verändert die Ansprüche an Infrastrukturen und Datenverfügbarkeit

Um mit der digitalen Transformation Schritt zu halten, sind Unternehmen bestrebt, ihre Geschäftsmodelle zu modernisieren. Doch mit zunehmender Digitalisierung und datenbasierten Geschäftsmodellen wachsen auch die Anforderungen an eine permanente Verfügbarkeit der erforderlichen Daten. Das gilt insbesondere für geschäftskritische „Enterprise Applications". Kein Zugriff ist keine Option. Selbst kurze Ausfallzeiten können erheblichen Schaden anrichten.

Laut den Analysten der Enterprise Strategy Group (ESG) kosten Ausfälle mittlere und große Unternehmen rund 20 Millionen Euro pro Jahr. Ausfälle geschäftskritischer Anwendungen haben auch Auswirkungen, die sich nicht genau beziffern lassen, wie etwa sinkende Kundenbindung, Imageeinbußen und Verlust von Mitarbeitervertrauen. Das heißt: Jede Modernisierung einer IT-Produktionsumgebung muss Hand in Hand mit entsprechenden Verbesserungen an der Schutzumgebung geplant und umgesetzt werden. Wird die Datensicherung nicht angemessenen modernisiert, sind IT-Ausfälle die unweigerliche Konsequenz.

Flexibilität aus der Cloud

Der Grundstein für datenbasierte Geschäftsmodelle liegt in einer skalierbaren und leistungsfähigen IT-Infrastruktur, die um Cloud-Dienste erweitert wird. So gewinnen Unternehmen an Flexibilität. Die Integration von Cloud-Ressourcen führt jedoch schnell zu einem verzweigten Netzwerk an Standorten, an denen verteilt Daten lagern. Auch in einer solch komplexen Infrastruktur muss der CIO die Enterprise Continuity und Sicherheit gewährleisten: Unternehmenskritische Daten müssen jederzeit zugänglich sein, um die Geschäftsprozesse am Laufen zu halten. Damit wächst der Druck auf die IT, mit geeigneten Werkzeugen die Datenverfügbarkeit für Geschäfts- und Produktionsprozesse zu sichern. Bereits heute gelten Recovery Service Level Objectives (SLOs) unter 15 Minuten für alle Anwendungen und Daten als ein zentraler Richtwert.

Digitale Transformation nicht ohne Datensicherungsstrategie

CIOs, die aktuell ein Konzept für die digitale Transformation erarbeiten und dabei auf Cloud-Ressourcen setzen, sollten die permanente Verfügbarkeit ihrer unternehmenskritischen Daten direkt in ihre Planung einbeziehen. Wer bereits über eine hybride IT-Umgebung verfügt, tut sich auch mit Blick auf Datensicherungsstrategien einen Gefallen, wenn mehr auf die Cloud gesetzt wird. Dazu können bestehende Backup-Systeme aus dem lokalen Rechenzentrum in eine Private oder Public Cloud-Umgebung, beispielsweise Microsoft Azure, verlagert oder dorthin erweitert werden. Für jeden Workload sollten anforderungsgerechte Datenschutzlösungen, wie etwa Backups, Snapshots, Replikation und Verfügbarkeitstechnologien, implementiert werden. Dennoch dürfen keine Inseln entstehen, die IT-Infrastrukturen nur noch komplexer machen. Integriert in eine Plattform können Datensicherungsmechanismen zentral gesteuert und überwacht werden. Um die Verfügbarkeit virtueller, physischer und Cloud-basierter Workloads sicherzustellen, hat Veeam die Availability Platform for the Hybrid Cloud entwickelt. Sie umfasst eine Vielzahl an Komponenten, die es Unternehmen ermöglichen, ihre Datensicherung einfach umzusetzen.

Ein DR-Plan will getestet sein

Viele Unternehmen verfügen bereits über einen umfassenden Disaster Recovery(DR)-Plan. Aber DR-Tests und Dokumentation sind zeit- und kostenintensiv. Dies hat zur Folge, dass DR-Pläne nicht regelmäßig getestet werden und nicht immer den aktuellen Anforderungen entsprechen. Dadurch werden Compliance und Verfügbarkeit gefährdet. Als Teil der Veeam Availability Platform for the Hybrid Cloud können Unternehmen mit dem Veeam Availability Orchestrator eine DR-Orchestrierungs-Engine nutzen, mit der sie zusammen mit Veeam Backup & Replication oder der Veeam Availability Suite Failover-Pläne einfach erstellen, testen und dokumentieren können. Darüber hinaus ist eine weitgehende Automatisierung unverzichtbar, damit Routineaufgaben rund um Datenschutz und Datensicherung möglichst effizient ablaufen.

Die Umsetzung einer leistungsfähigen Datensicherungsstrategie ist ein kontinuierlicher Prozess, denn es müssen immer neue Anforderungen erfüllt werden. In zunehmendem Umfang müssen Daten von mobilen Endgeräten oder anderen Standorten in ein Backup- und DR-Konzept integriert werden. Die Veeam Availability Console bietet hier eine cloudfähige Plattform, die großen Unternehmen die Möglichkeit bietet, ihre dezentralen Niederlassungen und verteilten Standorte unkompliziert zu verwalten. So sind Unternehmen auch langfristig bei maximaler Flexibilität gegen lange Ausfallzeiten gerüstet.

Sie wollen mehr erfahren? Besuchen Sie uns auf https://www.veeam.com/de/availability-platform.html

VEEAM

Veeam Software GmbH
Konrad-Zuse-Platz 8
81829 München
www.veeam.com/de

Geistige Offen heit

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.

© razstudio, Shutterstock.com

Vorschau: E-3 Extra 2017



September 2017:
Add-ons

Die Community braucht Individualität: Mit den Add-ons zum SAP-ERP-System wird es möglich. Früher waren es Abap-Add-ons, heute kommen Add-ons auch aus der Cloud. Ihr Unternehmen kann dies bieten? Kommunizieren Sie Ihr Know-how an die Leser von diesem E-3 Extra.

Druckunterlagenschluss: 7. August 2017



Oktober 2017:
Mobile Computing

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

Druckunterlagenschluss: 4. September 2017



Dezember 2017:
Open Source

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

Druckunterlagenschluss: 6. November 2017

e-3.de/partner



© Kevin Brine, 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.

www.e-3.de

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

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	ABS Team – 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** • SAP HCM On-Premise • SAP HCM Cloud • SAP Integration • User Experience • SAP HCM Wartungsservice • Templates + Tools
	ADventas Consulting – IT-Projekte, die ankommen.	**ADventas Consulting GmbH** Kattjahren 8 22359 Hamburg Telefon: 040 60 55 94 01 Telefax: 040 60 55 94 00 E-Mail: info@adventas.de Online: www.adventas.de	ADventas Consulting ist seit mehr als 10 Jahren SAP-Dienstleister der Handelsbranche. Unsere Dienstleistungen reichen von strategischer IT Beratung über Projektmanagement bis zur die Einführung und Weiterentwicklung von SAP Software.
	AFI – 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.
	Alegri	**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.
	ALLGEIER ES	**Allgeier Enterprise Services AG** Wehrlestraße 12 D-81679 München Telefon: +49 761 217 66 138 Fax: +49 761 217 66 999 E-Mail: sales@allgeier-es.com Online: www.allgeier-es.com	Die Allgeier Enterprise Services bildet mit ihren Produkten und Dienstleistungen den gesamten SAP Lifecycle ab und zählt damit zu den leistungsfähigsten SAP Full-Serviceprovidern in der deutschsprachigen Region. Das Portfolio reicht von der Strategie- und Prozessberatung, über die Kompletteinführung von SAP Systemlandschaften bis hin zum Betrieb von komplexen SAP Lösungs-Szenarien, wie bspw. SAP HANA. Ergänzt durch umfangreiche Consulting- und Managed-Services. Im Fokus stehen die Branchen Handel, Logistik, Chemie, Pharma, Nahrungs- und Genussmittel sowie Medien. **FIT FOR THE DIGITAL AGE.**
	APsolut – advanced processes & solutions – 2005 10 Jahre 2015	**apsolut 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 apsolut (advanced, processes and solutions) steht für Originalität, Produktivität und Ideenreichtum. apsolut, 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. apsolut konzentriert sich auf eine ganzheitliche Einkaufsberatung und bietet Ihnen den optimalen Mix aus Prozess-, klassischem IT- und Applikationsverständnis.
	arvato 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 USU	**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:** ■ Kaufmännische Analyse der SAP-Verträge ■ Technische Nutzungsanalyse ■ SAP User ■ SAP Engines ■ Indirekte Nutzung ■ Bedarfsanalyse ■ Verhandlungsstrategie
	ATOSS	**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	**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.
	axians	**Axians IT Solutions GmbH** Hörvelsinger Weg 17 89081 Ulm Telefon: +49 731 1551 0 E-Mail: info-itsolutions@axians.de Online: www.axians.de/sap	Axians ist Teil des französischen Konzerns VINCI und einer der größten IT Provider in Europa, mit in Summe mehr als 8.000 Mitarbeitern. Der SAP Gold Partner ist dabei SAP Pionier in den Bereichen HANA & Basis Technologieberatung, Mobility & Service Management sowie SAP Hybris und zählt in diesen Segmenten zu den marktführenden SAP Anbietern. Axians steht seinen Kunden dabei in jeder Projektphase von der Beratung und Lösungsentwicklung bis hin zum umfassenden Betrieb der eingesetzten Lösung zur Verfügung.
	beNeering BUSINESS ENGINEERING	**BeNeering GmbH** Stenderhof 19 46569 Hünxe Telefon: +49 2858 5959 000 Telefax: +49 2858 5959 009 E-Mail: info@beneering.com Online: www.beneering.com	BeNeering ist SAP Silver Partner und bietet mit seiner Catalog Suite die nächste Generation von Katalog-Lösungen für den Einkauf. Das neue Konzept berücksichtigt eine moderne Navigation direkt im SAP, ohne Systembruch für den Endanwender. Lieferantenkataloge, Web Shops, Markplätze, Anfrageprozesse und Einkaufsformulare werden direkt in die Oberfläche von SAP eingebettet und vermitteln das im Web bekannte Look & Feel. Die SAP Lösungen ECC, SRM UI5 und S4 Hana stehen dabei im Vordergrund.
	bsc solutions	**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 *bsc solutions* bietet als Spezialist für smarte Lösungen ein versiertes Portfolio in den Bereichen *Mobility* (SAPUI5, Fiori, ABAP_to_UI5), *SAP Gateway, HANA Cloud Platform Dashboards* und *Smarter Methodik* (Design Thinking, Test Driven Development, Scrum, User Centered Design).
	BTC	**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.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	CALEO CONSULTING	**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 der Experte für **Technologie- und Prozesslösungen im Bereich Financial Management und Analytics.** Mit einem aus Business- und IT-Consulting kombinierten Beratungsansatz entwickelt CALEO leistungsfähige Lösungen in folgenden Bereichen: ■ **Konzernabschlusserstellung** nach HGB, IFRS und US-GAAP ■ **Unternehmensplanung,** Budgeting und Forecasting ■ **Data Warehousing** und **Business Intelligence** ■ **Berichte, Dashboards** und **Fiori-Apps** ■ **Regulatorische Berichterstattung,** FINREP und SOLVENCY II CALEO bedient neben den Lösungen von **SAP und SAP BusinessObjects** insbesondere auch die neuesten SAP Innovationen auf Basis von **SAP HANA** und der **SAP BusinessObjects Cloud.**
	Camelot ITLab Innovative Technologies Lab	**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 das führende SAP-Beratungsunternehmen für digitalisiertes Value Chain Management. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung begleitet Camelot ITLab Kunden in deren digitaler Transformation. Das Leistungsspektrum reicht vom strategischen Dialog zu aktuellen Herausforderungen in der digitalen Welt bis zur Umsetzung der neuen, digitalen Lösungen. Als Teil der Camelot Group mit weltweit 1.600 Mitarbeitern steht Camelot für Kundenorientierung, Innovationen, höchste Qualität und End-to-End-Lösungen. From Innovations to Solutions.
	cbs 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	**One Digital Corporation on S/4HANA** Wir realisieren globale Geschäftslösungen für internationale Industrieunternehmen. Als Prozessberater und SAP-Spezialist beraten wir umfassend und weltweit. Unser Angebot für die schnelle und sichere Unternehmenstransformation in die S/4HANA-Welt ist einzigartig. **Portfolio:** One Corporation – Globalization – Landscape Transformation – S/4HANA Transition
	celonis	**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	**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.
	cu	**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** • Dokumente, • Lizenzen, • Digitale Akten, • Rechnungseingänge und • Verträge, • Beteiligungen ...über die Web- oder SAP-Oberfläche sowie mittels mobile Devices managen. **15 Jahre branchenübergreifende und fachbereichsspezifische Lösungen für Einkauf, Personal, Recht, Vertrieb etc.**
	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	**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 die **Transformation** im Supply Chain Management in der **Automobil-, Fertigungs-** und **Prozessindustrie.** Unsere Experten unterstützen Sie mit effizienten, sicheren Lösungen bei der Konzeption von **digitalen Supply Chains** sowie der Weiterentwicklung Ihrer Geschäfts-strategien mittels SAP Standard Software wie z.B. S/4 Hana, SAP ERP, SAP SCM und IBP.
	contrimo CONSULTING | LABS	**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** *contrimo unterstützt Sie mit Expertenwissen bei der Planung & Umsetzung Ihrer Softwareprojekte im SAP Umfeld. Ob Cloud oder On-Premise - wir realisieren Ihr SAP Projekt!* **contrimo – The easy way to SAP!**
	PRO INDUSTRY	**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	**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	**Datavard AG** 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 The simple solution company	**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** **Blue**Clone erstellt auf Basis eines x-beliebigen SAP-Systems in minutenschnelle ein neues Test- oder Projektsystem. **www.blueclone.de** **End-to-end Automation von SAP-Systemkopien** **Blue**SystemCopy reduziert Ihren personellen Aufwand für homogene Systemkopien auf wenige Minuten – und schafft Ihnen Freiräume für das daily business. **www.bluesystemcopy.de**
	ESKER Document Process Automation	**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** • 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	**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: • 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	**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** • Zero Outage • Streched 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	**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 LETYOURWORKFLOW	**FWI Information Technology GmbH** Im Stadtgut B2 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. Unsere Kunden beherrschen die unternehmerische Komplexität und treffen schneller bessere Entscheidungen.
	GIB SUCCESS IS A PROCESS	**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:** ■ 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:** ■ Programmierschablonen für eine effektive Programmierleistung in einheitlichem Look & Feel ■ Entwicklungsrichtlinien und Programmier-Strukturen für ABAP Programmier-Profis und Einsteiger WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!
	GISA IT. Mehr als Standard.	**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-Komplettdienstleister 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	**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 Komplettdienstleister bieten wir kundenorientierte und zukunftssichere 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. Mit den Geschäftsbereichen Beratung, Services und Lösungen sind wir in der Lage, alle Leistungen im SAP-Umfeld aus einer Hand anzubieten. Die Fachkompetenzen erstrecken sich vom klassischen Enterprise Resource Planning (ERP) bis hin zur neuen Business Suite SAP S/4HANA. Vervollständigt wird das Portfolio durch die Serviceleistungen SAP Hosting, Application Services und Managed Services sowie eigen- bzw. weiterentwickelten Lösungen auf Basis von SAP. **HEISAB – Ihr SAP Service Partner**

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	HR Campus HAPPY EMPLOYEE, HAPPY COMPANY.	**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	• **HR Strategies** • **HR Services** • **HR Software** 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. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
	innobis	**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	**SAP-Banking in Perfektion seit 1990** 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.
	INVARIS LEADING DOCUMENT SOLUTIONS	**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	**visionary & innovative** **perfect & all inclusive** **easy & flexible** **INVARIS – Ihr Spezialist für** Document Design * Document Composition Output Management * Prozess Management
	itelligence NTT DATA Business Solutions	**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	Die **itelligence AG** gehört als international führender IT-Komplettdienstleister 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. 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.
	KGS Document Integration for SAP®	**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	**KGS – Document Integration for SAP** 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.
	MHP 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	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. Aktuell beraten und betreuen mehr als 1.650 Mitarbeiter von 13 Standorten über 300 Kunden weltweit. Die Philosophie von MHP: Excellence.
	mobileX	**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 Spezialist für Field Service Management und mobile Lösungen unterstützt die mobileX AG ihre Kunden durch Standard-Software zur Optimierung mobiler Geschäftsprozesse in Service und Instandhaltung. Mit mobileX-Dispatch, der Standardlösung für Einsatzplanung- und steuerung, behalten die Disponenten jederzeit den Überblick über ihre Ressourcenplanung. Die mobilen Lösungen, mobileX-MIP for Field Service und mobileX-CrossMIP, bieten dem Servicetechniker auf Laptop, Smartphone und Tablet Zugriff auf Auftragsdaten aus dem ERP-System (z.B. SAP EAM) und übermitteln Rückmeldungen und Berichte direkt ins Backoffice. Zu den Kunden der mobileX AG zählen unter anderen ThyssenKrupp Aufzüge, Strabag PFS, Mainova, Melitta und Kärcher.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	mobisys Mobile Informationssysteme GmbH	**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. ■ 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	**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**
	NetApp	**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 Global IT Innovator	**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	**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:** • IT-Strategie, Implementierung und Prozess-optimierung 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
	ParCon	**ParCon Consulting GmbH** 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	ParCon ist Spezialist für die Einführung, Gestaltung und Optimierung von komplexen SAP Prozessen. Das Branchen übergreifende Leistungsportfolio des SAP Service Partners umfasst lösungsorientierte Prozessberatung und maßgeschneiderte Anwendungsentwicklung. 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.
	PBS software	**PBS Software GmbH** 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	PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von SAP-Ergänzungslösungen für das Information Lifecycle Management. Seit fast 25 Jahren gilt PBS als ausgewiesener Experte für komplexe, integrierte Datenzugriffe. 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.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	PIKON involve. inspire. improve.	**PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG** 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	**PIKON bietet:** ■ **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**
	Q PARTNERS	**Q-Partners GmbH** 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	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. Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen, -Strategien sowie Geschäftsprozessen, die Umsetzung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen. Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.
	REALTECH EMPOWER YOUR ENTERPRISE	**REALTECH Deutschland GmbH** 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	**Empower your Enterprise** REALTECH ist ein weltweit tätiges Technologieunternehmen mit umfassendem Know-how in IT und Enterprise Service Management sowie SAP-Lösungen. REALTECH steht für einzigartige Technologiekompetenz und bietet seit über 20 Jahren professionelle Beratung und Softwareprodukte von höchster Qualität. Die Herausforderungen der digitalen Transformation und Innovationsthemen wie Industry of Things (IoT), Künstliche Intelligenz (KI) oder Predictive Data Analytics fließen konsequent in Softwareentwicklung und Projekte ein.
	Rimini Street® Engineered for Support®	**Rimini Street GmbH** Westhafenplatz 1 60327 Frankfurt Germany M: +49 160 94490769 T: +49 69 710456 230 email: kontakt@riministreet.com web: www.riministreet.com/de	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.
	SECUDE	**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 BUSINESS INTEGRATION	**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.** ■ 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 Hybrid Backup	**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“** ● 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

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	SIRIUS Consulting & Training AG	**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	**SIRIUS*business*** – IT Strategieberatung und Projektmanagement: Strategieentwicklung, -implementierung und nachhaltige Steuerung **SIRIUS*itsm*** – IT Service Management: „Making your IT run on SAP®“ **SIRIUS*sap*** – Die Prozessexperten: Instandhaltung und Kundenservice mit SAP®
	snow	**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	**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
	sumarum AG VALUE PEOPLE	**sumarum AG** Rathausplatz 3 24558 Henstedt-Ulzburg Telefon: 04193 7532 0 Telefax: 04193 7532 10 E-Mail: info@sumarum.com Online: www.sumarum.com	Die sumarum AG (ehem. IT2 Solutions AG) bietet als SAP Partner und Komplettdienstleister ein umfassendes Leistungsspektrum: Von IT-Lösungen und Prozessberatung in allen Backoffice relevanten Bereichen (HR/FI/CO) über Outsourcing, Hosting und Dokumentenmanagement bis hin zu Business Intelligence, einem Schulungscenter sowie SAP Lizenzvertrieb und Wartung; bundesweit 190 Mitarbeiter an sechs Standorten. Zertifikate nach ISAE 3402 und ISO 27001.
	SUSE 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 customer centric solutions	**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	**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:** ■ 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 Platform

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	T-Systems	**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	**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 Bedrohungsbewältigung, 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 ///	**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: ● Lager (SAP® WM & SAP® EWM) ● Vertrieb, Instandhaltung & Service ● Produktion & Materialwirtschaft ● Qualitätsmanagement **mobil | clever | easy – trimaster AG**
	UNISERV	**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	Als Experte für Kundendatenmanagement vereint Uniserv Datenqualitätssicherung und Datenintegration zu einem ganzheitlichen Ansatz. Mit Customer Data Management- und Data Quality-Lösungen schafft der für NetWeaver und HANA zertifizierte SAP Software Partner Uniserv konsistente Daten für eine 360-Grad-Sicht in SAP – sei es on premise oder aus der Cloud. Integrationen in SAP-Anwendungen und Unternehmensprozesse sind dabei ebenso gängig wie die Unterstützung von Webtechnologien, insbesondere im CRM- und ERP-Umfeld. Das umfassende Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Erfahrung mit SAP-Projekten runden das Leistungsspektrum ab.
	VIRTUALFORGE run your business safer	**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	**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 GROUP It's Simple. It's Digital.	**WMD Group 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 Silver 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.

E-3.de/partner

QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	zetVisions	**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 – Improving data. Building success.**

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.

www.e-3.de

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

Run simple

Während seiner Sapphire-Keynote lobte dieses Jahr Professor Hasso Plattner seinen CEO Bill McDermott für eine Run-Simple-Kampagne – überzeugend war das Lob aber nicht.

Offensichtlich ist SAP-Mitgründer Hasso Plattner ein großer Fan des Automobilherstellers Tesla. Mehrfach erwähnte er das amerikanische Unternehmen während seiner Keynote auf der Sapphire 2017 in Orlando. Er sprach von der Einfachheit der Bedienung. Während es in europäischen Autos mannigfaltige Knöpfe und Schalter gibt, die sich ohne einschlägiges Studium einer Bedienungsanleitung kaum bewältigen lassen, kommt der Tesla mit einem großen berührungsempfindlichen Bildschirm und einer ziemlich guten Benutzeroberfläche aus – wie Plattner meinte.

Abermals legte er seine Abneigung gegen technische Geräte dar, die nur nach Hinzuziehen einer Anleitung bedient werden können. Er liebt es einfach und er fordert auch für SAP-Software einen Zugang, der einfach und logisch zu sein hat. Dicke Handbücher zu studieren gehört seiner Meinung nach der Vergangenheit an. Somit war es nicht verwunderlich, dass er in seiner Keynote auch die aktuelle Kampagne seines CEO Bill McDermott in höchsten Tönen lobte: Run simple. Es soll die Reduzierung auf das Wesentliche sein, die uns das Leben erleichtert. Ein intuitiver Zugang zu den Funktionen eines technischen Geräts ohne Verwendung einer Betriebsanleitung ist demnach das ultimative Ziel. „Run simple“ zeigt sich demnach aber nicht nur im Bildschirm eines Teslas, sondern auch in der schlanken Struktur von Hana und S/4, wo viele Abap-Tabellen und Aggregate eliminiert werden konnten.

Dieser Weg zurück zum Ursprung, zu einer neuen Einfachheit und vielleicht Bescheidenheit, kann eventuell zum Erfolg führen. Im Fall von komplexen globalen IT-Systemen, die vernetzte, betriebswirtschaftliche Aufgaben zu erfüllen haben, erscheint jedoch der Ruf nach „Simplicity“ ein wenig übertrieben. Die meisten Experten sind sich nämlich einig, dass komplexe Aufgaben ebenso komplexe IT-Systeme bedingen. Diese neuen Lösungen dürfen nicht kompliziert sein, aber sollen alle Erwartungen erfüllen. Damit ergibt sich unweigerlich eine gewisse Komplexität, die offensichtlich McDermott nicht sieht.

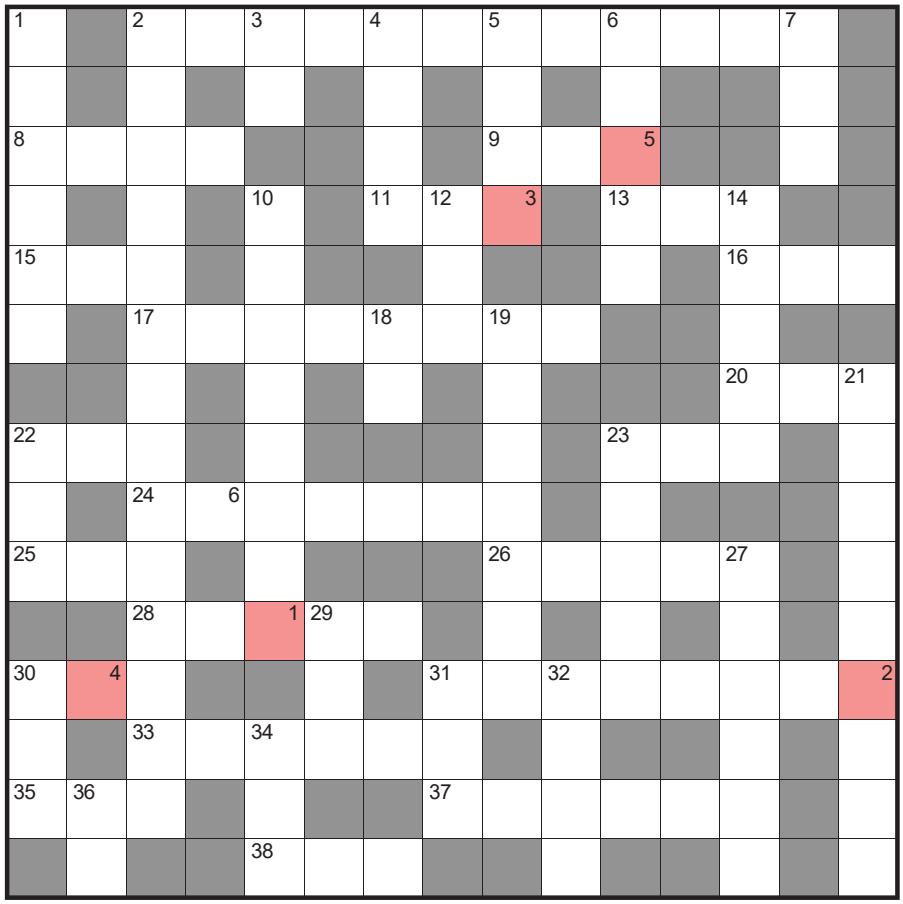
Auch Hasso Plattner scheint sich seiner Sache noch nicht ganz sicher zu sein: Öfter erwähnte er lobend das Tesla-Konzept und verglich den eleganten Bildschirm mit den unterschiedlichen Schaltern, Rädern und Knöpfen eines „europäischen Armaturenbretts“. Letztendlich bekannte aber auch er, dass sich das ergonomische Design eines europäischen Autos mit seinen vielen Schaltern durchaus blind bedienen lässt, während der berührungsempfindliche Bildschirm eines Teslas immer die Aufmerksamkeit des Fahrers verlangt. Die Fähigkeit, gewisse Funktionen auch ohne Blickkontakt zu steuern, erscheint somit als nicht unerheblicher Sicherheitsgewinn. „Run simple“ mit Tesla und SAP mag somit eine ästhetische Eleganz haben und einen schlichten Geist wie Bill McDermott beeindrucken – aber Professor Hasso Plattner hat ganz sicher recht, dass sich dedizierte Schalter und Knöpfe, für die man manchmal auch eine Betriebsanleitung braucht, sicherer und damit auch komfortabler bedienen lassen.

„Run simple“ kann vielleicht für SAP-Software gelten. Ein komplexes Auto lässt sich damit ganz sicher nicht einfacher und sicherer bedienen. Der Wettkampf um die beste „User Experience“ geht somit in die nächste Runde – vielleicht hat die Sapphire 2018 darauf eine Antwort? (pmf)



Robert Platzgummer (1975 bis 2016) fertigte diese Illustration im Mai 2014 an, sie erschien erstmalig im E-3 Magazin Juli/August 2014 auf Seite 11.

Rätselhaftes aus der SAP-Community ? ? ?



Waagerecht
2 Zweites Wort aus BI
8 Abk. für gemeinsame FI/CO-Planung
9 Alte SAP-Abk. für SOA
11 Abk. für HR-Selbstbedienung
13 Name des Linux-Maskottchens
15 Abk. für Support-Frühwarnsystem
16 Abk. für ein Framework zur Datenarchivierung
17 SAP bietet Digital Business ? an
20 Abk. für Adobe-Dokumentenformat
22 Abk. eines Repository für File-Versionierung
23 SOA-Bezeichnung für einen Datenkanal
24 Das erste Wort von UC
25 Abk. für SAP-Fertigungsaufträge: PP-?
26 Name der neuen SAP-Handelsplattform
28 Erstes Wort aus TCO
30 DB2-Zusatz für In-memory Computing
31 Gegenteil von Software
33 Anderer Begriff für elektronisches Akten-Management
35 Abk. für ein SAP-Kompetenzzentrum
37 Erster Begriff aus SFW
38 NetWeaver-Abk. für Datenkonsolidierung

Senkrecht
1 Begriff für eine Person, die IT-Systeme angreift
2 Zweites Wort aus der Abk. XI
3 Abk. für SAP-Transportmanagement
4 Erstes Wort aus InfoCube mit einem Merkmal pro Dimension
5 Abk. SAP-Modellunternehmen
6 Abk. für SAPs computerunterstützte Testwerkzeuge
7 Abkürzung für den ERP-Kern
10 Das W aus UWL (SAP NetWeaver Portal)
12 Abk. für sichere LAN/WAN-Kommunikation (SAProuter)
14 Standardisierte SAP-Erweiterungen
18 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
19 Oracles Antwort auf SAP Hana
21 Zweites Wort aus RFID
22 Abk. für Dokumentenverwaltung
23 Das zweite Wort aus CBS
27 Open-Source-HTTP-Server
29 Komponente für dynamisches SCM
30 Abk. für Geschäftsplanung und Konsolidierung
31 Abk. eines SAP-Hardware-Partners
32 Abk. für Datenfunk-Chips
34 Abk. für Darstellung von Leitungskennzahlen (nicht SEM)
36 Zweites Wort eines Open-Source-Frameworks



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 Lösungswort hat fünf Buchstaben und ist eine von Hasso Plattner geschätzte Automarke, die er während seiner Sapphire-Keynote öfter erwähnte.

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!

Dieses Rätsel können Sie auch online unter www.E-3.de spielen.

Lösung für Mai 2017: LUMIRA, ein einfaches und beliebtes BI/BW-Visualisierungsprogramm der SAP

M			W	A	T	C	H		C		F	L	E	X
A	S		E			H			P	A	L		2	
N			B	P	C	A		I	Q		O	V	E	R
A			S			I		C			O			
G	R	A	P	H	E	N	T	H	E	O	R	I	E	
E			H		D		R			B			I	
R			E		I	P		F	U	J	I	T	S	U
	F	I	R	S	T		O			E		E		P
	O		E		I		L			C	M	S		D
	R			C	O	N	T	E	N	T		T		A
	M	E	S		N		P			I				T
	S		A							V	O	I	C	E
L			P	A	M			A	L	E			E	
A				F		B	S	C		S	H	O	P	
W	E	B	F	L	O	W		C			P		H	R

Juli/August 2017

RED/ANZ 12.06.2017 | DUS 19.06.2017 | EVT 03.07.2017

Coverstory: Ein agiles und heterogenes Ecosystem, die digitale Transformation und IoT erfordern eine verifizierte IT-Plattform. Der Digitalverband Bitkom hat erhoben, dass den IT-Plattformen eine hohe Bedeutung beigemessen werden muss – auch wenn aktuell das Bewusstsein dafür noch nicht vorhanden ist. Im SAP-Ecosystem gibt es neben NetWeaver und der Hana-Plattform zahlreiche Angebote von SAP-Partnern und Mitbewerbern. Aber welches ist die passende Plattform für IoT und die digitale Transformation?

Personal: Soeben hat der Anwenderverein DSAG e. V. eine Initiative zur Förderung des SAP-Wissens an Hochschulen gestartet. Universitäten und Fachhochschulen sind für die SAP-Community ein wichtiges Reservoir für Innovation und Talente.

Management: Business Process Reengineering ist ein wenig aus der Mode gekommen – zumindest hört man den Begriff nicht mehr so oft wie früher. Alle Aufgaben zur Neugestaltung der Aufbau- und Ablauforganisation sind aber noch lange nicht erfüllt. Ganz im Gegenteil: Die digitale Transformation, IoT und Realtime (Hana) erfordern mehr denn je eine intensive Beschäftigung mit den etablierten und neuen Geschäftsprozessen.

Infrastruktur: Wohin mit Hana und S/4? Noch immer gibt es eine unentschiedene Diskussion über den besten Platz für Hana und S/4: ins eigene Rechenzentrum oder in die Wolke? Auf beiden Wegen ergeben sich eine Vielzahl von Optionen. On-premise ist nicht nur ein Server und ein paar Clients. In der Cloud warten AWS, Azure und GCP.

September 2017

RED/ANZ 07.08.2017 | DUS 14.08.2017 | EVT 28.08.2017

Coverstory: IoT, das Internet der Dinge, ist eine breite Bewegung in der IT und Industrie. Natürlich bietet sich hier an, Open Source als Basis und Ergänzung zu SAP-Lösungen zu verwenden. Gemeinsam mit Suse Linux und Partnern beschreibt die E-3 Coverstory die Voraussetzungen von und Optionen für IoT in der SAP-Szene. Eine End-to-End-Betrachtung einer IoT-Lösung im Industrie-4.0-Umfeld benötigt viele Mitspieler und ebensolches Wissen. Die Coverstory gibt einen tiefen Einblick in die betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und technischen Aspekte von Internet of Things.

Personal: Der CIO und der CTO müssen immer öfter ihren Arbeitsbereich verlassen und die technischen und organisatorischen Optionen den C-Level-Kollegen darlegen. Jetzt ist Präsentations- und Kommunikationsgeschick gefragt. Einfaches PowerPoint ist vielleicht zu wenig.

Management: Zur Sapphire 2017 hat SAP in Orlando den Startschuss gegeben. In Zukunft soll sich in allen SAP-Anwendungen intelligentes Machine Learning finden. Ob die KI-Anreicherung von ERP-Applikationen funktionieren kann, ist noch vollkommen offen. Hana hingegen wird dafür nicht ausreichend sein: Ohne Google-TensorFlow (Open Source) und Nvidia-Hardware funktioniert KI bei SAP nicht.

Infrastruktur: S/4 ist auf das Cloud Computing ausgerichtet. Aber welche Cloud? Am Anfang stand HEC, mittlerweile gewinnen hybride Szenarien an Bedeutung sowie andere Cloud-Dienste wie AWS, Azure etc.

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	Schwerpunktthemen der SAP-Community 2017	E-3 Extra	Veranstaltungen
Juli/August 2017 **RED/ANZ: 12.06.2017** **DUS: 19.06.2017** **EVT: 03.07.2017**	**Personal:** Talent Management auf Universitäten und in der SAP-Community **Management:** Realtime und Simplicity in der Aufbau- und Ablauforganisation **Infrastruktur:** Cloud-Provider und Infrastruktur für Hana und S/4		05. bis 06.07.2017: SicherheitsExpo
September 2017 **RED/ANZ: 07.08.2017** **DUS: 14.08.2017** **EVT: 28.08.2017**	**Personal:** Präsentations- und Kommunikationstraining für CIO und CTO **Management:** Machine Learning und KI in und mit Geschäftsprozessen **Infrastruktur:** Hybrid-Cloud-Projekte für Hana, S/4 und BW/4	Add-ons	19. bis 21.9.2017: Zukunft Personal, Köln 21.9.2017: IT&Media FUTUREcongress, Bielefeld 26. bis 28.9.2017 DSAG-Jahreskongress, Bremen
Oktober 2017 **RED/ANZ: 04.09.2017** **DUS: 11.09.2017** **EVT: 25.09.2017**	**Personal:** Fieldglass- und SuccessFactors-Lösungen für HR/HCM **Management:** Landscape Transformation und globale Rollouts **Infrastruktur:** Datenbanken- und Storage-Strategien für S/4 und BW/4	Mobile Computing	10. bis 12.10.: IT-SA, Nürnberg 16. bis 17.10 RMA-Congress 17. bis 19.10. IT & Business, Stuttgart
November **RED/ANZ: 09.10.** **DUS: 16.10.** **EVT: 30.10.**	**Personal:** Self-Learning-Lösungen und Massive Open Online Courses **Management:** Ariba und Hybris als Ergänzung zum ERP-Backoffice **Infrastruktur:** Das Ende von SolMan 7.1 und die Zukunft des NetWeaver-Stacks		November: Personal Austria, Wien

Firmenindex

Alegri 28
Allgeier 39, 40, 58, 79
Amazon 3
Apsolut 80
Ariba 4, 32, 70
Arithnea 39, 62
Automic 12
AWS 4, 28
BCC 59
BDF 21
Bechtle 68
Bosch 16, 30
BRP-Rotax 9
Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien, Bitkom 8, 11
Carbon Black 39
cbs, Corporate Business Solutions 64
Celonis 9, 30
Cern 16
Ceyoniq 38
Choice Technologies 61
Circle Unlimited 26
Computacenter 76
Concur 38, 39
Cpro Industry 78
Curb 43
Deutsche Bahn 43
Diageo 14
Docker 39
Donau-Universität Krems 38
DriveNow 43
DSAG 10, 16
Etventure 26
FIS 74
Ford 33
Gartner 6
General Electric 16
GIB 59
Google 3, 4, 28
Hackett Group, The 70
Hasso-Plattner-Instituts, HPI ... 41
Hewlett Packard Enterprise 39
Hybris 62, 74
IBM 4, 32, 33
IBS Schreiber 75
IFM 59
International Association for SAP Partners, IA4SP 10
ISS Facility Services Schweiz 39
J. Wagner 64
KPMG ..... 44 - 56
Kuka 58
Lancom Systems 39
Lufthansa 43
Lünendonk 18
McKinsey 39
Microsoft 3, 4, 22, 28, 39, 55
Mitsubishi Electric 59
MSG Austria 38
MyTaxi 43
NetApp 13
Neuen Mediengesellschaft Ulm 22
NTT Data 39
Nvidia 4, 29
Ontras 21
Oracle 39, 55
Österreichische Bundesforste 9
Österreichische Computer Gesellschaft, OCG 39
Pegasystems 20
Plaut 38
Programmierfabrik 39
Public Interest Consultants 38
PwC 8
Qosit 59
Q Partners 78
RAI Convention Centre 15
Realtech 79
RedHat 39
Sablono 60
SAPinsider 15
SBA Research 39
SCC 9
SER 69
Siemens 16
Snow Software 32
SNP 59, 66
Sonatype 22
SuccessFactors 4, 42
Suse Linux 84
Tecops 39
Tesla 33, 111
T-Systems 72
Uber 43
UnitCon 39
Voestalpine 9
Webtrekk 39
Zyxel 39

Personenindex

Ascherl, Florian, KMPG .... 44 - 56
Barbato, Michele, Ceyoniq 38
Bayer, Frank, IA4SP 10
Becks, Andreas, SAS 82
Bender, Florian, Neue Mediengesellschaft Ulm 22
Binder, Thomas, Arithnea 62
Bludau, Thomas, Computacenter 76
Bonnmann, Benedikt, UnitCon 39
Brecht, Michael, Allgeier 79
Brown, Donovan, Microsoft 22
Bucher, Stefan, T-Systems 72
Burkhart, Michael, PWC 8
Dunkel, Björn, GIB 59
Enslin, Rob, SAP 6
Flake, Otto, SNP 66
Ford, Henry 33
Fox-Martin, Adaire, SAP 6
Geissler, Benedict, Snow Software 14
Golub, Ben, Docker 39
Gottfried Welz 82
Götzfried, Paul, Allgeier 40
Grindjan, Gregor, SAP 9
Groos, Daniel, Etventure 26
Grötsch, Michael, Circle Unlimited 26
Guggenheim, Bruno, Concur .. 38
Herbst, Thomas, Apsolut 80
Herrmann, Thorsten, Microsoft 39
Hofmeier, Anton, Flexera 14
Holz, Jens-Uwe, NTT Data 39
Howard, Rick, Gartner 6
Huber, Stefan, Voestalpine 9
Hügel, Holger, Secude 75
Jackson, Wayne, Sonatype 22
Kleinemeier, Michael, SAP ... 6, 16
Klemen, Markus Kock, Österreichische Computer Gesellschaft, OCG 39
Axel, Pegasystems 20
Koederitz, Martina, IBM 6
Kollmeier, Tim, Apsolut 80
Kramer, Michael, IBM 33
Krause, Georg, Plaut 38
Kreth, Oliver, Ceyoniq 38
Krey, Friedrich, Suse Linux 84
Kurzawa, Justina, KPMG ... 46 - 56
Lang, Carsten, KPMG ..... 44 - 56
Leukert, Bernd, SAP 6, 16
Ley, Markus, Allgeier 39
Lichtenstein, Wolf, Webtrekk ... 39
Loewe, Dieter, NTT Data 39
Lüerßen, Hartmut, Lünendonk 18
Malter, Ralf, NTT Data 39
Marhofer, Michael, IFM 59
McDermott, Bill, SAP .. 3, 4, 6, 16, 28, 32, 111
Meeder, Björn, IBS Schreiber ... 75
Meinel, Christoph, Hasso-Plattner-Institut, HPI 41
Mielke, Hinrich, Alegri 28
Moll, Paul, Lancom 39
Morgan, Jennifer, SAP 6
Mucic, Luka, SAP 3, 6
Müller, Daniel, Cpro Industry .. 78
Musk, Elon, Tesla 33
Nominacher, Bastian, Celonis . 30
Oczko, Andreas, DSAG 10
Olbrich, Lukas, Sablono 60
Parnell, Gary, SAP 61
Paschen, Ralf, Automic 12
Paulini, Joachin, Snow Software 32
Peters, Guido, Lancom 39
Plasa, Alex, Allgeier 58
Plattner, Hasso, SAP ... 3, 4, 6, 111
Rehders, Swen, NTT Data 39
Ries, Stefan, SAP 6
Rohleder, Bernhard, Bitkom 11
Rückert, Tanja, SAP 59
Sauer, Christian, Webtrekk 39
Schäfter, Christiane, Allgeier ... 39
Scheffczyk, Jens, Ontras 21
Schindler, Dierk, NetApp 13
Schlögel, Christian, Kuka 58
Schneider, Jens, Concur 42
Schneider-Neureither, Andreas, SNP 59
Schwab, Klaus, Weltwirtschaftsforum Davos 74
Seip, Markus, cbs Corporate Business Solutions 64
Seyruck, Wilfried, Programmierfabrik 39
Sikka, Vishal, SAP 28
Singh, Steve, Docker 39
Sommer, Volker, Carbon Black 39
Steinmeier, Frank-Walter 6
Stiefel, Stefanie, J. Wagner 65
Studer, Thomas, RedHat 39
Tiede, Thomas, IBS Schreiber .. 75
Unglaub, Christian, Voquz 39
Vollmer, Marcell, Ariba 62
Weickert, Harald, Bechtle 68
Weisbach, Peter, Realtech 68
Werner, Horst, FIS 74
Zerwas, Manfred, SER 69
Zillmann, Mario, Lünendonk 18
Zscheile, Frank 21

Anzeigenindex

Aconso (Advertorial) 91
All4Cloud (Advertorial) 89
Atos 95
Atos (Advertorial) ..... 92 - 94
Automotive IT 37
cbs Corporate Business Solutions U4
DOAG 86
E-3 Abo U3
E-3 Image..... 23, 33, 43, 57, 73, 77, 97, 110
E-3 Twitter 12
IBS Schreiber 11
IT Director 63
IT Verlag 83
KPMG 17
PBS U2
Realtech 3, 87
Realtech (Advertorial) 88
SAPinsider 15
Scheer (Advertorial) 91
Seal Systems (Advertorial) 90
Seeburger 9
SER Solutions.....31
SNP 7
Veeam (Advertorial) 96

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 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

www.e-3.de

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

cbs
Corporate Business Solutions

How easy can it be?

Weltweit erste Standardsoftware für SAP S/4HANA Transformation

cbs ET for SAP S/4HANA ist die erste umfassende Standardsoftware, mit der Sie Ihre bestehende Prozess- und Systemlandschaft flexibel in die Lösungs- und Datenstrukturen von S/4HANA überführen können. Profitieren Sie schon heute vom Mehrwert dieser Innovation. Wir beraten Sie gerne bei Ihrem Projekt.



www.cbs-consulting.com

ET®
cbs Enterprise Transformer
SAP S/4 HANA