

EXTRA

September 2019

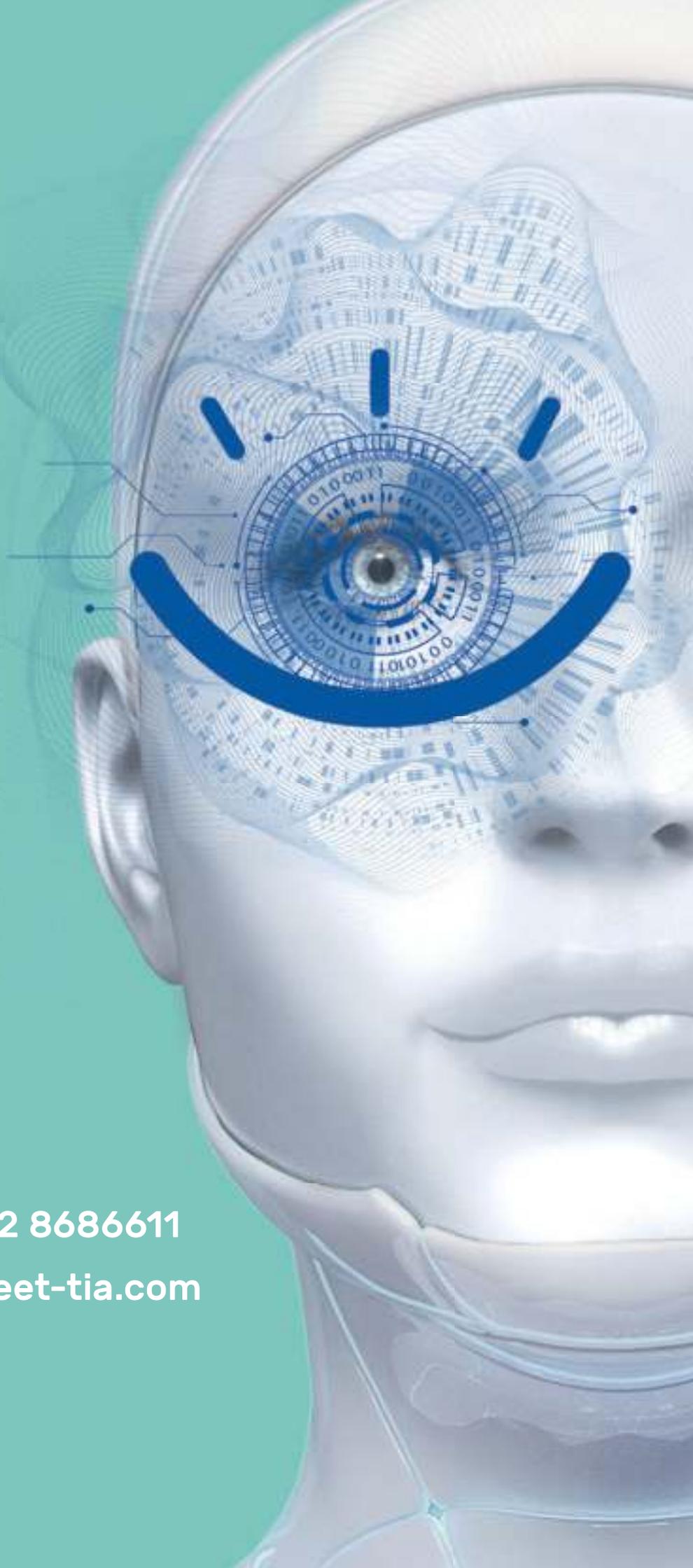
e-3.de



DSAG
JAHRESKONGRESS
2019

**was
sehe
ich?
finds
raus.**

CALL ME: +49 6102 8686611
MEET ME: www.meet-tia.com





Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Bildungsarbeit: die Besten der Besten

Alles, was sich rund um den jährlichen DSAG-Kongress abspielt, ist bestmögliche Bildungsarbeit. Es ist Wissenstransfer mit den hier vertretenen SAP-Partnern als Wissensquelle und den Bestandskunden als Senke. Das E-3 Magazin ist Online- und Print-Plattform für Know-how!

Der Telefonanruf kam überraschend. Die Aussage war für mich logisch: Ohne Bildungsarbeit geht es nicht! Die Akzeptanz von IT für den digitalen Wandel ist abhängig vom Wissen über diese IT. Guter Service, gute Produkte, gute Preise sind notwendig, aber nicht ausreichend für einen nachhaltigen Erfolg.

Ein SAP-Partner hat in der E-3 Redaktion angerufen und um ein Konzept „Bildungsarbeit“ für sein Produkt gebeten. Es ist ein sehr erfolgreicher und langjähriger SAP-Partner, der nun an die Grenzen des Wachstums gestoßen ist.

Klassische Marketingwerkzeuge wie Preissenkung, Werbung, Veranstaltungen bleiben relevant. In einer komplexen Community braucht der Entscheidungsträger aber mehr als nur gute Standards.

Die Basis für den digitalen Wandel ist gelegt. Produkte, Werkzeuge und Services liegen bereit, wie sich jeder auf dem diesjährigen DSAG-Kongress überzeugen kann. Der SAP-Bestandskunde braucht aber mehr!

Für den digitalen Wandel sind Visionen, Konzepte und Roadmaps notwendig. Der Bestandskunde braucht Proof of Concepts, Best Practice, Referenzen und Vertrauen.

Kommunikation und Bildungsarbeit können dieses Vertrauen herstellen und die Strategie vermitteln. Auf den folgenden Seiten findet diese Kommunikation statt: Von der Quelle, den SAP-Partnern, zur Senke, den SAP-Bestandskunden, soll das Know-how fließen. In Summe ist es Bildungsarbeit, weil das Aufbereiten und Schreiben dieser Fachartikel beträchtliche Arbeit bedeutet, weil aber auch das Lesen, Reflektieren und Verstehen besondere Arbeit erfordert.

Die digitale Transformation ist eine Herausforderung, die ohne Arbeitseinsatz nicht bewältigt werden wird. Als einzelner Anwender sollte man sich dafür Hilfe organisieren. Am Beginn jedoch stehen das Sammeln und Verwerten von Informationen. Der erwähnte Anrufer in der E-3 Redaktion hat genau diesen ersten Schritt nun geplant. Hier ist Bildungsarbeit das Sensibilisieren, das Erzählen, das Aufzeigen von Lösungen und auch die Kommunikation zwischen Anbieter und Anwendern.

Diese Bildungsarbeit ist nicht nur notwendig, sondern auch nachhaltig, weil aus ihr Neues entstehen kann. Der Wissenstransfer, der Informationsaustausch und die bereichsübergreifende Kommunikation

öffnen den Blick für Neues. Perspektiven und Visionen ändern sich durch Bildungsarbeit, deswegen ist diese auch nachhaltig: Wissen bringt Wissen hervor.

Die auf den folgenden Seiten dargelegten Lernangebote und Bildungsinitiativen sollen motivieren, sich mit dem Thema digitale Transformation auseinanderzusetzen. Diese Fachbeiträge sind der Startpunkt für weiterführende Kommunikation.

Der DSAG-Kongress ist für den Meinungsaustausch, das Lernangebot, die Bildungsarbeit und den Wissenstransfer eine gute Bühne. Kontinuierlich begleitet die E-3 Plattform (Online und Print) die SAP-Bestandskunden beim Erkunden der richtigen Strategien und Roadmaps.

Ohne diese Arbeit kann die digitale Transformation weder intern noch extern gelingen (siehe auch das Exklusivinterview mit SAP-Vorstandsmitglied Christian Klein in dieser Ausgabe). Er sagt deutlich, welche Anstrengungen notwendig sind, um die Herausforderungen des digitalen Wandels zu meistern – und dass diese Bemühungen weit über IT und einen technischen Releasewechsel hinausgehen. Lernen von den Besten kann hier beginnen.

Bildungsarbeit: die Besten der Besten	33
Partner für das Hybrid Cloud Management von SAP-Umgebungen	34
Deutscher Natural-Ingredients-Hersteller meistert komplexe Preisprobleme	36
Wo befinden Sie sich der Pricing-Maturity-Reise?	38
Arzneimittelspezialist Engelhard setzt auf Software für effizientes, unternehmensweites Vertragsmanagement	40
Zentrale Rechnungsverarbeitung mit Multi-SAP-Anbindung	42
Containerisierung: Kraftverstärker zur Steigerung des Business-Nutzens	44
Zahl der Unternehmens-Cyberangriffe steigt dramatisch	48
Kundenzentrierung – Sprechen Sie noch darüber oder handeln Sie schon?	50

SAP-Stammdatenmanagement: automatisiert und effektiv	52
Analyse- und Reporting-Systeme in der Cloud: ... und Action!	56
Signavio & SAP S/4HANA – Der schnellste Weg zur digitalen Transformation	58
Wie hohe Datenqualität die elektronische Rechnungsverarbeitung befeuert	60
Hybride Cloud-Szenarien im SAP-Kontext	62
Das vollständige Automatisierungspotenzial von S/4HANA erschließen	64
Wenn die Rechnung nicht mehr aufgeht	66
Viele Wege führen zu SAP C/4HANA	68
Revolutionäres Planungskonzept bekommt die Variabilität innerhalb der Lieferkette in den Griff	70
Warum die Modernisierung von Softwaretests entscheidend ist	72
SAP-Daten einfach in die Cloud extrahieren ...	74

Inhalt



Fujitsu und NetApp

Partner für das Hybrid Cloud Management von SAP-Umgebungen

Die digitale Transformation ist nicht nur geprägt durch ihr disruptives Potenzial, sondern auch durch die enorme Komplexität, mit der sich die IT-Verantwortlichen in den Unternehmen auseinandersetzen müssen. Automatisierung, Datenflut, künstliche Intelligenz, Cloud – die Gestaltung des Wandels fordert den Beteiligten vieles ab.

Ihr Ziel: das „Intelligente Unternehmen“. Intelligent in der Erfassung, Speicherung und Nutzung von großen Datenvolumina, intelligent bei der Ressourcenerschließung und intelligent beim Aufbau optimaler IT-Infrastrukturen. Wie können solche Infrastrukturen aufgebaut sein? Was sollte vor Ort, also „on-Premise“, was extern zur Verfügung stehen? Welche neuen Anwendungen und Funktionen werden benötigt und in welcher Form? Und wie könnten optimale Lösungen in anspruchsvollen SAP-Umgebungen aussehen?

Für viele Unternehmen ist der einfachste, schnellste und am wenigsten aufwändig realisierbare Weg zum intelligenten Unternehmen eine Hybrid-IT. Und zwar in zweierlei Hinsicht – sowohl auf infrastruktureller als auch auf anwendungsbezogener Ebene. Mit hybriden Lösungen können Unternehmen den Weg in die digitale Zukunft möglichst ohne Schlaglöcher bewältigen.

Hybride Ansätze und Lösungen helfen auch im Hinblick auf die Bewältigung der Datenflut: Immer mehr unterschiedlich strukturierte und aus verschiedenen Quellen stammende Datenmengen müssen zeitnah und unterbrechungsfrei verarbeitet, Workloads dynamisch zugewiesen, immer kürzere Backup- und Restore-Zeitfenster eingehalten und eine zuverlässige Langzeit-Archivierung gewährleistet werden.

Die derzeit vielerorts noch vorherrschende Ko-Existenz verschiedener Infrastrukturen von Daten- und Anwendungssilos bzw. die heterogenen Strukturen sowie die damit verbundene Inflexibilität und Komplexität stellen in dieser Hinsicht einen echten Stolperstein für die Unternehmensentwicklung dar.

Hybride Infrastruktur, hybride Applikationslandschaft

Doch auch abseits der Storage-Thematik sind hybride Ansätze und Strukturen eine der besten Möglichkeiten, die Übergangphase zum digital performanten Unternehmen zu meistern und dabei sowohl aktuellen als auch künftigen Anforderungen zu entsprechen. Dabei geht es natürlich auch und vor allem um Flexibilität und ökonomische Effizienz.

„Hybrid“ kann sich dabei auf unterschiedliche Ebenen beziehen: sowohl auf Anwendungsebene, etwa in Form von SaaS-Angeboten (Software-as-a-Service), als auch auf funktionaler Ebene, z. B. als PaaS (Platform-as-a-Service). Beides bringt zahlreiche Vorteile für den Nutzer – natürlich in unterschiedlichen Szenarien. So kann mit SaaS-Lösungen vergleichsweise schnell und problemlos ein Zugriff auf neue Funktionen und Business-Netzwerke realisiert werden. PaaS-Lösungen unterstützen vor allem bei

der Umsetzung individueller Anforderungen. Die Auslagerung von Eigenentwicklungen auf eine PaaS-Lösung punktet dabei insbesondere mit einer klaren Trennung zwischen Standardsoftware und Individualentwicklung sowie kürzeren Entwicklungszeiten. Die zu erweiternde Standardsoftware kann dabei sowohl „SaaS“ als auch „On-Premise-Software“ sein.

„On-Premise-Software“ bezieht sich dabei auf die klassische Softwarebereitstellung in Form von Releases, bei denen es dem Kunden obliegt, wo und wann er sie installiert.

Fujitsu-Plattform für Multi Cloud Management

Die Installation von On-Premise-Software-Lösungen kann ebenfalls hybrid erfolgen. Entweder im eigenen Rechenzentrum, auf einer IaaS (Infrastructure-as-a-Service) oder in einer voll gemanagten Cloud-Lösung wie der „FJ Cloud for SAP Solutions“.

Dabei können diese Möglichkeiten auch kombiniert werden. Um z. B. eine dynamische Erweiterung des eigenen IaaS zu erreichen oder sogar eine vollwertige Alternative zum Eigenbetrieb aufzubauen.

Insgesamt kombiniert das Angebot die Private, die Public und die Managed Cloud nahtlos mit der vorhandenen IT. Standardbasierte Schnittstellen sorgen dafür, dass

sich die Integration so einfach wie möglich gestaltet. Die nahtlos integrierte IT-Umgebung beinhaltet ein Governance Framework, das sich an veränderte Geschäftsanforderungen anpassen lässt und sich auch mit ihnen weiterentwickeln kann. Für den Nutzer bedeutet das unter dem Strich: Er hat das volle Spektrum an Leistungen und Möglichkeiten zur Verfügung, ohne sich um Einzelheiten kümmern zu müssen.

Gemeinsam stark in SAP-Kontexten

Als erfahrener SAP S/4HANA-Partner der ersten Stunde kann Fujitsu perfekt abgestimmte Lösungen für HANA bzw. S/4-HANA anbieten – oder auch die generelle Umstellung auf HANA bzw. neue SAP-Software unterstützen. Die Partnerschaft mit NetApp basiert auf einem gemeinsamen Hintergrund auch und gerade im Hinblick auf SAP, wobei NetApp vor allem für intelligentes Datenmanagement steht, speziell auch in hybriden Welten mit den Cloud Volume Service Offerings. Passend für SAP Workloads, im Angebot bei allen großen Hyperscalern (Azure, AWS und GCP).

Beide Partner wissen: Um das Maximum aus jeder SAP-Landschaft herauszuholen und IT noch enger mit dem Business zu verknüpfen, bedarf es leistungsstarker, nahtlos skalierbarer vertikaler und horizontaler Infrastrukturen mit End-to-End-Virtualisierung und dynamischer Verteilung von Anwendungen auf physische und virtuelle Ressourcen. „Alles aus einer Hand“ ist bei einer Hybridisierung im SAP-Umfeld für die meisten Anwender die wohl attraktivste Option. Im Zuge der „Digital Journey“, auf der sich viele Unternehmen derzeit befinden, ist jede Vereinfachung komplexer Strukturen und Mechanismen mehr als willkommen. Als Lösungsanbieter sind Fujitsu und NetApp in der Lage, das genaue Setup durch intensive Beratung und in enger Abstimmung mit dem Kunden punktgenau zu definieren. Darüber hinaus bieten beide im Verbund einen außergewöhnlich hohen „vorgedachten“ Integrationsgrad, was die Komplexität für den Nutzer entscheidend reduziert.

Im Zentrum stehen dabei drei Schlüsselbegriffe: Simplify. Transform. Digital. Zusammen bilden sie die passende Formel zur Realisierung des Intelligent Enterprise. Ob Fujitsu SAP Consulting and Application Management, ob Fujitsu Operations Management wie PRIMEFLEX for SAP Landscapes oder Cloud Services: In Verbindung mit den NetApp-Angeboten im Bereich Datenmanagement ebnen sie den Weg zum digitalen Unternehmen.

Konsequente Strategieumsetzung powered by Fujitsu

Die erfolgreiche Digitalisierung erfordert vor allem eines: Konsequenz bzw. eine ebenso konsequente wie konsistente Strategie. Das bezieht sich nicht nur auf die Transformation bestehender Infrastrukturen und die Erweiterung der Kapazitäten zur Datenerfassung, -lagerung und -verarbeitung, sondern auch und vor allem auf die Entscheidung, was künftig „on-Premise“ und was extern (aka „in der Cloud“) zur Senkung der Betriebslasten bewältigt werden soll. Die Partner Fujitsu und NetApp können in diesem Kontext als maßgebliche Vereinfacher und Beschleuniger gleichermaßen wirken.

Fujitsu und NetApp auf dem DSAG-Jahreskongress 2019

Die Botschaft im Rahmen des DSAG-Jahreskongresses auf dem gemeinsamen Stand lautet: die Digitalisierung konsequent umsetzen – mit Fujitsu und NetApp. Eine der zentralen Voraussetzungen für das Gelingen ist eine umfassende Betriebsoptimierung.

Dabei gilt: Je einfacher, desto besser: „Simplifying is the Key!“ Mit Lösungen von Fujitsu und NetApp können die Verantwortlichen im Management und der IT-Abteilung der Unternehmen maßgeblich beschleunigen. Wie das genau geht, erfahren die Teilnehmer des Jahreskongresses anhand zahlreicher Praxisbeispiele. Sie demonstrieren hautnah, wie Prozesse in einem intelligenten Unternehmen aussehen können. Zu den Themenbereichen Vereinfachung, Transformation und Digitalisierung finden sich zudem interessante Inhalte auf der Fujitsu-Website (<https://www.fujitsu.com/de/services/application-services/enterprise-applications/sap/>) – auch in direktem Zusammenhang mit SAP-Produkten (<https://www.fujitsu.com/de/products/computing/integrated-systems/sap/index.html>).

FUJITSU

Mies-van-der-Rohe-Straße 8
80807 München
Telefon: +49 1805 372825
www.fujitsu.com/de/

Ihr SAP- Reisebegleiter auf der Digital Journey

Simplify – Transform –
Digitalize

Nutzen Sie das volle Potenzial eines vernetzt-digitalisierten Unternehmens. Rund um die Themen **SAP, S/4HANA** und **LEONARDO** begleiten wir Sie gerne auf allen Stationen Ihrer „Digital Journey“!

Über diese und weitere Themen informieren wir Sie gerne auf dem **DSAG Jahreskongress 2019** in der Messe Nürnberg.



Sie finden uns auf dem
DSAG Jahreskongress
am **Stand H13** in der
Messe Nürnberg.

Deutscher Natural-Ingredients-Hersteller meistert komplexe Preisprobleme

Herausforderungen mit Leichtigkeit nach dem SAP-S/4HANA-Upgrade bewältigen.

Mit einer stetig wachsenden Produktpalette die Kundennachfrage zu wecken bzw. zu befriedigen ist der Schlüssel, um die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens zu steigern. Im zentralen Fokus steht es, echte Trends zu setzen, um Alleinstellungsmerkmale zu generieren. Die dafür notwendigen Preisszenarien sind jedoch meist sehr komplex und umständlich in der Handhabung. Dies war eines der zentralen Themen, mit denen sich der Innovator der Lebensmittel- und Getränkeindustrie Döhler aus Darmstadt auseinandersetzen musste, als er ein Upgrade seiner SAP-Plattform plante. Seit 1993 nutzt Döhler SAP ECC. Das hochkomplexe und individuell spezialisierte System arbeitet mit mehr als 33.000 Custom Objects. Die Migration auf SAP S/4HANA 1709 verbunden mit einem neuen Fiori UI eröffnete zusätzliche Möglichkeiten, die internationalen Vertriebsaktivitäten zu automatisieren, indem man die Vistex-Preisoption für SAP Data Maintenance for ERP by Vistex integrierte.

Um optimale Erfolge zu erzielen, reicht es heutzutage nicht mehr aus, sich nur auf die Verwaltung der Preisgestaltung zu konzentrieren. Es bedarf Transparenz und einer daraus resultierenden detaillierten Analyse der individuellen firmenspezifischen Preisstrategien, um Planung wirkungsvoll zu vereinfachen und Wachstum effektiv und nachhaltig zu fördern. Die Aktualisierung des nun automatisierten Preisprozesses wurde notwendig, da Döhler mehrere Herausforderungen und daraus resultierende Chancen erkannte, die mit den Vistex-Lösungen genutzt und optimal gelöst werden konnten:

- Integration eines Tools, das zahlreiche Kostendetails in einer Stückliste (bill of material) auflöst, simuliert, analysiert und das Ergebnis in ein individuelles Preisfindungskonzept überträgt und ein Angebot generiert
- Beschleunigung und Automatisierung der Sales Conversions einschließlich des



zugrunde liegenden Genehmigungsprozesses

- Schaffung einer nie dagewesenen Transparenz und damit eine grundlegende Vereinfachung sehr komplexer Preissituationen
- Konsolidierung aller spezifischen SAP-Systeme

Döhler ist nun in der Lage, kundenspezifische Preise auf der Grundlage individueller Kundenbedürfnisse, wie z. B. Inhaltsstoffe und Produktformulierungen, festzulegen und somit sowohl Preis als auch Marge im besten Verhältnis zu optimieren. Die User können in nahezu Echtzeit mit präzisen Preisen auf individuelle Kundenwünsche reagieren, um somit mehr Aufträge gewinnen und einen besseren Kundenservice bieten.

Die Zeit für das Tender-Management konnte halbiert werden, sodass der Aufbau massiver benutzerdefinierter Datenbanken für den Versand neuer Angebote an die Kunden entfiel. Tatsächlich kann das Tender-Team nun auch größere Ausschreibungen problemlos abwickeln und das Un-

ternehmen hat insgesamt eine bessere Übersicht auf Arbeitsabläufe gewonnen.

Weitere Vorteile der Vistex-Implementierung waren die Möglichkeit, 90 Prozent der Kundencode-Konvertierungen zu automatisieren und die Bearbeitungszeit der Preissimulationen von mehreren Wochen auf nur drei Tage oder weniger zu verkürzen. Dies umfasst alles, von der Vertragsanbahnung bis hin zu Analysen für die Kauf- und Verkaufsseite, ohne die „zentrale“ SAP-Architektur zu beeinträchtigen, da die Vistex-Lösung im SAP-System embedded ist und nicht „nur“ integriert. Die Lösung SAP Data Maintenance for ERP by Vistex umfasst die Preisverwaltung, das Deal-Management, die Preisausführung und das Reporting. Benutzerfreundliche Layouts und intuitive Funktionen ermöglichen es den Nutzern, die Preise ohne Verzögerung anzupassen, während sie gleichzeitig die Möglichkeit bieten, Massenpreisaktualisierungen durchzuführen, die Wartung zu automatisieren und stundenlange manuelle Prozesse zu vermeiden – und das sozusagen auf Knopfdruck.

90% Automatisierung der Customer Code Conversion durch Pricing

50% Reduzierung des Zeitaufwands für die Angebotserstellung

Wie können Sie neue Ideen zum Leben erwecken und wachsen lassen, ohne das Tagesgeschäft zu unterbrechen?



S/4HANA Business Transformation bei Ingredients Hersteller Döhler

"Zusammen mit SAP S/4HANA und SAP Fiori hilft uns SAP Data Maintenance for ERP by Vistex, schneller und genauer auf unsere Kundenanforderungen zu reagieren. Die neue Plattform unterstützt die Prozessautomatisierung, während eine hohe produkt- und kundenspezifische Orientierung beibehalten und unsere Margen- und Gewinnziele erreicht werden."

Andreas Fischer, Head of Pricing Analytics & Systems, Döhler

**JETZT QR CODE
SCANNEN**

um ein kurzes Video zu
unserer Price Management
Lösung anzusehen
oder besuchen Sie
vistex.link/E3-DMP



Vistex[®]

© Copyright 2019 Vistex, Inc. All rights reserved.

SAP[®] Solution Extension

info.emea@vistex.com | www.vistex.com

Wo befinden Sie sich auf der Pricing-Maturity-Reise?



Von Udo Hannemann, Geschäftsführer, Vistex

Gartner berichtete kürzlich, dass 91 Prozent der Unternehmen bei der Nutzung ihrer Daten und Analysen noch nicht die nötige Reife an Transformationsfähigkeit erreicht haben. Wenn Ihr Unternehmen also noch nicht so weit ist, können Sie sich zumindest etwas beruhigen, denn Sie wissen, Sie sind nicht allein.

Vistex unterstützt Unternehmen seit 20 Jahren bei der Entwicklung ihrer Data-Governance-Modelle und bringt sie auf den Weg zu einem modellgesteuerten, eingebetteten Preismanagement. Je nach ihrer Fähigkeit benötigen einige Unternehmen mehr Zeit, den Prozess in ihre Unternehmenskultur einzubinden.

Einfach ausgedrückt, es gibt verschiedene Phasen der Price Management Maturity. Die Döhler-Geschichte zeigt, dass das Unternehmen bereits an seinen Anforderungen an das Preismanagement gearbeitet hat, bevor es begann, die Preisoption für SAP Data Maintenance for ERP von Vistex zu implementieren.

Wir haben festgestellt, dass die Kombination aus dem Wissen des Kundenunternehmens und dem von Vistex die optimale Lösung in Sachen Preismanagement darstellt. Aber die Bereitschaft zur Veränderung aller relevanten Faktoren ist hierbei genauso entscheidend, um ein höheres Niveau oder besseres Preismanagement zu erreichen. Folgende Faktoren sollten berücksichtigt werden, wenn Unternehmen die Reise der Pricing Maturity anstreben:

- Haben die Fachkräfte das richtige Skillset?
- Sind die Prozesse so definiert, dass sich die Mitarbeiter im richtigen Feedbackkreis befinden?
- Wird die genaue Botschaft über die Notwendigkeit kommuniziert?
- Gibt es ein Governance-Modell?

- Ist die Leitung aktiv involviert (oder ist sie bei Technologieinvestitionen abgekoppelt)?
- Durchdringt diese Daten-als-wertvolle-Asset-Kultur das gesamte Unternehmen?

Die Basispreismanagement-Stufe

Auf der untersten Ebene werden die Unternehmen über eine grundlegende Governance verfügen, die ad hoc und situativ unabhängig ist. Dies kann eine Pricing-Strategie beinhalten, die auf eine begrenzte Anzahl von Preisen beschränkt ist. Was die technische Kompetenz betrifft, so verwenden viele Unternehmen in dieser Phase Excel als Preismanagement-Tool und Microsoft Word zur Vertragsgestaltung. Wenn diese Unternehmen Analysen verwenden, handelt es sich wahrscheinlich um Tabellenkalkulationen ohne Nachbereitung oder strategische Analysen. Ihre Analysen sind grundlegende Pre- und Post-Deal-Analysen.

In der Phase des Basispreismanagements werden die Faktoren des Produktmarktes zweitrangig berücksichtigt – die Konkurrenz wird zum Großteil außer Acht gelassen. Marktmacht hat Auswirkungen auf die Preisstrategie, aber diese Unternehmen berücksichtigen diese nicht mit der notwendigen Wichtigkeit. Jede Auswirkung auf die Rentabilität erfolgt nachträglich.

Nicht alle Mitglieder des Managements werden wissen, was vor Ort in einzelnen Ländern geschieht, um den lokalen Bedürfnissen gerecht zu werden. Ein Standort könnte sagen: „Wir müssen den Preis senken“, aber jemand im Management sollte verstehen, warum, bevor er die Preissenkung genehmigt und die Standardpreise unterschritten werden.

Zusammenfassung der gefundenen Probleme in der Basispreismanagement-Stufe:

- Die Preisstrategie basiert hauptsächlich auf der Historie
- Es gibt keine globale Strategie
- Produktmarktfaktoren werden nicht stark berücksichtigt
- Es gibt nur ein begrenztes Kundenklassifizierungsmanagement
- Verträge und alle Analysen werden in Excel verwaltet
- Die Auswirkungsanalyse erfolgt nachträglich
- Die Überprüfung und Genehmigung erfolgen ad hoc

Die Preismanagement-Stufe

Sobald ein Unternehmen die Preismanagement-Stufe erreicht hat, verfügt es über eine globale, regionale und lokale Preisstrategie, aber oft wird diese Strategie nicht vollständig umgesetzt. Es werden grundlegende Preis- und Margenziele definiert. Das Management hat in jedem Element die Kontrolle, solange die Unternehmensrichtlinien erfüllt werden. Wenn die Manager über Revenue-Management-Tools verfügen, sind sie hauptsächlich für die Ausführung von Preisen, Rückvergütungen und Rabatten zuständig. Die Verwendung von Excel zur Analyse ist hierbei wahrscheinlich, aber es wird dennoch nur eine historische Ansicht betrachtet, die aufzeigt, was passiert ist. Die Tools bieten nur einen begrenzten Einblick in das, was in Zukunft anders gemacht werden kann, da eine umfangreiche Forecast-Funktion fehlt.

Um es kurz zusammenzufassen:

- Die Preisstrategien sind auf die Preisuntergrenzen, Margen und Absatz-/Umsatzziele beschränkt

- Das Revenue Management Tool ist hauptsächlich für die Ausführung vorgesehen
- Die Analytik basiert ausschließlich auf einer historischen Sichtweise

Die Strategiemangement-Stufe

In der Strategiemangement-Stufe hat das Unternehmen nun eine tatsächliche Preisstrategie und die grundlegende Fähigkeit, relevante Vertragsanalysen durchzuführen. Die Preisstrategie wurde über die reinen Preise hinaus definiert, z. B.: „Hier sind die Rabattprozesse, die ich anbieten werde, und hier ist der Grund.“ Die Preisstrategie ist globaler, kontrollierter und wirkungsvoller und die Mitarbeiter haben ein Verständnis für das gesamte Unternehmen. Wenn das Unternehmen nun eine Angebotsanfrage erhält, verfügt es über Analysen der Vor- und Nachvertragsphase, die spezifischer für diese Geschäfte sind. Dies kann zur Findung einer bestimmten Preisstrategie führen. Es gibt Feedbackschleifen, Richtlinien, Genehmigungs- und Workflow-Routinen. In bestimmten Regionen, wie Europa, könnte sich eine Preisänderung beispielsweise in Deutschland aufgrund lokaler Referenzpreisregeln auf die Preisgestaltung in sechs weiteren Ländern auswirken. Das Unternehmen muss wissen, was es tut und welche Auswirkungen es hat. Damit verbunden ist die Ausweitung der Analytik auf eine neue Bewusstseinsstufe. Folgende Fragen werden gestellt:

- Gibt uns die Gesamteffektivität des Programms einen Einblick?
- Welche Strategiewirkungen haben Rabattprogramme in einem Brutto-netto-Szenario?
- Wie stark wirkt sich eine Veränderung auf den Mindest-/Höchstpreis aus?
- Haben wir die Marge im Ergebnis noch geschützt?
- Haben wir am Ende mehr Rabatte ausbezahlt und unsere Nettomargen gesenkt?
- Sind wir wirklich effektiv?

Um es kurz zusammenzufassen:

- Preisstrategien werden über die reinen Preise hinaus definiert
- Bonusprogramme werden definiert und genehmigt
- Bid Management und Deal Analytics sind vollständig in das Revenue Management integriert
- Managementkontrollen sind integriert und automatisiert
- Analytics bietet jetzt Einblicke in die Effektivität von Programmen und Analysen

Die modellbasierte Management-Stufe

Die modellbasierte Management-Stufe ist der Anspruch für jedes Unternehmen, das nach Pricing Maturity sucht. Hier hat das Unternehmen Modelle definiert und es kennt die Auswirkungen bestimmter Entscheidungen, bevor es diese trifft. Aus verschiedenen Modellen kann das Unternehmen das beste auswählen und gezielt anpassen, um die gewünschte Wirkung zu erzielen. Die modellgetriebenen Entscheidungen werden beispielsweise simuliert und getroffen, bevor ein Produkt auf dem Markt zur Verfügung gestellt wird. Im Idealfall kann also im Voraus die richtige Entscheidung, basierend auf der vorgeschlagenen Empfehlung des Programms, getroffen werden – es werden Fehler vermieden und es wird Geld gespart.

Jetzt verfügt es über ein vollautomatisches Werkzeug, vom Frontend bis zur Vertragsverhandlung, welches auf Analysefunktionen basiert. Das Unternehmen definiert nicht nur Parameter, sondern verfügt auch über Frühwarnsysteme. Begonnen wird mit Feedbackschleifen und kontinuierlichen Updates, um zu evaluieren, ob ein Programm rentabel ist. Anstatt es für die nächsten zwei Jahre fortzusetzen, weiß das Unternehmen sofort, dass es eingestellt werden sollte. Die Optimie-

rung des Umsatzes bedeutet, die richtigen Programme zur richtigen Zeit durchzuführen und effektiv mit den Kunden umzugehen.

Um es kurz zusammenzufassen:

- Echtzeitmodelle verwenden multidimensionale Daten, wie z. B. Marktdaten, Produktlebenszyklus und Kundensegmentierung
- Das Unternehmen ist vollständig in das Revenue Management und die CLM-Tools integriert
- Echtzeit-Feedbackschleifen bewerten die Effektivität der Preisgestaltung
- Organisatorisches Engagement für exzellente Preisgestaltung und Umsatzoptimierung

Die entscheidende Rolle der Software

Unternehmen, die von Software unterstützt werden, die den gesamten Lebenszyklus ihrer Markteinführungsprogramme verwaltet, werden einen strategischen Vorteil auf dem Markt haben. Durch die Erfassung von Daten in einem strukturierten Repository mit Machine-Learning-Funktionen können diese Unternehmen genaue Antworten erhalten und fundierte Entscheidungen in ihren Preismanagementstrategien treffen. Am Ende des Tages führt Information zu Erkenntnissen und Erkenntnisse führen zu Gewinnen, ganz nach dem Motto „Wissen ist Macht“.

Über Vistex

Vistex ist ein globales Softwareunternehmen mit mehr als 20 Locations weltweit. Das Unternehmen ist ein Pionier, der es anderen Unternehmen ermöglicht, ihre Produkte und Dienstleistungen durch Go-to-Market-Programme besser einzusetzen. Die Software und Dienstleistungen von Vistex helfen Unternehmen, den Umsatz zu steigern und die Kosten zu senken, indem sie Handels-, Vertriebs- und Anbieterprogramme, Preise, Leistungsanreize sowie Rechte und Lizenzgebühren verwalten.

VCND
Vistex Customer Networking Day
DACH
Heidelberg | 26.09.2019
vistex.link/VCND

SAP

Jetzt kostenlos registrieren und

- gezielt Ihre Verkaufsförderungsprogramme optimieren
- von spannenden Kundenerfolgsgeschichten profitieren
- das meiste aus Ihrem SAP Investment herausholen

Vistex

Vistex GmbH
Altrottstrasse 31
69190 Walldorf
Telefon: +49 6227 731530
info.emea@vistex.com
www.vistex.com

Hochwirksam

Arzneimittelspezialist Engelhard setzt auf Software für effizientes, unternehmensweites Vertragsmanagement

Der Wunsch nach einem digitalen Vertragsmanagement, das Klarheit, Transparenz und Revisionsicherheit bietet, veranlasste das international erfolgreich tätige Pharmaunternehmen, moderne Software in der Unternehmensorganisation einzusetzen. Heute hat das ins SAP-Umfeld integrierte Vertragsmanagement der Circle Unlimited AG die papierbasierte Vertrags-Aktenhaltung vollständig abgelöst.

Engelhard Arzneimittel gehört mit mehr als 450 Mitarbeitern zu den führenden Markenherstellern von OTC-Arzneimitteln (Over-the-Counter) und ist unter anderem Hersteller beliebter Marken wie Prospan® und isla®. Als modernes Unternehmen war es wichtig, alle Prozesse und Abläufe immer weiter dem digitalen Wandel anzupassen. „Wir wollten eine zentrale digitale Verwaltung der Verträge im Unternehmen bei gleichzeitiger Erstellung und Selbstverwaltung in den Bereichen und Abteilungen“, sagt Michael Brauers, IT Business Partner bei Engelhard Arzneimittel.

Hinzu kamen noch weitere Anforderungen an eine passende Lösung, weshalb zunächst ein detaillierter Anforderungskatalog erstellt wurde. Zu den Must-haves gehörten für Engelhard Arzneimittel die zentrale Verwaltung der Vertragsdokumente in digitalen Akten, damit alle Mitarbeiter gemäß Berechtigung auf diese zeitunabhängig zugreifen können, sowie die rechts- und revisionsichere Archivierung aller Dokumente. Ein besonderes Anliegen war es den Beschäftigten, vertragliche Fristen und Termine leichter im Blick zu behalten, um zum Beispiel Verträge rechtzeitig neu zu verhandeln und so Mehrkosten durch Einhaltung von Kündigungsfristen zu vermeiden. Hinzu kam der Wunsch nach einem nutzerfreundlichen Softwaredesign mit Web-Oberfläche, das sich nahtlos in das bestehende SAP-Umfeld des Unternehmens einfügt.

Bereichsübergreifendes Vertragsmanagement

Bei Engelhard Arzneimittel war das Vertragsmanagement von Beginn an ein bereichsübergreifendes Thema. „Mit cuContract ist heute ein System im Einsatz, das vollständig in das bestehende SAP-Umfeld integriert ist und die verschiedenen SAP-Module in den einzelnen Fachbereichen unterstützen beziehungsweise mit ihnen interagieren kann“, so Brauers.

Das Vertragsmanagementsystem arbeitet mit vertragsrelevanten Daten aus den jeweiligen SAP-Modulen – seien es Stammdaten (z. B. Kunden- oder Lieferantendaten), Berechtigungen, Laufzeiten oder Aufbewahrungspflichten. Ebenso können diese aus cuContract und den relevanten Daten in den jeweiligen SAP-Modulen angezeigt werden.

Da Vertragsdaten in der Regel sensibel sind, legte Engelhard Arzneimittel besonderen Wert auf abgestufte Zugriffsbeschränkungen und genau einstellbare Zugriffskriterien. Alle Eingaben und Änderungen zu einem Vorgang werden revisionsicher protokolliert.

Termine und Fristen unter Kontrolle

Für den verbesserten Workflow und mehr Planungssicherheit forderte Engelhard ein automatisches Termin- und Fristenmanagement. Dies stellt laut den Projekt-

verantwortlichen auch einen der wesentlichen Mehrwerte dar, die das System bietet.

Da aus Verträgen in der Regel auch finanzielle Verpflichtungen resultieren, ist es umso wichtiger, alle Bedingungen im Blick zu behalten. Dazu gehören die vereinbarte Leistung und Gegenleistung sowie Termine und Fristen, welche die Leistungen zeitlich definieren. Deshalb beinhaltet das Vertragsmanagementsystem cuContract detaillierte Funktionen zur Erinnerung an Fälligkeiten und Zahlungsverpflichtungen. Auch gibt es die Möglichkeit, Rechnungs- und Zahlungspläne zu hinterlegen und diese gegen Rechnungen zu prüfen. Was in einem Dokumentenmanagementsystem aufwändig hinzuprogrammiert werden müsste, ist in der Lösung von Circle Unlimited Standard. Heute erhalten die Verantwortlichen rechtzeitig E-Mail-Benachrichtigungen, wenn Vertrags- oder Aufbewahrungsfristen auslaufen oder eine Kündigungsfrist ansteht.



Mehr als 450 Mitarbeiter arbeiten bei Engelhard Arzneimittel in den hauseigenen Abteilungen Produktion, Forschung und Entwicklung sowie Marketing und Vertrieb.

Die Implementierung der cuLösung hat die Prozesse erkennbar beschleunigt und die Transparenz geschaffen, die wir uns erhofft haben.

Dr. Markus Schäfermeyer,
Director Information Technology.

Vom Kick-off bis zum produktiven Einsatz

Nach dem ersten Anforderungskatalog, den Engelhard zusammengestellt hatte, kamen Experten von Circle Unlimited und dem Arzneimittelhersteller zusammen, um die detaillierten Bedürfnisse des Unternehmens im Umgang mit Verträgen zu ermitteln. Dabei ging es auch um die Erstellung eines Berechtigungskonzepts, die Aufschlüsselung einzelner unternehmenstypischer Vertragsarten und die Bezifferung der Verträge in den jeweiligen Abteilungen. Insgesamt dauerte die Einführungszeit der cuLösung bis zum Go-live ein knappes halbes Jahr, ein zügiger Prozess in Anbetracht der Größe des Projekts. „Wir haben durchweg kompetente Unterstützung erhalten und es wurde immer schnell auf Anfragen reagiert. Circle Unlimited hat sich insgesamt durch eine hohe Implementierungskompetenz ausgezeichnet“, erinnert sich Dr. Markus Schäfermeyer.

Erleichterung bei der Verwaltung

Wie bei jeder Veränderung in gewohnten Prozessen mussten während und nach der Implementierung von cuContract einige Abläufe angepasst werden. Ein internes Change Management bei Engelhard half bei der Umsetzung der veränderten Prozessabläufe. „Einige der Mitarbeiter waren wegen des anfänglichen Mehraufwands bei der Vertragserfassung berechtigterweise noch skeptisch, doch merkten wir schnell, welche Erleichterung das neue System bei der Verwaltung und dem Monitoring von Verträgen bringt“, sagt Alexander Schumann, der für das Vertragsmanagement verantwortliche Mitarbeiter der Rechtsabteilung bei Engelhard Arzneimittel. Während früher viele Verträge nur in Papierform vorlagen und auch Fristen nur schwer im Blick behalten werden konnten, sparen die Anwender heute viel Zeit. Eine einheitliche Ordner-

struktur sorgt für eine optimale Übersicht und Termine und Fristen werden problemlos überblickt und eingehalten. Das gilt auch für die Archivierungsfristen und Vorgaben der DSGVO, alles kann für den einzelnen Vertrag im System festgelegt werden. Die Rechtsabteilung verwaltet so aktuell mehr als 1000 Verträge.

Optimierte Prozesse rund um Verträge

Angetrieben vom Wunsch nach effizienteren Prozessen in der Unternehmensorganisation setzte Engelhard auf moderne Software. Statt in papierbasierten Akten und dezentralen Excel-Listen verwalten die über 450 Mitarbeiter am deutschen Firmensitz heute sämtliche Verträge digital.

Wir haben jetzt einen vollständigen Überblick über die Vertragssituation des Unternehmens und können alle Fristen einhalten.

Marc Braun,
Leiter Recht bei Engelhard.

Nicht mehr erforderliche Verträge mit regelmäßigen Zahlungsverpflichtungen konnten gekündigt bzw. aktualisiert werden. Umständliche Suchen nach Verträgen in umfangreichen Papierakten sowie lange Such- und Wartezeiten sind Vergangenheit.

Bestärkt durch die gute Umsetzung und die positive Resonanz der Mitarbeiter auf das neue Vertragsmanagement plant Engelhard für die Zukunft die Implementierung einer automatisierten Dokumentenerstellung. Mit dieser lassen sich beispielsweise Verträge, Standard-Schriftverkehr und gestaltete E-Mails selbstständig und zeitsparend generieren.



Circle Unlimited AG

Südportal 5
22848 Norderstedt
Telefon: +49 40 55487800
info@cuag.de
www.cuag.de

Immer auf Kurs.

100% SAP-System-integriertes Vertragsmanagement



Vertragsmanagement mit cuContract

DSAG Jahreskongress
Treffen Sie unseren Anwender
am 17.09. und 18.09.2019
in Nürnberg



Anwenderbericht von
Engelhard Arzneimittel!
Tauschen Sie sich mit dem
Experten Dr. Schäfermeyer
an unserm Stand D4 aus.



Engel & Völkers

Zentrale Rechnungsverarbeitung mit Multi-SAP-Anbindung

Hintergrund

Engel & Völkers, eines der bekanntesten Dienstleistungsunternehmen zur Vermittlung von Immobilien im Premium-Segment, bearbeitet monatlich rund 1200 Rechnungen aus mehreren Ländern und verschiedenen Standorten in einem zentralen Shared Service Center (SSC) in Hamburg. Gebucht werden die Rechnungen in zwei ERP-Systemen: Während die größeren Standorte SAP R3 verwenden, kommt in kleineren Standorten SAP Business One zum Einsatz. In der Vergangenheit erwiesen sich dabei die manuelle Erfassung der Papier- und E-Mail-Rechnungen sowie der belegbasierte Freigabeprozess als zeitaufwändig und wenig transparent. Engel & Völkers begann die Suche nach einer Automatisierungslösung für die Kreditorenbuchhaltung (AP): Die Anwendung sollte nicht nur den standortübergreifenden Genehmigungsworkflow vereinfachen, sondern ebenso in beide ERP-Systeme integrierbar sein.

Lösung

Ein wichtiges Kriterium bei der Auswahl einer Lösung war ein individuell zu gestaltender Workflow, um die Rechnungsfreigaben aus der Anwendung heraus für beide SAP-Systeme anzustoßen, je nach Buchungskreis und ERP-Zugehörigkeit. Die

cloudbasierte Accounts Payable Lösung von Esker erfüllte die Anforderungen von Engel & Völkers und konnte nach dreimonatiger Implementierung in den Praxisbetrieb übergehen.

Dank der Multi-ERP-Fähigkeit der Esker-Applikation lassen sich die ERP-Systeme, die beide aus dem Hause SAP stammen, aber technologisch komplett unterschiedlich aufgebaut sind, unter einer Oberfläche zentral verwalten. Eingehende Lieferantenrechnungen werden nun automatisch zur Verarbeitung und Genehmigung an die Esker-Plattform übertragen. Dort wird die Zuordnung zu Buchungskreisen und ERP vorgenommen. Wesentliche Rechnungsinformationen werden ausgelesen und, wo möglich, mit automatischen, logikbasierten Vorkontierungen versehen. Nach erfolgreicher Prüfung erfolgt die Freigabe über einen E-Mail-gestützten Workflow, der individuell anpassbar ist, mehrere Stufen berücksichtigt und sich nach Rechnungshöhe und Buchungskreis richtet. Zudem wird die Einhaltung des Vier-Augen-Prinzips sichergestellt, sodass fachlicher und finanzieller Freigeber immer unterschiedliche Personen sein müssen.

Sobald die Rechnungen den Freigabeprozess durchlaufen haben, übergibt die Esker-Anwendung die Daten je nach Buchungskreis an das entsprechende SAP-System, wo der Rechnungsdatensatz au-

tomatisiert gebucht wird. Die jeweilige SAP-R3- bzw. SAP-B1-Rechnungsnummer wird an die Esker-Anwendung zurückgegeben und mit dem Rechnungsvorgang und der Rechnung im revisions sicheren Archivmodul für elf Jahre archiviert.

Vorteile und Highlights

Die Implementierung der Esker Accounts Payable Anwendung bringt für Engel & Völkers eine Reihe von Vorteilen mit sich, darunter:

- Erhöhte Effizienz durch deutliche Reduzierung der manuellen Dateneingabe, verbesserte Transparenz durch Nachverfolgbarkeit von Rechnungen und Bearbeitungsständen.
- Schnelle und nachvollziehbare Freigabe durch Workflows außerhalb der SAP-Systeme. Die E-Mail-gestützte Freigabe lässt sich zentral aufgrund eines hinterlegten Berechtigungsschemas starten; die Freigabe erfolgt dezentral in den jeweiligen Standorten.
- Einfache Rechnungsrecherche: Rechnungen lassen sich nicht nur anhand verschiedener Suchkriterien im Esker-Archiv finden, auch in den SAP-Systemen wird in der jeweils gebuchten Rechnung ein Link auf den Beleg im Esker-Archiv erzeugt.
- Individuell anpassbare Freigabe-Workflows, abgestimmt auf interne Regeln.

SAP Data Hub als kombiniertes System macht mehr aus Daten / SUSE-Lösungen CaaS Plattform und SLES Micro OS mit an Bord

Containerisierung: Kraftverstärker zur Steigerung des Business-Nutzens

Auch für SAP-Anwenderunternehmen steigt die Bedeutung von Container-Technologien wie Kubernetes. Ein Einsatzfeld stellt die innovative SAP-Lösung SAP Data Hub dar, bei der SUSE CaaS Plattform – neben SUSE Linux Enterprise Server (SLES) Micro OS als Open-Source-Solution – ein Kernelement der SAP-Systemlösung darstellt. Die Containerisierung erhöht den Business-Nutzen.

Von Sabine Söllheim und Dirk Oppenkowski, SUSE

Immer mehr SAP-Kunden rund um den Globus setzen auf die Lösung SAP Data Hub und erzielen dabei bisher nicht gekannte Nutzensvorteile. So etwa Lockheed Martin Space, eine Division von Lockheed Martin. Lockheed Martin ist ein prominenter US-amerikanischer Luftfahrt-, Verteidigungs-, Sicherheits- und Technologiekonzern. Dabei sorgt SAP Data Hub beim Unternehmen durch die Orchestrierungs- sowie Analysefähigkeiten dafür, in kurzer Abfolge kreierte und in einem hohen Volumen existierende Bildverarbeitungsalgorithmen von Sonnenaufnahmen automatisiert zu kategorisieren und vereinfacht zu analysieren. Was massiv Zeit und Geld spart. Oder auch der SAP-Frühinnovator Kaeser Kompressoren mit dem Spezialgebiet Luftdrucktechnik und Stammsitz in Coburg. Unter Verwendung von SAP Data Hub ist Kaeser in der Lage, eine riesige Menge von Kompressor-Betriebsdaten (inklusive IoT-Daten) zu sammeln und auszuwerten. Etwa, um Service-Zyklen oder das Themenfeld Predictive Maintenance zu optimieren; aber auch, um die Betriebsdaten für die unterschiedlichsten Zwecke in einen Kontext zu stellen – mit beispielsweise Kundendaten, Supply-Chain-Management-Informationen und Maschinendaten.

Unternehmen aus ganz unterschiedlichen Branchen – bis hin zum Banking-Bereich – profitieren von den flexiblen und agilen Einsatzmöglichkeiten sowie den Nutzensvorteilen von SAP Data Hub. Dabei wirkt SAP Data Hub wie eine Art Kraftverstärker für das Business.

Auf den Punkt gebracht steht SAP Data Hub für mehrerlei: für die Integration, Orchestrierung, Kanalisierung, aber auch für die Datenverwaltung, um Informationen aus den zahlreich vorhandenen Systemen oder Quellen eines Unternehmens vorteilhaft zu nutzen. Und zwar aus internen wie externen Quellen. Gleichwohl stellt diese SAP-Lösung weit mehr als ein schlichtes Integrations-Softwarewerkzeug dar. Dies



Sabine Söllheim ist SAP Global Alliance Manager bei SUSE.



Dirk Oppenkowski ist SAP Global Alliance Director bei SUSE.

würde der Mächtigkeit, der Leistungsfähigkeit und hinsichtlich der vielseitigen Einsatzmöglichkeiten nicht gerecht.

Denn mit SAP Data Hub lassen sich auch Anwendungen erstellen, bei denen Folgendes im Vordergrund steht: das Heben eines möglicherweise existierenden Datenpotenzials selbst in einer weitverzweigten Organisation, unabhängig davon, wo sich die Daten/Informationen befinden. Im Blick dabei insbesondere: Big-Data-Anwendungsszenarien und/oder Microservices. Der Fokus oder die Arrondierungssicht bezieht sich dabei auf eine Systemlandschaft mit SAP-Anwendungen, aber auch mit Non-SAP-Anwendungsquellen, wie etwa Hadoop.

Systemlösung mit „SAP Data Hub on SUSE“

Bei SAP Data Hub handelt es sich aus Architektursicht faktisch um eine kombinierte Systemlösung, bei der die SAP HANA-Plattform sowie SAP Vora eine herausragende Rolle spielen, neben Integrationsfeatures – und: einer Runtime-Komponente als Infrastrukturelement. Momentan steht SAP Data Hub in der Version 2.6 zur

Verfügung. Die Version 2.7 kommt demnächst.

In diesem Zusammenhang setzt SAP infrastruktureitig auf Open-Source-Technologie. Und zwar auf die SUSE-Lösung Container-as-a-Service Plattform, kurz: CaaSP, mit der Container-Managementtechnologie Kubernetes. CaaS Plattform war die erste „Container-Lösung“ für SAP Data Hub. Eingebürgert hat sich mittlerweile die Begrifflichkeit „SAP Data Hub on SUSE“. Mit SUSE CaaSP wird vor allem sichergestellt: flexible, vereinfachte und automatisierte Möglichkeiten zur Auslieferung von kleinteiligen Services (Microservices) mithilfe von Containern bereitzustellen, samt der Verwendung von Kubernetes. Auch bei den eingangs genannten SAP-Anwenderunternehmen Lockheed Martin Space und Kaeser Kompressoren sind SUSE-Lösungen zusammen mit SAP Data Hub die erste Wahl.

Bei den Microservices handelt es sich in aller Regel um kleinere Anwendungen oder kurze Abfragen – auch Ad-hoc-Abfragen – aus Big-Data-Themenfeldern mit geschäftlichen Fragestellungen, deren Antworten mitunter signifikant hohe Nutzeneffekte mit sich bringen.

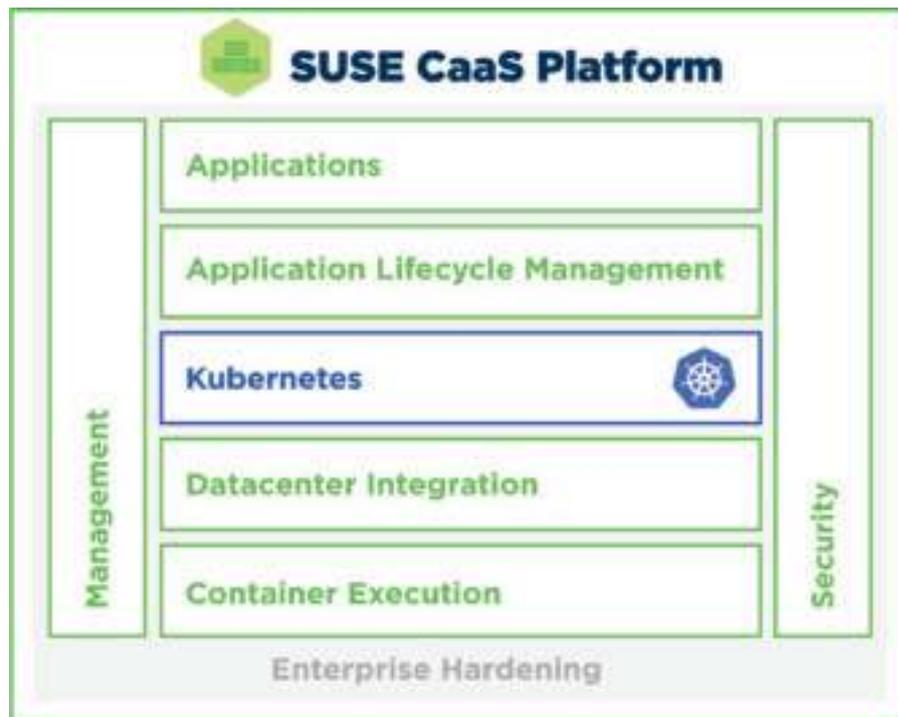
Beispiele hierzu: Bei welchem Service-Anwendungsfall gab es in der Unternehmenshistorie eine bestimmte Problemstellung? Welcher Lieferant liefert termintreu und hat zudem in Social-Media-Kanälen eine überwiegend positive Reputation? Oder: Gibt es in genutzten IT-Systemen Informationen darüber, welche Art von Komponenten jemals in einem bestimmten Produkt verbaut wurden; wie sind diese beschaffen; wie viele Reklamationsfälle gab es insgesamt; lassen sich daraus Lösungsalternativmuster generieren?

Übrigens: Bei jeder Google-Abfrage wird faktisch ein Microservice aufgebaut und abgearbeitet (und auch wieder gelöscht). Und zwar unter Nutzung der Container-Technologie Kubernetes.

Kubernetes und Software-defined Data Center

Speziell Kubernetes ist in der Lage, Container-Apps in Cluster-Umgebungen (physische oder virtuelle Maschinen) vorteilhaft zu unterstützen. Ebenso steht Kubernetes hoch im Kurs, wenn es darum geht, eine Container-zentrische Infrastruktur effizient in die Tat umzusetzen (anstelle einer eher starren Host-zentrischen).

Hierbei kommt auch SUSE Linux Enterprise Server (SLES) als Container Host OS in einer spezialisierten Version (SLES Micro OS) zum Zug. Der Nutzen: ein geringer Footprint bei einer optimalen Ressourcenverwendung. SLES Micro OS ist Bestandteil von SUSE CaaS Platform und findet damit auch in SAP Data Hub Verwendung. Nebenbei bemerkt ist SUSE zertifizierter Kubernetes Service Provider und die SUSE



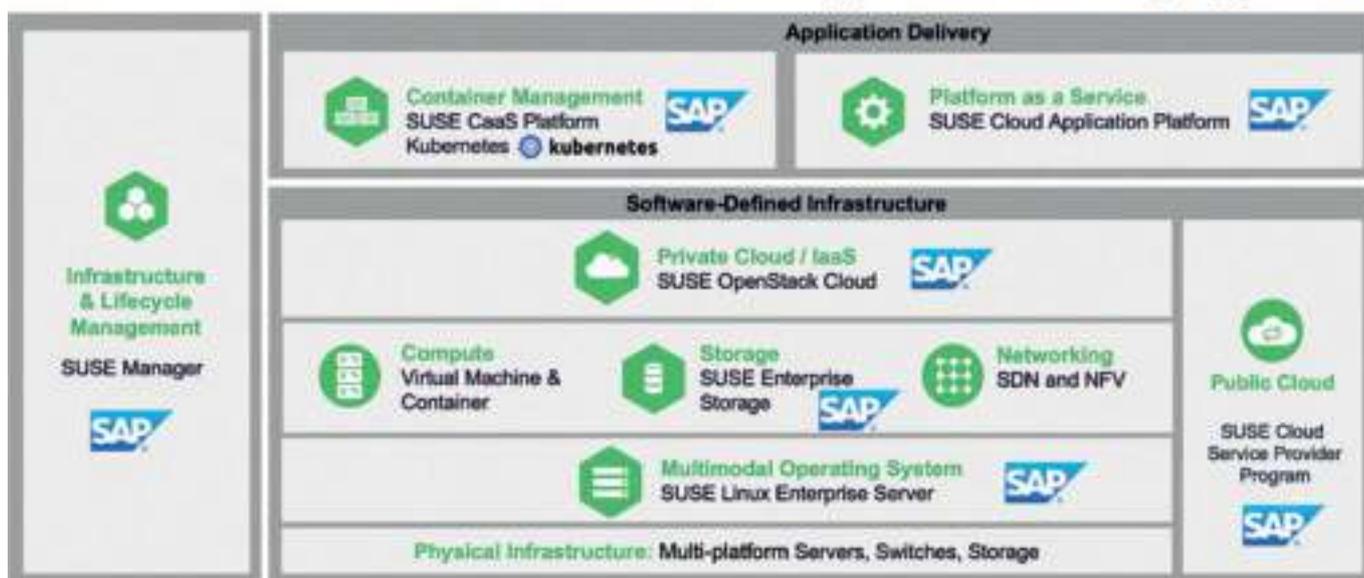
Funktionsblöcke der SUSE Container-as-a-Service Plattform (SUSE CaaSP).

CaaS Platform ist für SAP-Lösungen wie SAP Data Hub vom Walldorfer Softwarekonzern zertifiziert. Einige weitere Ausführungen zur SUSE CaaS Platform: Die Lösung auf Open-Source-Basis ist ausgelegt für die Anwendungsentwicklung und das Hosting von Container-basierten Anwendungen und Services. Sie ist ein Baustein von SUSEs Software-defined-Infrastruktur-(SDI)-Portfolio, das Open-Source-Technologien-basierende Unternehmensanwendungen der nächsten Generation bietet. Im Fokus dabei steht, dass IT-Abteilungen und Entwickler sowie DevOps-Teams Container-Anwendungen

und -Services bereitstellen, verwalten und skalieren, um Geschäftsziele schneller und besser in die Tat umzusetzen.

Dieser softwaredefinierte Infrastrukturansatz, der eine Containerisierung der Anwendungen unterstützt, bringt Unternehmen nach vorn. Insbesondere jene Unternehmen, bei denen geschäftliche Agilität ganz oben auf der Optimierungsagenda steht. Zweierlei ist möglich: entweder eine direkte Containerisierung der Anwendungen oder die Verwendung einer Microservices-Architektur. Die SUSE CaaS Platform unterstützt beides, um einerseits die Agilität zu forcieren und an-

SUSE Software-defined Infrastructure and Application Delivery Approach



Übersicht Software-defined Architekturen/-Lösungen von SUSE mit SAP-Bezug (Abb. SUSE, Logo Copyright SAP).

Trusted Advisor in der SAP-Community

Seit über 20 Jahren arbeiten SUSE und SAP eng sowie erfolgreich zusammen und pflegen eine „Worldclass Partnership“. Heute ist SUSE in der SAP-Community der bevorzugte Lösungslieferant und Partner für mehrere Tausend Unternehmen rund um den Globus und aus praktisch allen Branchen, die SAP-Technologien und -Lösungen nutzen.

Mehr noch: SUSE gilt als Trusted Advisor und „safe bet“, wenn es um den SAP-Einsatz geht. Über 90 Prozent aller HANA-Installationen nutzen SUSE Linux Enterprise Server (SLES) for SAP Applications – auch, weil nur SUSE zahlreiche SAP-HANA-spezifische Features bereitstellt. Dazu zählen natürlich auch alle HANA-basierten SAP-Lösungen: S/4-HANA, BW/4HANA, C/4HANA oder eben SAP Data Hub. Bereitgestellt werden von SUSE neben SLES for SAP Applications die CaaS-Plattform (Container Management/inklusive Kubernetes-Implementierung von SUSE), SUSE Openstack (für die IaaS-

Orchestrierung), SUSE Enterprise Storage (Ceph) als Speicher oder SUSE Manager (für das Enterprise Systemmanagement), um den Automationsgrad im Linux-Betrieb zu erhöhen.

Untermauert wird die Trusted-Advisor-Position in der weltweiten SAP-Community auch durch folgende Tatsache: Bei der alljährlichen Verleihung der SAP Innovation Awards, vormals SAP HANA Innovation Award, werden Unternehmen ausgezeichnet, die mit SAP-Plattform-Technologien in herausragender Art und Weise die Business-Transformation innovativ und mit einer besonderen Digitalisierungsumsetzung realisiert haben. Dies erfolgt jeweils im Rahmen der SAP-Kundenveranstaltung Sapphire. Auch in diesem Jahr im Mai konnte SUSE glänzen. Denn die deutliche Mehrzahl aller SAP-Innovation-Award-Gewinner sowie aller Teilnehmer setzt Lösungen vom Open-Source-Innovator SUSE ein.

dererseits die Betriebskosten zu reduzieren. SUSE CaaS als Container-Infrastruktur-Lösung ist einfach zu bedienen und ermöglicht die Entwicklung sowie Implementierung von Container-Anwendungen und -Services für Anwendungen der nächsten Generation; darüber hinaus native Cloud-Anwendungen. Gleichwohl lassen sich – falls erforderlich – auch traditionelle oder existierende Apps in die neue Welt heben oder umwandeln.

Drei Schlüsselkomponenten der SUSE CaaS Plattform

Insbesondere drei Funktionen beinhaltet die SUSE CaaS Plattform: die Orchestrierung über Kubernetes und ein speziell entwickeltes Betriebssystem (SUSE Linux Enterprise Server MicroOS) und Container sowie Konfigurationsmöglichkeiten. Auch in Verbindung mit SAP Data Hub entfalten sie ihre Vorteile, die im Endeffekt betriebswirtschaftliche geldwerte Nutzenpunkte bedeuten.

So ist zum einen ein minimiertes Time-to-Market anzuführen: Denn CaaS liegt Out-of-the-box-Prinzipien zugrunde. Konkret können Unternehmen das Orchestrierungswerkzeug Kubernetes ohne sehr tiefgehendes Spezialwissen für Implementierungen verwenden und rasch Hochleistungs-Container-Services für die Business-Nutzung zur Verfügung stellen. Ferner sind Unternehmen damit in der Lage, eine erhöhte Portabilität sicherzu-

stellen und obendrein diese in einer hochsicheren IT-Umgebung zu kreieren beziehungsweise zu erzeugen.

Weiter lassen sich Effizienzsteigerungen durch Automatisierung als Nutzevorteil nennen: und zwar durch ein integriertes Container-Tool-Package, das für die Automatisierung von Deployment-Management-Aufgaben steht sowie die vollständige Unterstützung des Container Application Lifecycles sicherstellt. Weitere CaaS-Features runden die Lösung ab, wie beispielsweise On-Premise-Registry-Verwaltung, Container-Images-Erstellung, Korrekturmöglichkeiten von Container-Images oder die Verwendung von sicheren und vertrauenswürdigen Images aus der SUSE Registry.

Außerdem wird DevOps-Unterstützung großgeschrieben, was einen zusätzlichen Nutzevorteil bedeutet: Schließlich kommt es beim Application Lifecycle Management wesentlich darauf an, dass Entwickler und Betriebsteam gemeinsam in einer einheitlichen Container-Plattform arbeiten. Nur so ist es möglich, Entwicklungs-, aber auch Betriebszeiten zu minimieren. Mit dem Effekt, dass Microservices-Implementierungen simplifiziert werden und eine vorteilhafte Konfiguration-Code-Koexistenz zum Tragen kommt.

Wobei SUSE die CaaS-Plattform-Lösung selbstverständlich permanent weiterentwickelt. Die aktuelle Version 3 ist bei zahlreichen Unternehmen (oder bei SUSE-Partnern) im Einsatz. Version 4 gibt es bereits als

Beta-Version mit einer Reihe von Neuerungen oder Weiterentwicklungen. Sie steht dann auch zusammen mit SAP Data Hub zur Verfügung.

Selbstverständlich haben SAP und SUSE für die Verfügbarkeit oder Integration von CaaS in SAP Data Hub eng zusammenarbeitet respektive entwickelt. Wie in der Vergangenheit auch, etwa bei der SAP HANA-Nutzung oder bei SAP S/4HANA-Einsätzen (und S/4 Cloud) von SUSE SLES for SAP Applications oder der Verwendung von SUSE Openstack im Zusammenhang mit SAP-Solutions. Beziehungsweise bei der Nutzung von SLES for SAP Applications und SUSE Openstack (für Infrastructure-as-a-Service, IaaS) im Walldorfer Softwarekonzern selbst. So etwa innerhalb der SAP-Unternehmens-IT, bei der SAP Cloud Plattform (SCP) oder der HANA Enterprise Cloud (HEC) von SAP.

Tendenz bei SAP geht in Richtung Kubernetes

SAP wie SUSE haben beide seit längerem das Konzept einer Software-defined Infrastructure fest im Blick. SUSE stellt heute eine Reihe von Lösungen mit SAP-Bezug oder speziellen SAP-Ausprägungen für den SAP-Einsatz bereit. Und SUSE arbeitet bereits an diversen Weiterentwicklungen mit SAP zusammen. Beispielsweise bei der Cloud-Foundry-Containerisierung. Oder der Koppelung von Openstack und Cloud Foundry. Cloud Foundry stellt eine Plattform-as-a-Service-(PaaS)-Lösung auf Open-Source-Basis dar.

Oder im Rahmen des Open-Source-Projekts namens „Gardener“. Es befasst sich – passend zu SAP Data Hub – mit Kubernetes. Wobei Gardener von SAP „Open-Source-gestellt“ wurde. Was auch zeigt, dass SAP verstärkt auf Kubernetes setzt. Kernpunkt hier: das Aufsetzen, der Betrieb und das Management von Kubernetes-Clustern, etwa in Verbindung mit Software-as-a-Service (SaaS). Es ist geplant, Gardener in künftigen SUSE CaaS Plattform-Versionen zu berücksichtigen.



SUSE Linux GmbH

Maxfeldstraße 5
90409 Nürnberg
Telefon: +49 911 740530
kontakt-de@suse.com
www.suse.com

MACHEN SIE ES WIE DIE BESTEN!

**Betreiben Sie Ihre SAP-Lösungen
mit SUSE**





Kritische Entwicklung

Zahl der Unternehmens- Cyberangriffe steigt dramatisch

Mit intelligenten Tools und Managed GRC Services die SAP-Infrastruktur schützen und in Echtzeit reagieren.

Von Bodo Kahl, Geschäftsführer SAST SOLUTIONS von AKQUINET

Die Situation spitzt sich zu: Die Deutsche Telekom registrierte bei einem Test im April dieses Jahres bis zu 46 Millionen Hackerattacken auf deutsche Unternehmen an nur einem Tag. Im Schnitt waren es rund 30 Millionen Attacken pro Tag – das ist eine dramatische Steigerung im Vergleich zu 2017, als noch ca. vier Millionen Angriffe gezählt wurden. Auch aufgrund der zunehmenden Digitalisierung von Gesellschaft und Unternehmen sind heute die Möglichkeiten für Hacker, Unternehmensdaten abzugreifen und für spätere Erpressungen zu nutzen, so vielfältig wie nie. Und sie sorgen für einen beträchtlichen Schaden: Dutzende Milliarden Euro Verlust entstehen der deutschen Wirtschaft laut dem Branchenverband BITKOM jedes Jahr durch Datendiebstahl, Spionage und Sabotage. 2018 waren demnach 70 Prozent der deutschen Unternehmen nachweislich von Cyberangriffen betroffen. Aufgrund der zunehmenden Geschwindigkeit und Komplexität der digitalen Prozesse in Unternehmen sind die IT-Verantwortlichen gefordert, nicht nur ihre SAP-Infrastrukturen umfassend zu schützen, sondern auch in Echtzeit auf kritische Situationen zu reagieren. Doch auch das ist nicht so einfach, weil die Manager aktuell auf eine weitere Herausforderung treffen: Aufgrund des Fachkräftemangels



Bodo Kahl,
Geschäftsführer SAST SOLUTIONS
von AKQUINET, arbeitet mit seinem
Team für rund 200 Kunden im SAP-
Security- & Compliance-Umfeld.

ist es in Deutschland besonders schwer, die internen Teams optimal zu besetzen. Hinzu kommt, dass die Mitarbeiter durch die zunehmenden Anforderungen im Tagesgeschäft gebunden sind – neben den üblichen Aufgaben sind das verschärfte Überprüfungen durch Aufsichtsbehörden wie das BSI oder neue Gesetze wie die DSGVO, die

ebenfalls eine große Rolle spielen. Das führt dazu, dass Unternehmen oft nicht alle erforderlichen Maßnahmen zum Schutz der besonders wichtigen SAP-Systeme umsetzen können.

Schnelle und nachhaltige Lösung durch intelligente Tools und erfahrene Experten

Um sich schnell und vor allem ganzheitlich auf diese vielfältigen Herausforderungen einzustellen, empfiehlt es sich, externe Hilfe heranzuziehen. Der Einsatz intelligenter Tools schafft hier eine schnelle Entlastung der Fachabteilungen: Mit der SAST SUITE beispielsweise sorgen unsere Experten für eine umfassende und vor allem schnelle Absicherung von SAP-Systemen. Über individuelle Lösungsansätze und mit fundiertem SAP-Fachwissen gilt es, Folgendes zu erreichen: „Get clean“ und „Stay clean“.

1. Get clean: Schwachstellen erkennen und System härten

Im ersten Schritt erfolgt eine tiefgehende Bestandsaufnahme durch ein Security & Compliance Audit. Unter Einsatz der SAST SUITE – unserer Software für Governance, Risk & Compliance, die alle unternehmens-

relevanten Abhängigkeiten berücksichtigt – wissen die Experten in der Regel in ein bis zwei Wochen über alle Sicherheitslücken Bescheid. Das ist nicht überraschend, denn der simulierte Angriff zeigt potenzielle Einfallstore sehr gut auf. Diese Stellen werden dann gehärtet, es erfolgt also eine Behebung der Schwachstellen im IT-System. Ein besonderer Fokus liegt hier auf Datenbanken, Netzwerken und Betriebssystemen, denn Hacker umgehen SAP-Systeme gern.

2. Stay clean: Intelligente Absicherung in Echtzeit – mit Überblick

Sind die Systeme erst einmal sicher, besteht die Herausforderung insbesondere bei großen Unternehmen und Konzernen darin, ihre extrem komplexen Systemwelten schnell in den Griff zu bekommen. Für eine effiziente IT-Sicherheit ist es unverzichtbar, sich in kürzester Zeit einen umfassenden Überblick zu verschaffen – das bietet ein **Management Dashboard**. Laut DSAG-Arbeitskreis Security & Vulnerability Management ist ein ordentliches Dashboard die zentrale Voraussetzung, um zwingend erforderliche bessere Sicherheitskonzepte entwickeln und umsetzen zu können – es ist aber bei nur 11 Prozent der Unternehmen im Einsatz. Unser Management Dashboard liefert auf Knopfdruck eine transparente Visualisierung aller kritischen Systemaktivitäten inklusive einer Analyse und Darstellung der historischen Entwicklung. Der **SAST Security Radar (SSR)** ist eine weitere Ergänzung zur Entlastung des IT-Teams und zum ganzheitlichen Schutz der SAP-Systeme: Er führt Schwachstellen-Scans aller Technologie-Ebenen durch und stellt den gesamten Sicherheitsstatus von SAP- mit anderen IT-Systemen in Echtzeit dar.

Unterstützung an Bord holen: Mit Managed GRC Services

Danach heißt es, weiter den steigenden Ansprüchen der IT-Sicherheit gewachsen zu bleiben: Wie die IDG-Studie „Managed Security 2018“ zeigt, ist hier die Managed-Services-Lösung eine bewährte Maßnahme. Bereits jetzt arbeiten mehr als die Hälfte (58 Prozent) der in der Studie befragten Unternehmen mit einem IT-Security-Dienstleister zusammen. Anders als beim Outsourcing behält das Unternehmen bei Managed GRC Services die Hoheit und Steuerung der Aufgabe bei sich. Wir als Dienstleister nehmen in diesem Fall die Rolle des Beraters ein und zeigen Handlungsoptionen auf. Je nach Auftrag unterstützt unser Team die internen Kollegen dauerhaft bei der Härtung der IT-Infrastruktur, der Behebung von Schwachstellen oder hilft dabei, eine eigene Sicherheits-Abteilung neu aufzubauen.

Letzteres setzten wir erfolgreich bei der Linde AG um, dem DAX-notierten und weltweit agierenden Technologiekonzern mit 58.000 Mitarbeitern. Das Linde-Team ließ sich ein Dreivierteljahr von uns ausbilden und konnte ein umfassendes Knowhow im Spezialbereich SAP Security & Compliance aufbauen. Auf dieser Basis ist es nun in der Lage, sofort zu reagieren, wenn ein kritischer Event auftritt. Klaus Brenk, Head of Monitoring, QA & Governance der Linde AG, zeigt sich nach Projektende zufrieden: „Die Erfahrung der AKQUINET Security-Experten war für uns eine unschätzbare Unterstützung beim Redesign unseres Risikomanagements. Insbesondere bei der Analyse und Bewertung unserer Security Events profitiert unser Team langfristig von der Zusammenarbeit.“

Achtung: Bei S/4HANA-Migration die SAP-Sicherheit direkt mitdenken!

Laut dem IT-Onlinemagazin machen sich mehr als ein Viertel (27 Prozent) der SAP-Kunden bei der S/4HANA-Migration keine Gedanken zu Sicherheitsaspekten. Das ist aus unserer Sicht mehr als fahrlässig, denn diese Umstellung sollte zwingend dafür genutzt werden, die Sicherheit der SAP-Systeme von Anfang an mit einzuplanen. Eine spätere Absicherung der Systeme führt nur zu höheren Kosten und größeren internen Aufwänden. Aber auch hier steckt der Teufel im Detail: S/4HANA-Systeme stellen eine technologisch neue Plattform dar, daher spielen weitere Aspekte eine Rolle, um die neuen S/4HANA-Systeme gut abzusichern.

Alles in allem besitzen SAP-Systeme einen hohen Stellenwert, um sich nur auf einen Standard-Schutz zu verlassen. Mit Managed Services können die IT-Entscheider im Unternehmen ihre SAP-Sicherheit effektiv und in kurzer Zeit auf ein passendes Level heben und so den steigenden Herausforderungen im IT-Umfeld, dem Fachkräftemangel und zunehmenden Sicherheitsrisiken begegnen.

akquinet AG

Paul-Stritter-Weg 5
22297 Hamburg
Telefon: +49 40 88173-109
sast@akquinet.de
www.sast-solutions.de

GEGEN ANGRIFFE SIND WIR DIE BESTE VERTEIDIGUNG



Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress 2019 neben dem Cupcake-Stand.

SAST SOLUTIONS:
Software Suite,
Consulting und Managed Services
für Ihre SAP Security & Compliance.

Vertrauen Sie, wie mehr als 200 Unternehmen mit über 3,5 Millionen SAP-Usern weltweit, dem SAST-Team, um ihre SAP-Systeme vor Hackerangriffen, Spionage und Datendiebstahl zu schützen. Unsere SAP-Experten besitzen ausgezeichnetes Knowhow in der Leitung von Projekten, und das auch auf internationalem Terrain.

Wir freuen uns auf Sie!

Wenn Sie nicht auf dem DSAG-Jahreskongress 2019 sind, treten Sie gern mit uns in Kontakt:

- sast@akquinet.de
- +49 40 88 173 -109
- www.sast-solutions.de
- sast-blog.akquinet.com

Ihr Kunde im Mittelpunkt

Kundenzentrierung – Sprechen Sie noch darüber oder handeln Sie schon?

„Customer Centricity“, zu Deutsch Kundenorientierung oder -zentrierung, ist schon lange nicht mehr nur ein Begriff aus Marketing und Vertrieb. Produkte können heute leicht nachgeahmt werden, sodass Verbraucher viele verschiedene Anbieter zur Auswahl haben. Für welchen entscheiden sie sich auf Dauer?

Die Antwort lautet: für den Anbieter, bei dem sie sich rundum am wohlsten fühlen. Kundenzentrierung muss dabei jedoch mehr als ein Service oder ein Vertriebskanal sein:

Sie ist eine Unternehmenskultur, bei der alle Bereiche gefordert sind – vom Vertrieb über die Logistik bis hin zum Rechnungswesen. Den gesamten Weg des Kunden mit dem Unternehmen als positive Erinnerung bei ihm zu verankern, ist das Ziel. Dadurch sticht das Unternehmen aus der Masse und überholt seine Marktbegleiter. So viel zur Theorie – doch was bedeutet das in der Praxis? Was müssen die einzelnen Bereiche im Unternehmen leisten, um das perfekte Kundenerlebnis zu schaffen? Machen Sie den Test, welche Disziplinen Sie bereits heute beherrschen und wo Sie Handlungsbedarf haben.

Marketing – Interessenten gezielt ansprechen und begeistern

Interessenten und Kunden sind heute informierter denn je, denn die Recherche im Internet vor dem Kauf ist inzwischen ein selbstverständlicher Bestandteil des Kaufprozesses geworden. Das Unternehmen muss deshalb vor, aber auch nach dem Kauf an allen Touchpoints präsent sein, an denen sich die Interessenten aufhalten, um klare und überzeugende Botschaften zu senden.

Sind Sie ein relevanter Anbieter im Entscheidungsprozess des Interessenten?

- Einheitliches Bild nach außen: Gleiches Markenbild und Aussagen auf allen Touchpoints des Interessenten mit dem Unternehmen
- Customer Journey managen: Messen, auswerten und entsprechend automatisieren
- Eine zentrale Datenbasis: Verbindung von Marketing, Vertrieb und Service, um Potenziale abteilungsübergreifend zu nutzen

Handel und Vertrieb – Durch intuitive und personalisierte Angebote überzeugen

Dem Interessenten zum richtigen Zeitpunkt die richtigen Informationen und Handlungsmöglichkeiten bieten – das ist die große Herausforderung im stationären Handel, im E-Commerce sowie im direkten Kontakt. Um dies zu ermöglichen, müssen ausreichend Informationen über den Interessenten vorliegen, die für das persönliche Einkaufserlebnis genutzt werden.

Bieten Sie Kunden ein einzigartiges Einkaufserlebnis?

- Die richtigen Kanäle: Produkte und Informationen dort anbieten, wo der Kunde am liebsten kauft oder sich informiert (stationärer Handel, Onlineshop, Marktplätze, persönlicher Ansprechpartner)
- Usability: Intuitive Anwendungen, einfache Bestell- und Bezahlprozesse sowie aussagekräftiger und leicht auffindbarer Servicebereich
- Personalisierung: Individuelle Services durch 360°-Blick auf den Kunden

Logistik – Liefer- und Retourenprozesse als Wettbewerbsvorteil

Schnelle und transparente Lieferprozesse sowie einfache Retouren – die Logistik steht vor allem in Bezug auf den E-Commerce vor großen Herausforderungen. Dabei sind es aber gerade diese nachgelagerten Prozesse, mit denen sich Unternehmen vom Wettbewerber abheben können. Durch die Automatisierung von Logistikprozessen gelingt das.

Beziehen Sie den Kunden in Ihre Logistikprozesse ein?

- Kundeninformationen: Informationen zu Versand, Lieferung und Rückgabe vor der Bestellung sichtbar kommunizieren
- Schnelle und transparente Lieferprozesse: Kurze Versandzeiten sowie Nachvollziehbarkeit des Bestell- und Lieferstatus
- Retourenmanagement: Unkomplizierte Rückgabe von Produkten

Service – Beratung vor, während und nach dem Kauf

Erreichbarkeit und eine 360°-Sicht auf den Kunden – das zeichnet guten Service aus. Hier spielt vor allem die zentrale Datenhaltung eine wichtige Rolle. Der Mitarbeiter im Service sollte die Historie des Kunden mit einem Klick im Blick haben und diesem so kompetent und zügig weiterhelfen.

Kennen Ihre Service-Mitarbeiter den Kunden?

- Sichtbarkeit: Ob auf der Website, im Shop oder am Point of Sale – der Kontakt zum Unternehmen wird aktiv angeboten
- Gute Erreichbarkeit: Einfache Kontaktaufnahme und schnelle Rückmeldung
- Fachkompetenz und Übersicht: Einsicht in alle Kundeninformationen, Kundenpassgenaue Lösungen zur Verfügung stellen und Ansprechpartner mit entsprechendem Know-how finden und ihm Anfragen zuteilen

Personal – Zufriedene und kompetente Mitarbeiter als Botschafter

Gute Mitarbeiter sind das Gold eines modernen Unternehmens. Der anhaltende Fachkräftemangel erinnert ständig daran: Ohne gutes Personal hilft auch alle Kundenzentrierung nicht. Kompetente und zufriedene Mitarbeiter sind ein Hauptfaktor für begeisterte Kunden, denn sie sind die wichtigsten Botschafter des Unternehmens.

Kümmern Sie sich aktiv um die Fachkräfte in Ihrem Unternehmen?

- Softwaregestütztes Recruiting: Kanalübergreifende Suche nach neuen Mitarbeitern, moderne Bewerbungsprozesse und objektive Auswahlverfahren
- Mitarbeiterbindung: Koordiniertes Onboarding, aktive Förderung und Weiterbildung, soziale Interaktion und frühzeitige Nachfolgeplanung
- Fachkräfte von morgen: Aktive Investition in eine moderne Ausbildung sowie Begegnung auf Augenhöhe durch digitale Werkzeuge



Rechnungswesen – Optimierte Prozesse hinter den Kulissen

Rechnungswesen und Kundenzentrierung? Diese Abteilung hat doch gar keinen direkten Kontakt zum Kunden? Richtig, dennoch spielen diese Prozesse bei der Kundenzentrierung eine große Rolle. Es gilt die Wartezeit und Fehlerquote zu verringern, denn auch schlecht organisierte bürokratische Prozesse können zu großem Missmut beim Kunden führen.

Haben Sie auch Ihre Prozesse im Hintergrund im Blick?

- Entlastung der Mitarbeiter: Hochwertige Stammdaten als Basis, um manuelle und zeitraubende Routinearbeiten zu automatisieren
- Integration: Relevante Anwendungen an das ERP-System, die Schaltzentrale des Unternehmens, anbinden
- Business Intelligence: Durch nachvollziehbare Auswertungen Prozesse optimieren

Kundenzentrierung leben – Eine durchgängige IT-Systemlandschaft als Basis

Alle genannten Optimierungen haben eines gemeinsam: Hinter ihnen stehen Menschen und Daten. Die Menschen

müssen überzeugt werden, was ein gewisses Durchhaltevermögen erfordert. Erzielt man jedoch erste Erfolge, fällt es den Kollegen zunehmend einfacher, sich dem Weg zum kundenzentrierten Unternehmen anzuschließen.

Der einfachere Part sind die Daten: Eine Zentrierung auf den Kunden erfordert auch eine Zentrierung aller Unternehmensdaten. Im Mittelpunkt steht, den Kunden und seine Bedürfnisse zu kennen, zu verstehen und entsprechend zu handeln.

Integrierte IT-Systeme für die oben genannten Bereiche des Unternehmens, die eine gemeinsame Datenbasis nutzen, bilden das Fundament, um den Kunden durchgängig auf seinem Weg entlang der Wertschöpfungskette durch das Unternehmen zu begleiten.



FIS Informationssysteme und Consulting GmbH

Röthleiner Weg 1
97506 Grafenrheinfeld
Telefon: +49 9723 91880
info@fis-gmbh.de
www.fis-gmbh.de



Wissen für Ihre Digitale Transformation

Nutzen Sie unsere Inhalte auf dem Weg in Ihre erfolgreiche Zukunft:



WHITEPAPER



WEBINARE

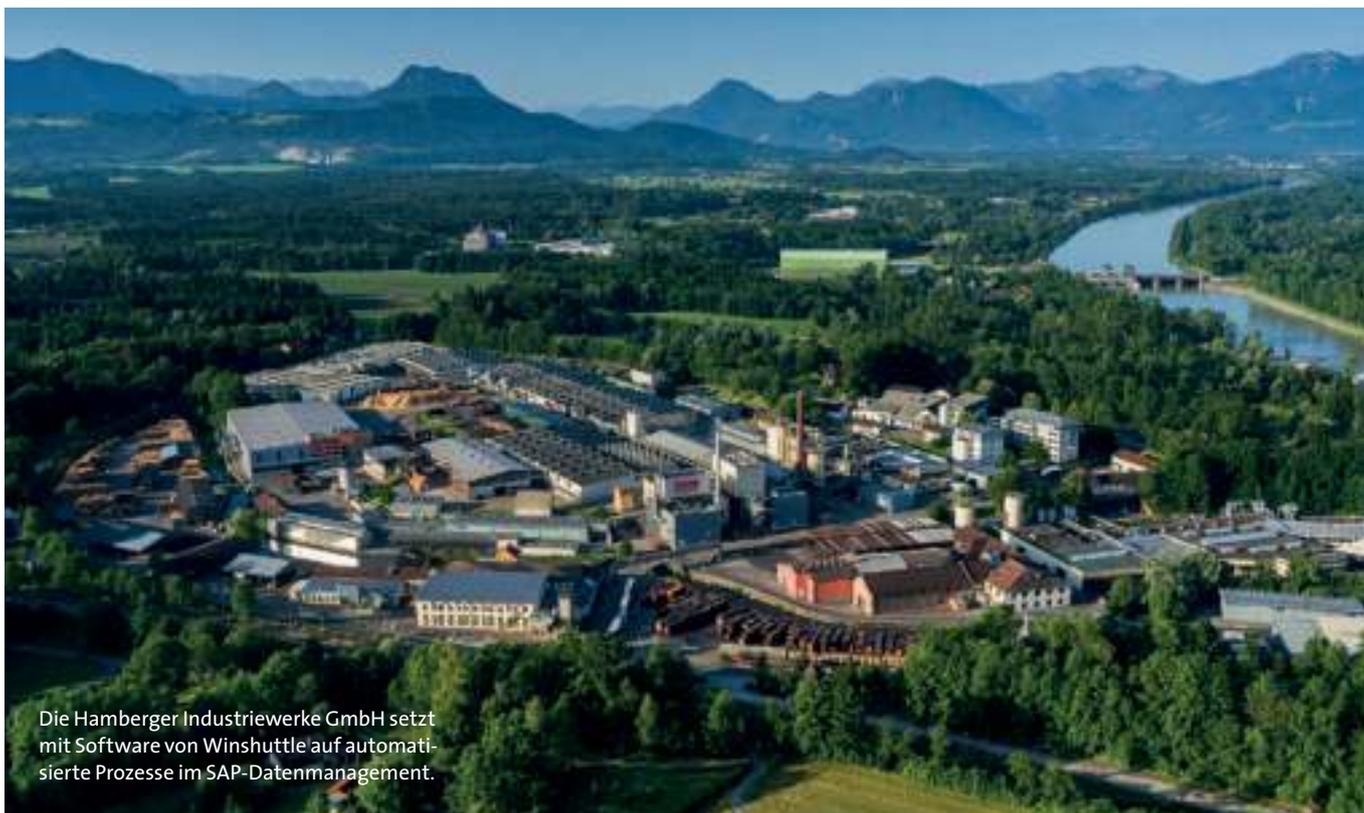


BLOG

Alle Downloads finden Sie auf www.fis-gmbh.de/downloads

Oder treffen Sie unsere Experten persönlich!
DSAG-Jahreskongress
Halle 12, Stand I2





Die Hamberger Industriewerke GmbH setzt mit Software von Winshuttle auf automatisierte Prozesse im SAP-Datenmanagement.

Bleiben Sie Herr Ihrer Daten

SAP Stammdatenmanagement: automatisiert und effektiv

Korrekte Daten sind für gut funktionierende Prozesse in einem Unternehmen das A und O. Denn nur wenn ihre Genauigkeit und Aktualität sichergestellt ist, leisten sie einen hohen Wertbeitrag für Analysen und als Fundament für anstehende Entscheidungen sowie optimierte Kundenerfahrungen.

Um dies zu erreichen, empfiehlt sich der Einsatz einer Software für Application-Data-Management (ADM). Der Clou dabei: Die Fachbereiche selbst sind die Anwender und bleiben so Herr ihrer Daten.

Längst werden Daten als strategische Assets wahrgenommen, meist aber noch nicht als solche behandelt. So muss nicht nur die Datenqualität konsequent verbessert werden, auch der generell exponentiell mit der Unternehmensgröße wachsenden Datenmenge ist Rechnung zu tragen. Ohne die Prozesse entsprechend zu optimieren, leidet die Wettbewerbsfähigkeit – und damit der unternehmerische Erfolg. Insbesondere geschäftskritische Daten müssen ins Auge des Betrachters gerückt werden. Dabei handelt es sich zu einem Großteil um die Stammdaten. Der Löwenanteil dieser wird in den Fachbereichen erzeugt und/oder modifiziert. Dazu gehören beispiels-

weise die Informationen rund um neue Materialien oder Artikel sowie zu Debitoren und Kreditoren, die Lieferanten-, Kunden- und Personaldaten sowie Preiskonditionen.

Warum also umständlich und weitestgehend manuell vom Fachbereich diese Stammdatenanlagen und -änderungen vorbereiten lassen, die dann wiederum manuell oder mithilfe technischer Tools von der IT-Abteilung in SAP eingepflegt werden? Dies kann nicht nur kostenintensive Fehler in nachgelagerten Prozessen nach sich ziehen, sondern auch eine niedrige Produktivität sowie eine fehlerhafte Berichterstattung. Optimaler ist es, wenn Fachabteilungen die Lücke selbst schließen – und zwar automatisiert und ganz ohne SAP Programmierkenntnisse. Wie sich die größten damit verbundenen Herausforderungen meistern lassen, wird im Folgenden beschrieben.

Stammdatenprozesse beschleunigen

Langsame, manuelle Stammdatenverfahren können Schlüsselprozesse wie das Bestellwesen, die Instandhaltung von Anlagen, die Einführung neuer Produkte sowie die Abläufe in der Lieferkette hemmen. Die Automatisierung solcher Prozesse lag jedoch immer in Händen spezialisierter IT-Ressourcen, die oftmals ohnehin schon überlastet waren.

Heute können Fachkräfte, die ihre Prozesse und Daten sicherlich am besten kennen, mithilfe speziell für sie entwickelter Software die Durchlaufzeiten um 50 Prozent oder mehr verringern. Die Lösungen sind in Microsoft-Excel-basierte Arbeitsmappen oder Webformulare eingebettet, wodurch manuelle Dateneingaben über das SAP GUI entfallen. So optimieren sie

das Stammdatenmanagement für jede Art von Objekt – und nicht nur für die „vier Großen“, sprich die Material-, Kunden-, Lieferanten- und Finanzdaten.

Dubletten reduzieren

Doppelte Stammdatensätze verursachen eine Reihe nachgelagerter Probleme und ungenaues Reporting. Neue Dubletten lassen sich verhindern, indem die Bearbeiter die Möglichkeit erhalten, bestehende Datensätze über Webformulare zu suchen, bevor sie neue erstellen. Fachanwender können auch Excel-basiert vorhandene doppelte Sätze zum Löschen markieren – und so ihre eigenen Daten bereinigen sowie den Geschäftsbetrieb verbessern.

Verfahrensweisen und Geschäftsregeln konsistent anwenden

Werden Stammdaten manuell gepflegt, kommen Verfahrensweisen und Geschäftsregeln oftmals nur inkonsistent zur Anwendung. Schlechte Datenqualität und unnötige Geschäftsrisiken resultieren daraus.

Mit einer formular- und workflowbasierten Lösung lassen sich jedoch formale Kontrollen für die Datenerhebung und -freigabe einrichten, die nicht umgangen werden können. Ebenso lassen sich detaillierte Geschäftsregeln einbetten, um zu vermeiden, dass Daten nicht erhoben werden und somit fehlen. Dafür werden die erforderlichen Felder im Formular angelegt – ohne dass sie im SAP-System vorgesehen sein müssen –, Datenformate standardisiert und Daten verbessert, indem Web-Services von Drittanbietern beispielsweise zur Adressvalidierung oder

für Bonitätsauskünfte genutzt werden. Auch lassen sich Dokumentationen wie Formulare zur Steuerbefreiung oder Kreditauskünfte im Workflow-Prozess hinterlegen, neben den SAP Datenfeldern, die als Teil des Prozesses zur Anlage der Stammdaten befüllt werden.

Mehr Einblick in den Status der Stammdatenanfragen

In der manuellen Welt ist es nicht einfach, den Status einer Stammdatenanfrage nachzuvollziehen. Gute Workflow-Lösungen sorgen dafür, dass die Bearbeiter automatisch per E-Mail-Benachrichtigung oder Formulare zur Datenerhebung über fällige oder überfällige Aufgaben informiert bzw. daran erinnert werden.

Performance messen und Prozesse optimieren

Lässt sich exakt feststellen, wie lange es dauert, eine Stammdatenanfrage zu vervollständigen, oder ob die Service-Level-Agreements (SLAs) eingehalten wurden? Bei manuellen Prozessen wahrscheinlich eher nicht. Doch die meisten Lösungen für das Stammdatenmanagement überwachen automatisch die wichtigsten Kennzahlen rund um die Performance, wie z. B. Einsparungen an Zeit, Durchlaufzeiten, Datenfehlerquoten und SLAs (siehe Abbildung). Dashboards oder andere Reportfunktionen unterstützen dabei, Engpässe im Prozess sowie Probleme bei der Datenqualität zu identifizieren und aufzulösen.

Heutzutage haben Fachanwender dank Software von Unternehmen wie Winshuttle die Möglichkeit, ihre drängendsten Herausforderungen rund um Stammdaten zu meistern, Prozesse zu beschleunigen

und die Datenqualität erheblich zu verbessern. All dies hat einen lang anhaltenden Effekt auf das Geschäft. Wie und dass dies in der Praxis funktioniert, verdeutlicht die nachfolgende Fallstudie.



Die Hamberger Industrierwerke GmbH setzt seit 2012 auf Application-Data-Management (ADM) von Winshuttle – und damit auf automatisierte Prozesse im SAP-Datenmanagement. So minimiert das Unternehmen fehleranfällige, aufwändige manuelle Abläufe und profitiert von vollständig digitalen Prozessen sowie einer hohen Datenqualität.

Sollen Daten eine valide Entscheidungsgrundlage bereitstellen, versteht es sich von selbst, dass sie stets aktuell und vollständig sein müssen. Je größer der Datenbestand, desto wichtiger ist also ein professionelles Datenmanagement auf Basis moderner Software. Und agiert ein Unternehmen auf globaler Ebene, ist dies geradezu ein Muss.

Auch die Hamberger Industrierwerke GmbH mit Firmenzentrale in Stephanskirchen bei Rosenheim beherzigt diesen Ansatz. Hamberger erzielt mit weltweit 2700 Mitarbeitern rund 325 Millionen Euro Jahresumsatz. Der Hersteller von Bodenbelägen und WC-Sitzen misst eine hohe Datenqualität eine bedeutsame Rolle zu. Daher hat er bereits im Jahr 2012 begonnen, das Datenmanagement mithilfe der Software von Winshuttle zu automatisieren.



Lösungen für das Stammdatenmanagement können wichtige Kennzahlen über sofort einsatzfähige Dashboards überwachen.

Anlage und Pflege der Stammdaten Tausender Datensätze

Aufgrund der Markterfordernisse war jährlich eine vierstellige Anzahl von Materialnummern anzulegen. Die Anzahl der jeweils zu pflegenden Merkmale wuchs dabei zum Beispiel aufgrund der steigenden Bedeutung des Onlinehandels stetig an. Außerdem war expansionsbedingt die Neuanlage und Pflege der Stammdaten und Konditionssätze einer Vielzahl von Kunden erforderlich. Bei erfolgreichen Übernahmen neuer Filialketten mit Hunderten Standorten war die vom Vertrieb geforderte zeitnahe Anlage oftmals manuell nicht mehr machbar. „All diese Datenmengen hatten unsere Mitarbeiter bis dato aufwändig in Handarbeit in das von uns genutzte ERP-System von SAP eingegeben. Dabei hatten die Fachabteilungen die notwendigen Inhalte per Excel-File oder sogar noch in Papierform an die zuständigen Kollegen übermittelt“, beschreibt Harald Dechant, DataWarehouse Architect, das Vorgehen.

Entsprechend hoch fielen die Fehlerquote und der Kontroll- und Korrekturaufwand aus, die sich noch dazu parallel zum Datenaufkommen nach oben bewegten. „So konnte beispielsweise eine falsche Preishinterlegung bei vollelektronischen Bestellvorgängen hohe Zusatzkosten nach sich ziehen“, so Dechant. Da mit fortschreitender Digitalisierung das Datenvolumen stetig weiterwachsen wird, empfahl sich eine neue IT-gestützte Vorgehensweise.

Hamberger hatte dezidierte Vorstellungen in Bezug auf eine Softwarelösung, die folgende Anforderungen erfüllen sollte:

- Beschleunigung und Vereinfachung der genannten Prozesse
- Einfachere Bewältigung des steigenden Datenvolumens
- Geringere Abhängigkeit von externen Consultants, die für das Customizing der Workflows zuständig sind
- Standardisierung der Prozesse und Reduktion der Insellösungen für einzelne Anwendungszwecke oder Unternehmensbereiche.

Automatisierte Prozesse im Datenmanagement

Mit „Winshuttle Studio“ wurde Hamberger 2012 in einem ersten Schritt fündig. Die Microsoft-Excel-basierte Software dient der automatisierten Erfassung, Vervollständigung und Validierung von Daten sowie deren Transfer in und aus SAP. Sie war innerhalb weniger Stunden von der hauseigenen IT-Abteilung installiert und einsatzbereit. Die Bedienung ist intu-

itiv, sodass es keiner Schulung für die Key User bedurfte und sie den Umgang mit dem Tool überwiegend autodidaktisch erlernten. Zusätzlich halfen die Online-Tutorials, die Support-Seite und in Einzelfällen Mitarbeiter der Hotline des ADM-Herstellers.

„2018 standen wir dann vor der Herausforderung, einen Workflow für die Materialstamm-Anlage einzurichten“, ergänzt Manfred Zacherl, SAP Modulbetreuer. „Dafür haben wir Angebote entsprechender Anbieter eingeholt, aber auch hier konnte Winshuttle mit seiner Plattform ‚Foundation Enterprise‘ letztendlich das Rennen machen.“ Als Gründe für die Auswahl nennt er die hervorragende Usability, das deutlich umfangreichere Funktionsspektrum und die schnittstellenfreie Anbindung an SAP. Außerdem eignet sich das Tool für alle SAP-Transaktionen in allen Modulen mit GUI-Oberfläche, während andere Workflow-Lösungen meist an ein Modul oder gar eine Transaktion gebunden sind.

Die Plattform wurde im November 2018 mitsamt Entwicklungs- und Produktionsumgebung innerhalb weniger Tage im Teamwork zwischen dem Support des Herstellers und den eigenen IT-Basis-Administratoren implementiert. Sie ermöglicht es, alle SAP-bezogenen Prozesse durch konfigurierbare Workflows zu automatisieren. Dabei können die verschiedenen Fachbereiche unterstützt von Regelwerken die Eingaben validieren und freigeben, bevor sie in SAP einfließen. Vielfach werden Feldinhalte aufgrund von Logiken der Software sogar automatisch im Hintergrund befüllt. Dies optimiert die Datenqualität und maximiert so den ROI der SAP-Investition. Die Key User wurden in einem dreitägigen Workshop im Umgang mit dem System geschult und sind seither in der Lage, Problemstellungen überwiegend selbstständig zu lösen.

Fazit:

Stark beschleunigte Abläufe

Hamberger nutzt die beiden Tools für sämtliche Massenpflegeaufgaben. Dazu gehören einerseits die Pflege von – angesichts der großen Sortimentsvielfalt – umfangreichen kundenindividuellen Konditionssätzen, Materialstammänderungen sowie die Massenanlage und Pflege von Kundenstammdaten. Letztere umfassen u. a. auch die Daten von Neukunden, welche auf elektronischem Weg zur Verfügung gestellt werden. Zudem wurden komplette Prozesse über mehrere Transaktionen hinweg automatisiert. So kann die Auftrags-, Lieferschein- und Rechnungserstellung z. B.

bei Aktionen von Filialketten mit einem einzigen Winshuttle Template angestoßen werden. Sehr vorteilhaft ist zudem die Möglichkeit, Merkmale und Kennzahlen bei der Einführung des Data Warehouse SAP BW/4HANA anzulegen. Auch bei der Replikation von Inhalten aus SAP R/3 im Rahmen des geplanten Umstiegs auf S/4HANA leistet die Plattform wertvolle Unterstützung.

Insgesamt sind die Mitarbeiter mit der neuen Arbeitsweise sehr zufrieden. Insbesondere wird die vergleichsweise einfache Excel-basierte Bedienung auch durch die Fachabteilungen positiv bewertet. Gerade bei jungen Fachkräften stoßen die IT-basierten Prozesse anstatt manueller, eintöniger Tätigkeiten auf hohe Akzeptanz.

Harald Dechant fasst die Vorteile der Lösung wie folgt zusammen. „Wir profitieren nun von stark beschleunigten Prozessen durch das ‚First-Time-Right‘-Prinzip. Ebenso konnten wir wertschöpfendere Arbeitsinhalte schaffen und somit die durch die Automatisierung gewonnene Arbeitszeit sinnvoller nutzen. Die Datenpflege hat bei uns einen massiven Ausbau in Richtung eines Systems für Produktinformationsmanagement (PIM) erfahren, wobei alle benötigten und gewünschten Inhalte auf einer Plattform konsolidiert werden.“ Hamberger konnte so die Papier- und Zettelwirtschaft ablösen und ist dabei, vollständig digitale Prozesse aufzusetzen. In Kombination mit SAP BW/4HANA als Ausgabemedium ist die Kontrolle, Korrektur und Vervollständigung von Daten schnellstens durchführbar.

Aufgrund der positiven Erfahrungen plant das Unternehmen, langfristig mithilfe der Workflow-Lösung „Foundation“ verschiedenste Anforderungen in allen Unternehmensbereichen umzusetzen. Im Zuge dessen soll die Software bei rund 200 Usern eingesetzt werden.

Hamberger hält am 18. September 2019 von 17.45 Uhr bis 18.30 Uhr auf dem DSAG-Jahreskongress im NürnbergConvention Center (NCC) einen Vortrag zum Einsatz der Winshuttle Software.

WINSHUTTLE™

Winshuttle Deutschland GmbH

Sonnenstraße 19
80331 München
Telefon: +49 89 444580-20
Fax: +49 89 4445802-69
www.winshuttle-software.de

AUTOMATISIERTE STAMMDATENPROZESSE IM FACHBEREICH!

Flexibel.
Eigenständig.
Schnell.

Treffen Sie uns auf dem
DSAG-Jahreskongress 2019!

Erledigen Sie Ihre Aufgaben schneller und verbessern Sie die Datenqualität durch Lösungen, die es Business Teams ermöglichen, positive Veränderungen in Ihrer SAP-Landschaft zu realisieren, ohne die Governance oder Sicherheit zu beeinträchtigen.

Besuchen Sie uns am Stand G10 auf dem DSAG-Jahreskongress in Nürnberg vom 17.-19. September 2019. Wir freuen uns auf Ihren Besuch.

www.winshuttle-software.de

WINSHUTTLE®

**WINSHUTTLE
IN DER PRAXIS**

**Kundenvortrag:
Hamberger
Industrierwerke GmbH**

18. September 2019
17:45 Uhr

SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA®



Microsoft Partner
Gold Application Development
Gold Collaboration and Content

Libelle auf dem DSAG-Jahreskongress

Analyse- und Reporting-Systeme in der Cloud: ... und Action!

Häufig beeinflusst die Analyse komplexer Unternehmensdaten operative Systeme durch Sperrung oder zusätzlichen Workload. Zudem können laufende Prozesse Ergebnisse verfälschen. Eine Möglichkeit ist hier die Nutzung einer „Analyse-Cloud“.

Die digitale Transformation erzeugt einen ganzen Wust an Daten. Aus diesen wirklich nutzbare Informationen zu machen ist Aufgabe meist komplexer und performanceintensiver Analyse- und Reporting-Methoden aus Händen der Data Scientists. Nur fehlen dazu oft passende Systeme. Die Cloud-Szenarien der Libelle AG schaffen Abhilfe.

Es ist wie am Filmset, bevor der Ruf „... und Action!“ erschallt. Wenn hochbezahlte Stars vor Ort ihren Teil zum Erfolg beitragen, soll alles perfekt vorbereitet sein. Ärgerlich ist, wenn genau dann etwas nicht stimmt: Fehlerhafte oder nur teilweise aufgebaute Kulissen, veraltetes Drehbuch, fehlende Beleuchterbrücken, schwache Maskenbildner, zu wenig Kameras, überlastetes Catering. Oder das Set ist durch Statistenszenen oder Besucherführungen belegt.

In vielen Unternehmen wiederholen sich solche Situationen regelmäßig: Pünktlich zum Periodenabschluss oder im Rahmen spezifischer Projekte stehen große Analysen in noch größeren Datenpools an. Die Analyse-Ergebnisse sollen die Weichen für die Zukunft stellen. Während dieser Zeiträume darf nichts geändert werden, dazugehörige Systeme sollten rein den Spezialisten vorbehalten sein, der allgemeine Geschäftsablauf verlangsamt sich. Und überhaupt sind ja ohnehin alle Systeme zu langsam.

Auch andere Anwendungsfälle bringen ähnlich störende Nebeneffekte mit sich: umfassende Vorhersagen der Kundenverhalten, komplexe technische Berechnungen mit unterschiedlichen Einflussparametern, Analysen zu Customer Loyalty, Retention Management, Risikofrüherkennung, Forschungsanalysen. In all diesen Fällen werden performanceintensive Analysen auf große Datenpools gefahren. Dass sich die Nutzung personenbezogener oder anderer sensibler Daten in einigen Bereichen ganz nebenbei im Graubereich der DSGVO befindet, wird auch gerne ausgeblendet.

Andererseits stehen nur selten Systeme zur Verfügung, die sich Fachbereiche hierfür

wünschen: mit aktuellen, DSGVO-abgesicherten Daten und mächtiger Rechenpower. „Kurz mal“ eine angepasste Analyse durchzuführen unterbricht den Arbeitsfluss nachhaltig.

Neben rein fachlichen Anforderungen bestehen vorrangig vor allem **drei Herausforderungen:**

Herausforderung Nr. 1: Performance-intensive Datenanalyse = lange Durchlaufzeit, hohe Systemkosten

Auf welchen Systemen lassen sich solche Datenanalysen tatsächlich effizient durchführen? Je nach Größe und Komplexität der Datenstrukturen bedarf es an Laufzeit oder an Leistungsfähigkeit der Systeme, um Laufzeiten zu reduzieren. Produktive Systeme eignen sich dafür in vielen Fällen nicht – der Performancebedarf komplexer Analysen bremst den eigentlichen Operativbetrieb aus.

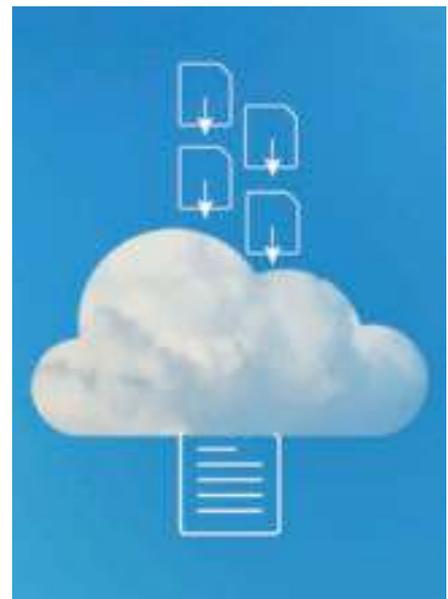
Kommen diese nicht infrage, wird der Ruf nach zusätzlichen Systemen laut. Häufig eine kaufmännische Herausforderung, weil sie als Investition in „stehende Hardware“ angesehen werden.

Herausforderung Nr. 2: Aktualität der relevanten Daten

Fällt die Entscheidung trotzdem „pro eigenständiges Analysesystem“, stellt sich die Frage: Wie kann sichergestellt werden, dass diese Systeme zum richtigen Zeitpunkt aktuelle Daten anbieten? In Abhängigkeit der Applikationen und Datenstrukturen zieht die Datensynchronisierung umfassende manuelle Aufwände nach sich. Gerade in komplexen SAP-Umgebungen gehen mit dem Stichwort „Systemkopie“ oft mehrere Tage in die Arbeitstasks ein.

Herausforderung Nr. 3: der Umgang mit sensiblen und personenbezogenen Daten

Sind alle relevanten Informationen verfügbar, steht das nächste Thema an: Datenwächter achten immer mehr darauf, dass personenbezogene Daten ohne Zustimmung der Betroffenen nicht für Profilierungen genutzt werden. Mit der DSGVO gab es eine Verschärfung der Regelungen und der potenziellen Strafen. Hier stellt sich letzten



Endes die Frage: Auf Datenanalysen verzichten oder Daten neutralisieren, auch wenn die fachliche Aussagekraft darunter leidet? **Der „Report on Cloud“-Ansatz bietet eine Lösung für diese Herausforderungen**

Auch wenn es manch ein Entscheider nicht mehr hören mag: Cloud-Systeme sind ein Lösungsweg. Es geht nicht darum, produktive Systeme in die Cloud zu bringen, sondern um hybride Cloud-Ansätze: Produktivsysteme on-premises, Analysesysteme in der Cloud.

Es geht um dedizierte Systeme, die ausschließlich für Analyse- und Reporting-Zwecke bereitstehen. Der Vorteil: bedarfsgerechte Bereitstellung und Abrechnung der Ressourcen. Cloudbasierte Analyse- und Reporting-Systeme tauchen kostenseitig nur in den Zeitfenstern auf, in denen tatsächlich Analysen laufen, mit genau den Ressourcen (v. a. Performance und RAM), die genutzt werden: kein Investment in Hardware, die meist mit nur geringer Auslastung läuft und für den Analysezweck irgendwann doch wieder zu schwach ist. Gleichzeitig lässt sich der Nutzerkreis für diese Analysesysteme stark einschränken. Diese Umgebungen können regelmäßig

mit frischen und anonymisierten, aber logisch konsistenten Daten versehen werden, die sowohl der DSGVO wie auch fachlichen Anforderungen entsprechen.

Solche Systeme aufzubauen und zu betreiben ist einfacher, als es viele Unternehmen noch sehen. Anbieter wie Libelle und seine Cloud-Partner unterstützen mit Best Practices:

Die fachliche Planung: das Drehbuch.

Am Anfang steht immer die Idee, die in ein erstes Drehbuch mündet, das von unterschiedlichen Parteien so angepasst wird, dass es für alle Beteiligten eine runde Story ergibt.

Während der fachlichen Planung arbeiten Berater mit den Fach-, Applikations- und Datenschutzverantwortlichen zusammen, um das optimale Betriebsmodell zu definieren. Dies umfasst:

- Definition konkreter Anforderungen an das Analysesystem,
- Vorauswahl möglicher Cloud-Anbieter samt PoC-Einplanung,
- Entscheidungsvorlage hinsichtlich der letztendlichen Cloud-Plattform,
- Detailplanung der Umsetzungs- und Betriebsphase,
- Unterstützung der Umsetzung.

Die Umsetzung: Vorbereitung der Kulissen und Darsteller.

Nach Abnahme des Drehbuchs wird das Set aufgebaut. Realitätsnahe Kulissen, künstliche und echte Requisiten. Darsteller werden gecastet und machen sich mit Story und Set vertraut.

Nach der Planung erfolgt die Umsetzung. Die Analysesysteme werden aufgebaut, entweder auf der „grünen Wiese“ oder als Migration bestehender Systeme. Hierfür existieren umfassendes Know-how sowie je nach Umsetzungsoption Softwarelösungen wie Libelle DBShadow oder Libelle SystemClone.

Der reguläre Betrieb: ...und Action!

Der Dreh startet. Auch bei unterschiedlichen Nebensträngen, der Fokus liegt auf Hauptdarstellern und Main Plot. In den Pausen werden die Lichter ausgemacht. Und wenn der nächste Dreh ansteht, werden die passenden Kulissen aufgebaut.

Der reguläre Betrieb unterteilt sich in vier Phasen:

Normalbetrieb – Die Statistenaufnahmen: Das Analysesystem wird mit einem „ausreichenden“ Leistungsprofil von Anwendern für performance-neutrale Anfragen genutzt. Ob 7x24, 5x8 oder on-demand, lässt sich dynamisch regeln.

Leistungsphase – Die Stars bei der Arbeit: Mit dem Start großer, performance-intensiver Analysen wird das Cloud-System mit einem „Performance“-Leistungsprofil vergrößert. Zum Ende der Leistungsphase wird

das Leistungsprofil wieder zurückgesetzt.

Ruhephase – Pause am Set: In arbeitsarmer oder arbeitsfreier Zeit wird das Leistungsprofil auf „minimal“ heruntergedreht, oder das System wird außer Betrieb genommen.

Refreshphase – Aktualisierung der Szenenbilder: Mit dem Refresh werden aktuelle Daten auf das Analysesystem übertragen – bei SAP-Systemen z. B. mit Libelle SystemCopy, bei vielen Non-SAP-Anwendungen z. B. mit Libelle DBCopy. Dabei wird ein optimiertes Leistungsprofil angewendet, das automatisch bedarfsgerecht angepasst wird. Personenbezogene und andere sensible Daten werden anhand gesetzlicher und fachlicher Vorgaben z. B. mit Libelle DataMasking anonymisiert, das für realitätsnahe und logisch konsistente Daten sorgt. Analysen laufen somit nicht auf DSGVO-relevanten Echtdateien, liefern aber echte Ergebnisse.

Das Ergebnis: Qualitäts-SciFi statt B-Movie-Fantasy.

Am Ende steht ein Film, dem man die Zutaten ansieht: ein gutes Drehbuch, detailgetreue Kulissen, eine ganze Auswahl großartiger Szenen, vielleicht alternative Handlungsstränge, realistische Masken, entspannte Akteure, die mit Freude dabei sind. In time, in budget, in quality.

Das regelmäßige Ergebnis des „Report on Cloud“-Ansatzes:

- Aktuelle DSGVO-gerecht anonymisierte Systeme, die dauerhaft, regelmäßig oder ad hoc zur Verfügung stehen und lediglich gemäß realer Nutzung kaufmännisch betrachtet werden.
- Analysen, die DSGVO-gerecht Daten verarbeiten und trotzdem echte Ergebnisse liefern.
- Regulärer Betrieb der klassischen Umgebungen, ohne Betriebseinschränkungen.

Analysen großer Datenmengen sind nicht allein von Daten und Software-Werkzeugen abhängig. Sie erfordern ein komplexes Zusammenspiel verschiedener Komponenten – mit möglichst geringer Beeinträchtigung des IT-Betriebs.

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress am Stand G16.



Libelle

Libelle AG

Gewerbestraße 42
70565 Stuttgart
Telefon: +49 711 78335 0
sales@libelle.com
www.libelle.com



Migration



Systemrefresh & Anonymisierung



Logische Absicherung



Disaster Recovery Hybridbetrieb „DRaaS“



Test, Training und Report on Cloud „SaaS“



www.libelle.com/cloud-services

**Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress!
17. – 19. September 2019
CongressCenter Nürnberg**

Libelle AG • www.Libelle.com



Signavio & SAP S/4HANA – Der optimale Weg zur digitalen Transformation

Die digitale Transformation eröffnet neue Möglichkeiten im Enterprise Resource Planning (ERP). Digitale ERP-Lösungen wie SAP S/4HANA wiederum treiben die Digital Transformation Economy voran. International erfolgreiche Unternehmen von heute haben dieses Kontinuum frühzeitig erkannt. Sie nehmen digitale Innovationen in Angriff und arbeiten dabei intelligenter.

Innerhalb dieser intelligenten Unternehmensstrukturen kann ein datengetriebenes ERP-Management Informationsengpässe durch die Automatisierung von Kerngeschäftsprozessen beseitigen. Die sinnvolle Vernetzung von funktionalen Bereichen, wie Finanzen, Fertigung und Lieferkette, fördert einen schnellen abteilungsübergreifenden Informationsfluss.

Vollständige digitale Transformation

S/4HANA ist heute eine der modernsten und wichtigsten Säulen im Bereich IT. Die komplette digitale Transformation eines Unternehmens kann dadurch maßgeblich unterstützt werden und langfristig zu optimalen Ergebnissen führen. Unsere Märkte sowie die heutige Finanz- und Regulierungslandschaft befinden sich in ei-

nem kontinuierlichen Wandel. Gerade das erfordert eine transparente Sichtweise auf Geschäftsprozesse. Nur so lassen sich Abläufe agil gestalten, Geschäftsentscheidungen konsistent und zuverlässig treffen und Innovationen schneller auf den Markt bringen. Wenn Sie in Ihrer Organisation S/4HANA gezielt einsetzen, um die Lücke zwischen Fachabteilungen und IT zu schließen, erzielen Sie nicht nur eine vereinfachte technische Ausrichtung, sondern auch eine konvergente Strategie in beiden Bereichen. Im Idealfall sind die Aktivitäten von Business und IT aufeinander abgestimmt, und Ihre Führungsteams befinden sich in einem stetigen Austausch.

S/4HANA gilt als eine der vielseitigsten Lösungen auf dem Markt und ist in hohem Maße mit anderen Plattformen kompatibel. Dies ermöglicht Ihrem Team fundierte

Möglichkeiten für den Datenaustausch und die Datenanalyse, ohne dabei auf vertraute Schnittstellen zu verzichten.

Schon gewusst?

- S/4HANA rundet die SAP-Business-Suite ab und zeichnet sich durch einfache Schnittstellen sowie Planungs- und Simulationsmöglichkeiten für viele konventionelle Transaktionen aus.
- S/4HANA sorgt rund um die Uhr für Systemstabilität, verbessert Geschäftsprozesse und passt sich schnell neuen Innovationen an, um für die Herausforderungen der Zukunft gerüstet zu sein.
- Die Optimierung innerhalb von S/4HANA umfasst neue Benutzeroberflächen, ein reduziertes Datenvolumen, mehr Flexibilität und einen höheren Durchsatz. So werden Finanzabteilungen beispielsweise

se von effizienten Dienstleistungen und einem beschleunigten Finanzabschluss profitieren.

Besser mit Signavio: Sichern Sie Ihren SAP-Erfolg!

Die Signavio Business Transformation Suite ist eine fachanwenderorientierte Benutzeroberfläche zur Darstellung aller relevanten Geschäftsprozesse. Die Software ermöglicht Ihnen, das gesamte Potenzial Ihrer Unternehmensprozesse mit dem SAP-Ökosystem zu verbinden, und gewährleistet dabei ein ideales Business-IT-Alignment. Mit Signavio werden Geschäftsanforderungen verlustfrei in die Application-Management-Umgebung von SAP übertragen. Dank der Unterstützung offener Standards und generischer APIs lassen sich die Produkte von Signavio in jedes moderne ERP-System integrieren: Diese leistungsstarke Kombination hilft dabei, Geschäftsprozesse zu vereinfachen und Verbesserungsmöglichkeiten aktiv zu nutzen, wodurch langfristig sowohl die Effizienz und Effektivität innerhalb eines Unternehmens als auch die Kundenzufriedenheit gesteigert werden.

Dank Signavio Process Manager werden fachliche und technische Anforderungen in Einklang gebracht, um sicherzustellen, dass Fachexperten und IT-Stakeholder auf demselben Stand sind. Mithilfe von Simulationswerkzeugen arbeiten alle Abteilungen effizient. Auch die Migration einer Prozesslandschaft aus veralteten Softwaresystemen kann durch den hohen Automatisierungsgrad gut durchgeführt werden.

Mehr erfahren

Cloudbasiertes Enterprise Resource Planning dreht sich um das Thema Vereinfachung. Der Bedarf an zusätzlicher Hard- und Software soll reduziert und die Produktivität gesteigert werden – und zwar nicht nur innerhalb der täglichen Prozesse, sondern auch bei der Wartung von Systemen. So kann die Nutzung von S/4HANA auf lange Sicht Kosten reduzieren und zu einer höheren Agilität führen. Eine private Cloud ermöglicht es Unternehmen, die riesigen Datenmengen, die in ihre Systeme gelangen, effizient zu nutzen und gleichzeitig ihrer Verantwortung für Datensicherheit und Datenschutz gerecht zu werden.

Schneller zum Erfolg mit einer modernen Integration

In der Vergangenheit war es die Best Practice vieler SAP-Kunden, Werkzeuge nach einem Modul-für-Modul-Ansatz zu

implementieren und für jedes Modul mehrere Business Blueprints zu erstellen. Seit der Einführung von S/4HANA stehen die Prozesse wieder im Mittelpunkt, das heißt, Signavio – gekoppelt mit der Integration in den Solution Manager 7.2 – wird zu Ihrer zentralen Quelle für die Prozessdokumentation. Dies macht jedes Go-live benutzerfreundlicher und schafft eine Brücke zwischen Business und IT bei der Einführung von SAP-Initiativen.

Ob S/4HANA oder ein anderes ERP-System – der Signavio Process Manager vereinfacht den gesamten Implementierungs- und Integrationsprozess und ermöglicht es Unternehmen/Usern und IT-Experten, ganz gezielt, Verbesserungen herbeizuführen. Dies wiederum gibt den Mitarbeitern die Möglichkeit, sich auf hochwertige Aufgaben zu konzentrieren, die effektiv zu den Leistungen eines Unternehmens beitragen und sich in Form einer hohen Kundenzufriedenheit niederschlagen.

In fünf Schritten zur besseren SAP-Integration mit Signavio

- Identifizieren Sie Ihren Prozess: Entscheiden Sie sich dabei für einen Prozess-für-Prozess-Ansatz oder für eine „Big-Bang-Initiative“.
- Dokumentieren Sie Ihren Prozess: Nehmen Sie dabei den Ist-Zustand mit all seinen Feinheiten auf und schließen Sie veraltete Prozesse aus.
- Definieren Sie Ihren neuen Prozess: Stellen Sie Geschäftsanforderungen und Benutzeranforderungen in den Vordergrund und leiten Sie eine technische Prozessspezifikation ab.
- Implementierung: Starten Sie die Prozessimplementierung in S/4HANA, indem Sie die Anforderungen automatisch mit dem Solution Manager 7.2 synchronisieren.
- Kontinuierliche Verbesserung und Wartung: Ermöglicht es Geschäftsanwendern, Prozessanpassungen schnell an sich ändernde Anforderungen anzupassen.



SIGNAVIO

Signavio GmbH

Kurfürstenstraße 111
10787 Berlin

Telefon: +49 30 8562154-0

info@signavio.com

www.signavio.com

+

Signavio und

SAP –

Ein Siegerteam

Besuchen Sie
Signavio auf dem
DSAG-Jahres-
kongress vom
17.-19.09.2019

Stand L25

Hier erfahren Sie,
wie Signavio das
Zusammenspiel
von Business und
IT erleichtert.



SIGNAVIO

Outsourcing in Deutschland gefragt

Wie hohe Datenqualität die elektronische Rechnungsverarbeitung befeuert

Als Unternehmen ist es gut, Freiräume zu schaffen, um sich auf komplexe Sachverhalte sowie eigene Stärken fokussieren zu können. Das gelingt oft besser, wenn administrative Tätigkeiten wie Rechnungserfassung und -prüfung an externe Dienstleister ausgelagert werden.

Kein Wunder, dass Outsourcing in Deutschland nach wie vor gefragt ist: Laut einer Axxcon-Studie stellt beinahe die Hälfte der teilnehmenden Entscheider (47 Prozent) eine Qualitätsverbesserung bei ausgelagerten IT-Funktionen fest. Auch die REINZ-Dichtungs-GmbH, Spezialist für Dichtungstechnologie, setzt seit 2018 bei der Erfassung und Validierung der Eingangsrechnungen auf Outsourcing. Das Unternehmen erhält seitdem alle Rechnungen digital und verifiziert ins eigene SAP-Eingangsbuch zur weiteren Freigabe oder Buchung, und zwar innerhalb von maximal 48 Stunden.

Smarte Workflows für mehr Automatismus

Angefangen hat die Tochter der DANA Incorporated bereits 2012 klassisch mit der Digitalisierung und Automatisierung des Rechnungseingangs in SAP – komplett inhouse. Patrick Kreuzer, Leiter Finanzen bei REINZ, erinnert sich: „Ob logistische Rechnungen mit Bestellbezug für MRO und Produktionsmaterialien inkl. Prüfung des bewerteten Wareneingangs oder die Abwicklung von Limit- und Schätzpreisbestellungen – unser Eingangrechnungsmanagement ist komplex, und dementsprechend aufwändig war



Patrick Kreuzer,
Leiter Finanzen bei REINZ.

die Verarbeitung. Mit der Einführung einer Lösung zur automatisierten und digitalen Verarbeitung des Rechnungseingangs in SAP haben wir seit 2012 den Prozess der logistischen Rechnungserfassung und Rechnungsprüfung deutlich beschleunigt und gleichzeitig die Transparenz erhöht.“

Innerhalb der Lösung wurden smarte Assistenten programmiert, die den Verarbeitungsprozess begleiten. So poppt bei Un-

stimmigkeiten ein Warnhinweis auf, beispielsweise wenn es keiner Rechnung bedarf, weil es sich um ein Gutschriftverfahren handelt. Selbst eine Anzeige, ob Gefahr besteht, die Skontonutzung zu verlieren, erscheint. Auch die seit 2018 implementierte Workflowprüfung bei Rechnungen ohne Bestellbezug beschleunigte den bisher manuellen, zeitraubenden Standardprozess erheblich. Dank einer Freigabematrix ermittelt die Lösung nun automatisch den nächsten zuständigen Freigeber. Das langwierige Prüfen, ob die Rechnung alle Freigabeunterschriften enthält, entfällt. Mitarbeiter sehen heute transparent im System-Monitor den Status der Rechnungsfreigabe.

„Wir haben die Lösung auch in unseren Wareneingangsprozess integriert“, so Kreuzer. „Nun können wir, wenn eine Anlieferung nicht bestätigt wurde, beim Vorliegen der Rechnung direkt über die AFI-Lösung einen Workflow zur Mahnung initiieren. Das war ein richtiger Meilenstein für uns, denn die Abteilungen, die früher den Wareneingängen hinterherspringen mussten, werden jetzt massiv entlastet. Aufgrund der Assistentenmeldungen prüft das System vieles automatisch. Jetzt ist die Lösung der Rechnungsprüfer, der zuverlässig sagt, das ist ein Gutschriftverfahren, der Wareneingang liegt vor oder eben nicht, es bestehen Preis- oder Mengendifferenzen oder ob ggf. kein Wareneingang erforderlich ist. Die Gesamtverarbeitung läuft dadurch schneller und transparenter, sicher auch ein Grund, warum die Lösung bei den Anwendern sehr gut ankommt.“

Effizienz. Flexibilität. Skalierbarkeit.

Als REINZ 2012 die SAP-Lösung der AFI Solutions einführte, erhielt der Standort Neu-Ulm jährlich ca. 40.000 Eingangrechnungen mit ungefähr 120.000 Seiten – damals noch überwiegend per Post. Seither hat sich einiges getan: Das System wurde an neue Gegebenheiten angepasst und die Lösung in weitere Holdinggesellschaften am Standort Neu-Ulm ausgerollt. Das Rech-



REINZ-Dichtungs-GmbH, Neu-Ulm.



DANA Incorporated. Alle Fotos: REINZ-Dichtungs-GmbH

nungsvolumen stieg stetig, am Ende so weit, dass REINZ überlegte, die aufwändige Aufbereitung der Rechnungsdaten auszulagern. Kreuzer berichtet: „Meines Wissens ist die AFI Solutions einer der wenigen Hersteller in Deutschland, der Lösungen für Workflows im Rechnungseingangsbuch anbietet und das mit einem Full Service für die Rechnungsdigitalisierung kombiniert. Wir haben uns den Service angeschaut und erkannt, dass wir mit der Auslagerung sehr viele Ressourcen schonen und unsere Standardtätigkeiten verringern. Darüber hinaus haben wir die IT-Serverkosten reduziert und konnten uns die OCR-Software sparen.“

Service wie angegossen

Selbstverständlich berücksichtigt der externe Dienstleister auch Besonderheiten von REINZ, wie etwa die Validierung von Con-to-pro-Diverse-Lieferanten aus ca. 40 Ländern. Hier ergeben Stammsätze im System keinen Sinn. Für CPD-Lieferanten gibt es Sammelkonten, bei denen Daten wie Adresse, Verkäufer oder Bankverbindungen in der Rechnungsprüfung immer wieder erfasst und validiert werden müssen. Um diesen Aufwand muss REINZ sich nicht mehr kümmern, das erledigt jetzt der Servicedienstleister. Marisa Hiller, Leiterin des RedPaperCenters in Stuttgart: „Eines der Hauptargumente für unsere Services im RedPaperCenter ist, dass die Mitarbeiter im Rechnungswesen oder Einkauf nicht mehr mit administrativen Vorarbeiten belastet werden, sich auch nicht mehr um die Abwicklung dieser Aufgaben in Krankheits- oder Urlaubssituationen kümmern müssen und sich so auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können. Zudem arbeiten wir immer mit der aktuellsten Optical-Character-Recognition-Technologie. Unsere Mitarbeiter kontrollieren und validieren die auto-

matisch ausgelesenen Belegdaten, die abschließend über unsere Server verschlüsselt zu REINZ übertragen werden, um dort ins SAP-System importiert zu werden. So können die REINZ-Mitarbeiter komfortabel mit DirectInvoiceControl in ihrem AFI Monitor mit den Daten weiterarbeiten. Die Rechnungen sind beim Kunden selbstverständlich sicher archiviert und jederzeit im Original inkl. E-Mail und Rechnungsanlagen der Lieferanten abrufbar.“

Aufgrund der guten Erfahrung mit dem Service für den Standort Neu-Ulm erwägt DANA jetzt auch die Rechnungsprüfung bei weiteren, europäischen Standorten über AFI durchzuführen sowie folgerichtig die Validierung von Rechnungsbelegen nach Stuttgart zu verlegen. Kreuzer abschließend: „Zurzeit verarbeitet das RedPaperCenter der AFI Solutions rund 200 Rechnungen täglich für unseren deutschen Standort. Aufgrund der hervorragenden Datenqualität, für die eine detaillierte Festlegung der Anforderungen notwendig ist, und der daraus folgenden Effizienz der nachgelagerten Prozesse erwägt der Konzern jetzt nicht nur die Rechnungslösung, sondern auch den Service der AFI Solutions auf unsere europäischen Töchter auszurollen.“

AFI

AFI Solutions GmbH

 Sigmaringer Straße 109
 70567 Stuttgart
 Telefon: +49 711 72842100
 info@afi-solutions.com
 www.afi-solutions.com

AFI



Besuchen
 Sie uns am
 DSAG-
 Kongress

- Kundenauftrag
- Bedarfsanforderung
- Bestellung
- Auftragsbestätigung
- Lieferschein
- Ein-/Ausgangsrechnung
- Digitaler Versand von Gehaltsabrechnungen
- Dokumentenprozesse

Wir sind
 Prozesskenner
 und SAP®-Veredler

www.afi-solutions.com
 Tel: +49 711 72842-100
info@afi-solutions.com

xSuite. It's simple. It's digital.

Hybride Cloud-Szenarien im SAP-Kontext

Software aus der Cloud oder lokal installiert – dies muss kein Gegensatz sein. Rechnungs- und Bestellprozesse zum Beispiel eignen sich hervorragend zur Umsetzung von 2-Tier-Strategien.

Von Dina Haack, WMD Group

Die Bedenken scheinen zu schwinden: Vermehrt verlagern Unternehmen in- zwischen ihre Geschäftsprozesse und unternehmenskritischen Daten in die Public Cloud. Die Einhaltung der erforderlichen Datensicherheits- und Datenschutzvorschriften können erfahrende Cloud-Provider ebenso gut erfüllen wie das einzelne Unternehmen in seinem Rechenzentrum vor Ort – wenn nicht sogar besser. Auch werden in- zwischen Cloud-Lösungen dank Machine-Learning-Technologie intelligent – ein echter Mehrwert für jeden User. In Euphorie zu verfallen und deshalb gleich alles in die Cloud zu verlagern – Stichwort „Cloud first!“ –, dieser Versuchung fallen dennoch die wenigsten Unternehmen anheim. Es sind vielmehr hybride Szenarien, also der gleichzeitige Einsatz von cloud- und on-premises-betriebenen Systemen, die sich immer mehr bewähren. Sie stellen nicht nur einen Übergangsschritt dar, sondern werden als Zielarchitektur angestrebt. So lassen sich die Vorteile aus beiden Welten vereinen.

Baustein in der digitalen Transformation

Die Cloud spielt in der Gestaltung der Geschäftsprozesse eines Unternehmens somit eine durchaus pragmatische Rolle: weniger



Dina Haack, Produktmarketing Managerin, WMD Group GmbH.

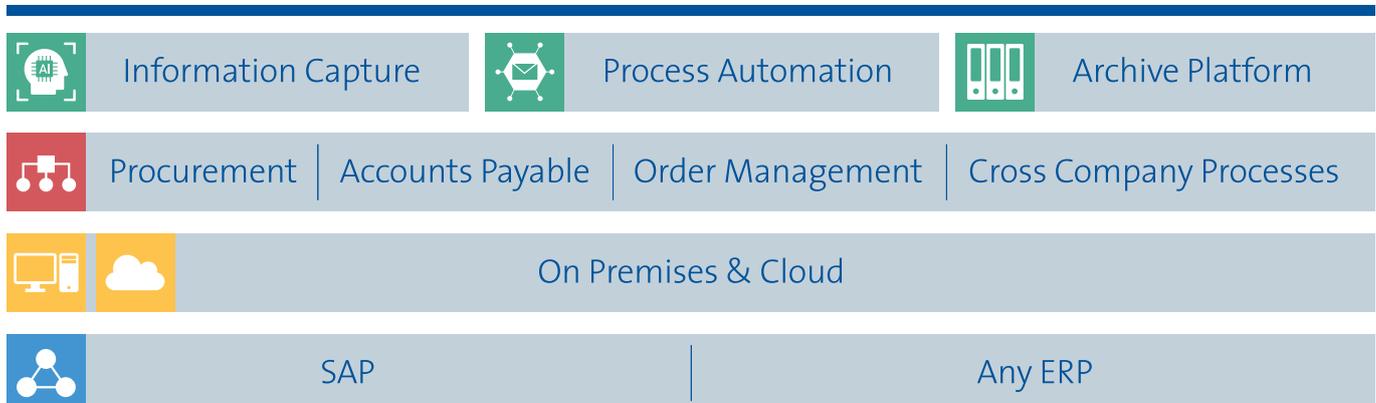
Selbstzweck als vielmehr Baustein in der digitalen Transformation. Das übergeordnete Ziel ist es, Arbeitsabläufe zu digitalisieren und zu automatisieren, damit Prozesse einfacher, schneller, transparenter und effizienter werden. Hier können Cloud-Dienste aufgrund ihrer schnellen, flexiblen Verfügbarkeit eine Lücke schließen und Medienbrüche verhindern – die es in den lokalen System- und Prozesslandschaften der Unternehmen heute noch zuhauf gibt. Aber

auch on-premises installierte Lösungen behalten in hybriden Szenarien ihre Berechtigung. Sie lassen sich besser individualisieren als dies in der Public Cloud möglich wäre. Bei der Entscheidung, wo und wie die Cloud bei Geschäftsprozessen zum Einsatz kommen soll und wo die Lösungen on-premises betrieben werden, sollte daher die Frage ausschlaggebend sein, welcher Ansatz jeweils für die Arbeitsabläufe den größten Nutzen bringt. SAP empfiehlt beispielsweise seinen Kunden, eine 2-Tier-ERP-Strategie zu fahren: Das ERP-System in der Konzernzentrale läuft on-premises bzw. in der Private Cloud, Niederlassungen oder Tochtergesellschaften, die einen geringeren bzw. anderen Funktionsumfang benötigen, setzen auf Public-Cloud-Betrieb.

Ein anderer Ansatz sieht vor, vor allem Prozesse mit hohem Standardisierungsgrad und wenig Individualisierung in die Public Cloud auszulagern: Verteilung der Eingangspost, Belegung oder Archivierung von Dokumenten sind typische Beispiele dafür.

Cloud-native sollte es sein

Um Cloud-Dienste zu nutzen, sollte auf jeden Fall eine Cloud-native-Lösung wie die „xSuite Cloud Platform“ von WMD zum Einsatz kommen, die für genau diesen Zweck



xSuite
It's simple. It's digital.

konzipiert und optimiert wurde. Anhaltspunkt für Cloud-native ist eine modulare Software-Architektur, die auf Microservices und Docker Container setzt und eine Kommunikation über APIs gestattet. Dies stellt zum einen Skalierbarkeit sicher und zum anderen die einfache Anbindung an vorhandene Systeme und Prozesse. Für die Abbildung hybrider Szenarien essenziell ist die Verfügbarkeit von Schnittstellen. Auch bei der Nutzung sich ergänzender Cloud-Services – sogenannter Cloud-to-Cloud- bzw. Multi-Cloud-Ansätze – sollte das Thema aber nicht vernachlässigt werden.

KI-Technologien vereinfachen Entscheidungsprozesse

Cloud-native-Lösungen zeichnen sich ferner durch den Einsatz agiler Entwicklungsansätze und ein gemeinsames DevOps-Team aus. Damit werden der reibungslose Betrieb sowie die möglichst schnelle Bereitstellung neuer Funktionen ermöglicht. Public-Cloud-Lösungen greifen auf eine vielfach höhere Zahl an Datensätzen zu als on-premises installierte Systeme oder Private-Cloud-Lösungen. Das bietet die Chance, die Schwarmintelligenz zu nutzen. KI-Technologien wie Machine Learning lassen Lösungen dahingehend intelligenter werden, dass sie tatsächlich in den Arbeitsschritten Entscheidungen treffen können und darin stetig besser werden – und das vereinfacht die damit verbundenen Prozesse.

Die große Zahl an Cloud-Anbietern ist ideal, denn sie ermöglicht es, einen wirklich unter eigenen Unternehmen passenden Anbieter auszuwählen. Dieser sollte auf die Unternehmensbedürfnisse fokussiert sein. Das kann eine Spezialisierung nach Prozess (z. B. Procure-to-Pay) oder Anforderung (Digitalisierung, Dokumentenmanagement etc.) sein oder nach Plattform (wie SAP). Ebenfalls in Betracht ziehen sollte man Experten mit Schwerpunkt auf die eigene Branche oder Unternehmensgröße. Egal worin dieser dann liegt – ein Anbieter, der auf die individuellen Bedürfnisse spezialisiert ist und dort Erfahrungen aufweisen kann, wird eher eine passende Lösung parat haben und auch besser im Gesamtprozess beraten können als ein großer Cloud-Provider mit sehr umfangreichem, aber wenig spezialisiertem Angebot.

Spätestens seit Mai 2018 ist das Thema Datenschutz zentrales Kriterium und ein Kernthema bei der Auswahl einer Cloud-Lösung. Hier ist die DSGVO nicht nur Herausforderung, sondern gibt den Nutzern von Cloud-Anwendungen zusätzliche Sicherheit: Denn sie gilt für alle! Für das Unternehmen ebenso wie für den Cloud-Provider. Um auf der sicheren Seite zu sein, muss mit

dem Anbieter auf jeden Fall eine Vereinbarung zur Auftragsdatenverarbeitung abgeschlossen werden.

Hybridbetrieb – ein Beispiel

Ist die Auswahl getroffen – wie genau kann dann ein hybrides Szenario aussehen? Das lässt sich am Beispiel der Eingangsrechnungsverarbeitung in SAP mit der „xSuite Cloud Plattform“ skizzieren:

1. Die gesamte Eingangspost wird – unabhängig vom Eingangskanal (analog oder digital) – in der Cloud mithilfe eines auf Machine Learning basierenden Regelwerks automatisch sortiert und Klassen zugeordnet, z. B. Auftragsbestätigungen, Verträge (mit Lieferanten), Rechnungen. Den Klassen entsprechend werden die Dokumente an die jeweils zuständigen Personen oder Folgesysteme weitergegeben. Rechnungen zum Beispiel werden direkt im Archiv der xSuite (als SAP-Archiv) in der Cloud abgelegt und parallel in die Beleglesung zur automatisierten Verarbeitung weitergegeben.
2. Das Auslesen z. B. des Rechnungsbelegs findet ebenfalls in der Cloud statt; bei der anschließenden Validierung kann gewählt werden: wahlweise in der Cloud oder im On-Premises-SAP-System.
3. Die nächsten Bearbeitungsschritte der Rechnung – wie Prüfung, Vervollständigung und Freigabe – laufen im lokalen SAP-System ab.
4. Das abschließende Workflow-Protokoll wird zum bereits anfangs in der Cloud archivierten Rechnungsbeleg im xSuite-Archiv revisionsicher abgelegt.

Mit diesem Szenario nutzt ein Unternehmen die Vorteile der Cloud wie schnelles, standortunabhängiges Arbeiten und hat gleichzeitig eine hohe Individualisierbarkeit, die ein lokales SAP-System gegenüber einer Public-Cloud-Lösung bietet. Hybride Szenarien mit der „xSuite Cloud Plattform“ zur Unterstützung von Procure-2-Pay-Prozessen sind auch Thema des Ausstellers WMD Group auf dem DSAG-Jahreskongress 2019 (17. bis 19. September in Nürnberg, Halle 12, Stand K6).

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

WMD Group GmbH

22926 Ahrensburg
Telefon: +49 4102 88380
info@wmd.de
www.wmd.de

Besuchen Sie uns!
DSAG Nürnberg
H12/Stand K6

Wir digitalisieren Ihre Geschäftsprozesse und managen Ihre Dokumente!

Rechnungen, Aufträge, Bestellungen und Auftragsbestätigungen. Vom Posteingang über Akten bis ins Archiv. Alles mit der xSuite®.

Unsere Topics

S/4HANA, XRechnung, Standardprozesse aus der Cloud

WMD GROUP
25 YEARS DIGITAL INNOVATIONS



xsuite.de

Digitalisierung von Finanzprozessen

Das vollständige Automatisierungspotenzial von S/4HANA erschließen

Heterogene ERP-Systeme unterstützen nicht den kompletten Finanzabschlussprozess. Langwierige, zerrissene und ineffiziente Abschlussprozesse sind die Folge. Auch eine Migration nach S/4HANA löst dieses Problem nicht. Der Pharmakonzern Sanofi führte deshalb parallel zur S/4HANA-Migration die externe Record-to-Report-(R2R-)Lösung Cadency by Trintech ein.

Von Thomas Ulbrich, Trintech

Firmenverschmelzungen und -käufe, rasante Ausweitung während starker Wachstumsphasen sowie lokale Systemkäufe führen häufig zu einer heterogenen ERP-Landschaft, die für die meisten Finanzabteilungen schwer zu verwalten ist. Oftmals können Finanzdaten aufgrund der verschiedenen ERP-Versionen und -Instanzen nicht zufriedenstellend integriert werden.

Daneben gibt es Unternehmen, die mehrere Instanzen eines ERP-Systems haben. Die Herausforderungen bestehen hier darin, dass diese Instanzen oft unterschiedlich konfiguriert sind, was zu Ineffizienzen, wenig Transparenz, mangelhaften Kontrollen und erhöhten Kosten führt. Darüber hinaus ändern sich die grundlegenden Systeme, wenn das Unternehmen wächst und sich weiterentwickelt.

In beiden ERP-Landschaftstypen werden Daten oft aus den ERP-Systemen gezogen und manuell bearbeitet. Interne Wirtschaftsprüfungen werden somit sehr chaotisch und können zum Albtraum für Organisationen werden, die Sarbanes Oxley unterliegen.

Ineffiziente Abstimmungsprozesse verursachen hohe Kosten

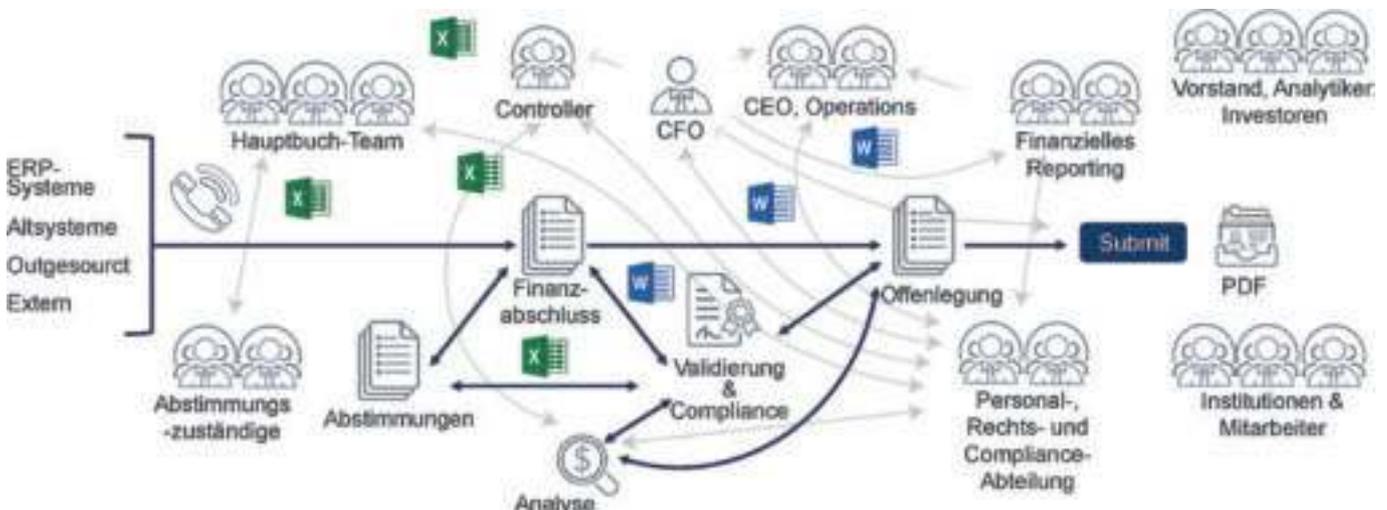
Werden Abschlussaktivitäten außerhalb des ERP-Systems vorgenommen, geschieht das oftmals manuell. Langwierige, zerrissene und ineffiziente Abschlussprozesse sind die Folge. Nicht selten sind die Zahlen und Dokumentationen ungenau und die Werte müssen korrigiert werden. Neben dem Zeitaufwand fallen dadurch auch zusätzliche Kosten an wie Re-Audit-Gebühren für externe Wirtschaftsprüfer, nachträgliche Ertragsrechnungen und amtliche Bußgelder.

Zuverlässige Finanzabschlüsse und S/4HANA-Migration

Es gibt aber auch Unternehmen, die nur eine einzige Instanz eines ERP-Systems benutzen oder dieses Ziel anstreben. Mehrere Unternehmen haben mit dem Übergang zu einer konsolidierten SAP® S/4HANA-Instanz für ihr Unternehmen begonnen oder werden dies bald tun. Doch sogar bei einer einzigen ERP-Instanz

laufen die meisten Prozesse, die für den Finanzabschluss wichtig sind, außerhalb des ERP-Systems ab. Auch eine Migration nach S/4HANA löst dieses Problem nicht. „S/4HANA wird oft als Allheilmittel für alle Herausforderungen in der Finanzabteilung gesehen. In vielen Unternehmen sind sich Finanzverantwortliche nicht bewusst, dass mit der Umstellung auf S/4HANA nicht alle Finanzprozesse automatisiert ablaufen“, sagt Lars Owe Nyland, Managing Director Europe bei Trintech. „Ein signifikanter Teil der Arbeit wird weiterhin manuell erledigt. Die Verwendung von Tabellen, E-Mails, Ausdrucken, ungleichen Dokumenten und anderen Hilfsmitteln geht mit einem hohen Fehlerisiko und Kontrollverlust über den Prozess einher.“

Hinzu kommt, dass die komplexe S/4HANA-Transformation eine große Herausforderung für die Finanzabteilung ist, da auch in dieser Übergangsphase zuverlässige Finanzabschlüsse erstellt werden müssen. Paradoxerweise verschieben viele Unternehmen in dieser Phase die Stärkung ihrer Finanzkontrollen und des Com-



Der typische Record-to-Report-Prozess (R2R).



Thomas Ulbrich,
Vertriebsleiter DACH bei Trintech.

pliance-Rahmens, obwohl standardisierte und automatisierte Finanzprozesse Kosten, Zeit und Aufwand für die Migration reduzieren würden.

Mehr als die Summe seiner Teile

Die Lösung dieser Herausforderungen liegt in der Automatisierung und Vereinheitlichung der Finanzprozesse. John Van Decker, Vizepräsident von Gartner Research sah darin bereits 2007 ein signifikantes Einsparungspotenzial. „Wenn wir die Automatisierung und Vereinheitlichung von wichtigen Finanzprozessen wie Kontenabstimmungen, Compliance und den Finanzabschluss betrachten, ist das Ganze mehr als die Summe seiner Teile. All diese Prozesse sind voneinander abhängig und führen in Kombination zu Return-On-Investment-Ersparnissen.“ Seine Aussage gilt auch heute noch.

Eine Finanzsteuerungslösung für den Record-to-Report-Prozess mit Automatisierungstechnologie wie Risk Intelligent RPATM schafft Klarheit und Transparenz. Sie ermöglicht nicht nur einen klareren Überblick über alle Aufgaben, sondern zeigt auch Details zu den einzelnen Aktivitäten. Beispielsweise kann eingesehen werden, wie zufriedenstellend eine Aufgabe erledigt wurde, und Verbesserungen können direkt im System vorgenommen werden. Durch die Automatisierung wird der gesamte Prozess zuverlässig überwacht, sodass alle Beteiligten zu jedem Zeitpunkt über ihre Aufgaben und die Aufgaben anderer informiert sind.

Insbesondere für Konzerne mit Tochterunternehmen, weltweitem Geschäft und mehreren Rechtsträgern ermöglicht die Automatisierung, dass Compliance-Initiativen und Ressourcen auf die bestgeeigneten Kontrollmechanismen gelenkt werden. Inhalts- und Umfangsmanagement, Zeitplanung, Test & Evaluations Workflow, Management-Benutzeroberflächen, Audit-Trails und flexibles Ad-hoc-Reporting stellen sicher, dass die relevanten Leistungs- und Compliance-Management-Kontrollmechanismen richtig identifiziert, geplant und ausgeführt werden.

Besser, schneller und günstiger arbeiten

Laut der bekannten Managementweisheit können immer nur zwei der drei Kriterien Schnelligkeit, Qualität und Kosten erfüllt werden. Der große Vorteil von Automatisierungstechnologie für den Finanzabschlussprozess ist, dass alle drei Kriterien simultan erfüllt werden. Marktführende Unternehmen verwalten ihre täglichen Abstimmungen mit verbesserter Qualität, einer 95-prozentigen Fehlerreduzierung, erhöhter Schnelligkeit (99 Prozent der Posten werden noch vor Tagesbeginn automatisch abgeglichen) und reduzierten Kosten, wie die „Account-to-Report Performance Study“ von the Hacket Group 2017 ermittelte.

Das Beispiel des Pharmakonzerns Sanofi zeigt, dass die Implementierung der Record-to-Report-(R2R-)Lösung Cadency by Trintech im Vorfeld oder zeitgleich einer S/4HANA-Migration eine erhebliche Reduzierung des Zeit- und Kostenaufwands mit sich bringt. Sanofi implementiert Cadency in 95 verschiedenen Ländern parallel zur Migration nach S/4HANA. Dadurch wird die Produktivität von 2300 Nutzern gesteigert, die Compliance für mehr als 2500 Konten verbessert und manuelle Prozesse eliminiert. So haben nicht nur die Endnutzer, sondern auch das höhere Management einen genauen Einblick in alle Aktivitäten des Finanzabschlussprozesses.



Trintech
Park Arkaden
Ludwig-Erhard-Allee 10
76131 Karlsruhe
Telefon: +49 721 5099 8917
info@trintech.com
www.trintech.de



**RECORD TO REPORT
AUTOMATION SOFTWARE
FÜR IHRE FINANZABTEILUNG**

Unterstützt die Erstellung von zuverlässigen Finanzabschlüssen

- Transaction Matching
- Reconciliation
- Close Management
- Journal Entry
- Intercompany
- Compliance



**Treffen Sie uns an
Stand D10 oder auf
TRINTECH.DE/DSAG**

Pre-Built SAP-Konnektor
SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®



Copyright © 2019 Trintech Inc. All rights reserved

Digitale Transformation

Wenn die Rechnung nicht mehr aufgeht

Die digitale Welt wird immer vernetzter. Globale Netzwerke bestimmen schon jetzt unsere Zukunft. Amazon, Google, Uber & Co. haben es vorgemacht, das Zeitalter klassischer On-premise-Lösungen hat längst seinen Zenit überschritten, auch im Rechnungswesen.

Broker- und Sharing-Plattformen und neue Services aus der Cloud liegen im Trend. Dementsprechend wandelt sich die „klassische“ Vertriebswelt drastisch: Aus einstigen Produkthanbietern werden zunehmend Serviceanbieter mit innovativen, hochflexiblen Geschäftsmodellen. Wer hier noch auf starre Abrechnungssysteme setzt, wird dem digitalen Wandel auf Dauer nicht gewachsen sein. Bei den neuen Geschäfts- und Abrechnungsmodellen geht die Rechnung dann schon bald nicht mehr auf.

„Digitale Technologien eröffnen auf dem Weg von der Produktorientierung hin zur Serviceorientierung komplett neue Möglichkeiten und Geschäftsfelder. Diese erfordern wiederum neue Abrechnungsmodelle“, weiß Jasmina Cejan, Principal Consultant bei der GTW Management Consulting GmbH in Wien, aus zahlreichen Anwenderprojekten, bei denen sie SAP BRIM (vormals Hybris Billing) implementiert hat. In einer vernetzten Welt werde weniger gekauft, mehr geleast, gemietet, abonniert, geshart und genetzt. Dementsprechend haben sich die Abrechnungsmodi deutlich gewandelt. Neben den veränderten Abrechnungsmöglichkeiten rücken aber auch eine flexible Preisgestaltung, ein variables Kundenvertrags- sowie Forderungsmanagement in den Fokus.

Abrechnung für jedes denkbare Geschäftsmodell

Was aber verbirgt sich hinter SAP BRIM? Um es in einem Satz zu sagen: BRIM, sprich Billing and Revenue Innovation Management, ist eine branchenunabhängige und flexible Softwarelösung für die Preisermittlung, Abrechnung und Fakturierung unterschiedlichster Dienstleistungen und Produkte in einer einheitlichen Systemlandschaft.

Mit der Lösung können innerhalb kurzer Zeit neue Produkte bzw. Produktpakete eingeführt, einheitliche Rechnungen erstellt, Simulationen durchgeführt, Zahlungen und Mahnungen verwaltet werden. Ferner bietet SAP BRIM die Massendatenverarbeitung, Echtzeitanbindung und Um-



Prinzipiell lassen sich alle Ideen in SAP BRIM umsetzen, so auch ein Serviceanbieter, der seinen neuen Vertragskunden die ersten drei Monate als Trial Periode gratis gewährt.

Jasmina Cejan,
Principal Consultant bei der GTW
Management Consulting GmbH.

setzung von Pre- und Postpaid-Szenarien. Durch die Konfigurierbarkeit und Modularität sowie die Integration mit anderen SAP-Modulen (z. B. SAP SD, SAP FI-AR, SAP IS-U) und die Einbindung vorhandener Abrechnungssysteme bietet die SAP-Lösung eine hohe Flexibilität.

„Insbesondere die Abrechnung digitaler Services ist somit flexibel möglich, das können Abonnements sein, Leasing- oder Nutzungsverträge, Einmalgebühren, Verbräuche und vieles mehr“, betont Jasmina Cejan. Die SAP-Lösung kombiniert dabei unterschiedliche Abrechnungsquellen, macht die Rohdaten mittels Mediationssystem SAP-konform und fasst diese während der Abrechnung und Fakturierung auf einer einzelnen Rechnung zusammen. Selbst bei sehr komplexen Geschäftsfällen wird der Rechnungsstellungsprozess erheblich einfacher. „Wir hatten bisher noch keinen Fall, bei dem wir eine neue Geschäftsidee, und

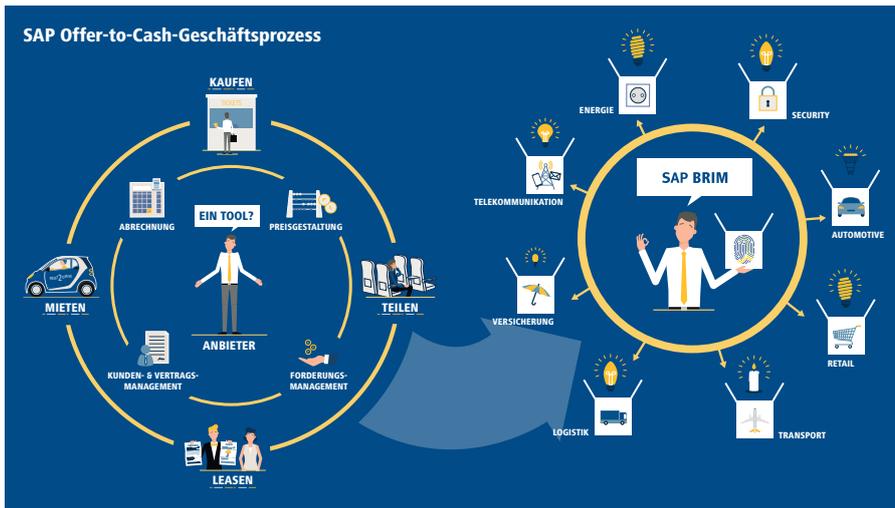
war diese auch noch so ungewöhnlich, nicht in SAP BRIM hätten abbilden können.“ Ganz gleich, ob nun einmalige, wiederkehrende Gebühren oder nutzungsbasierte Transaktionen – sämtliche Abrechnungsarten lassen sich in SAP BRIM abbilden. Die Lösung bietet also nichts von der Stange, sondern kundenspezifische Abrechnungsmaßkonfektionierung. Im Telekommunikationsbereich können das Pre- und Postpaid-Szenarien sein, auf Internetplattformen auch Partnerbeteiligungsmodelle, wobei die Preisfindung in Echtzeit erfolgt.

Der gesamte Offer-to-Cash-Geschäftsprozess ist in SAP BRIM abbildbar mit Angebotserstellung, Abrechnung der genutzten Services bis hin zu Rechnungserstellung und Forderungsmanagement. Für das Miet- und Leasinggeschäft ist von Vorteil, dass sich selbst vorhandene vor- und nachgelagerte Systeme anbinden lassen, das kann ein externes Customer Relationship Management (SAP CRM) sein, aber auch ein fremdes Abrechnungs- und/oder Steuerberechnungssystem.

Weit mehr als Energieversorgung

Einige typische Branchenabrechnungsszenarien sollen zeigen, wie flexibel SAP BRIM in der Praxis einsetzbar ist. Die Komponente „Vertragskontokorrent“ ist ein Nebenbuch (Subledger), welches für Branchen mit einem sehr großen Kundenstamm und entsprechend hohen Belegaufkommen mit Massendatenverarbeitung entwickelt wurde. Dadurch ist SAP BRIM für den Einsatz in Versicherungs-, Versorgungs-, Telekommunikations- und Medienunternehmen wie auch im öffentlichen Bereich besonders gut geeignet.

Schon längst gehen beispielsweise die Dienstleistungsangebote eines Energieversorgers über die bloße Bereitstellung von Strom, Gas und Wasser hinaus. Die Daten über die Verbräuche werden heute meist mit Smart-Metering-Systemen minuten- oder sekundengenau übermittelt und abgerechnet. Spielen bei der Verrechnung der Konsumation etwa Zeitpunkt und Energieverbrauch eine Rolle, so lassen sich diese für die Tarifierung in SAP BRIM heranziehen, da sie ebenfalls an das Rating-System überge-



SAP BRIM bildet den gesamten Offer-to-Cash-Geschäftsprozess ab mit Angebotserstellung, Verrechnung bzw. Bewertung und Bepreisung der genutzten Services bis hin zur Rechnungserstellung, Forderungsmanagement und Mahnwesen. (Bild: GTW Management Consulting GmbH)

ben werden. Nutzt ein Verbraucher zudem das Angebot, sein E-Auto, E-Bike oder seinen E-Scooter zu „betanken“, können diese Verbrauchsdaten in Echtzeit abgerechnet werden, und zwar unabhängig davon, ob die Bezahlung mit der Kreditkarte, Paypal, per Überweisung oder über eine App erfolgt. Ist das Versorgungsunternehmen gleichzeitig regionaler Telekommunikations- oder Smart-Home-Anbieter, dann können die Abrechnungsdaten auf eine Sammelrechnung gedruckt werden. „Durch erhält ein Kunde höchste Transparenz über seine tatsächlichen Verbräuche, da sie detailliert auf einer einzelnen Rechnung erfasst sind“, so Jasmina Cejan.

Vermietet, geleast und geshart

Da es inzwischen kaum noch ein Produkt oder eine Dienstleistung gibt, die sich nicht in irgendeiner Form mieten lässt, sind diese Geschäftsmodelle geradezu ideal für die kundenspezifische Abrechnung über SAP BRIM. So können auch Industrie-Mietparks oder Mietservices minutengenau ihre Dienstleistungen fakturieren. Wird zum Beispiel ein Bagger samt Fahrer an einen Bauträger vermietet, wird am Bagger ein spezieller Sensor installiert, der aufzeichnet, wann genau der Bagger im Einsatz ist. Derartige aufgezeichnete Daten können an SAP BRIM gesendet und im System abgerechnet werden. Damit lassen sich beispielsweise gemietete oder geleaste Maschinen nicht nur nach dem tatsächlichen Maschinenstunden-satz verrechnen, sondern je nach Mietvertrag auch nach Spindelumdrehungen. Auch teure Handwerkzeuge wie Bohrmaschinen werden immer öfter ausgeliehen und nicht mehr selbst angeschafft. Mit einem Messgerät ausgestattet können sowohl Leihstunden-sätze als auch „Umdrehungen im Ein-

satz“ verrechnet werden. Dem Ideenreichtum der Miet- und Leasingmodelle sind in SAP BRIM kaum Grenzen gesetzt.

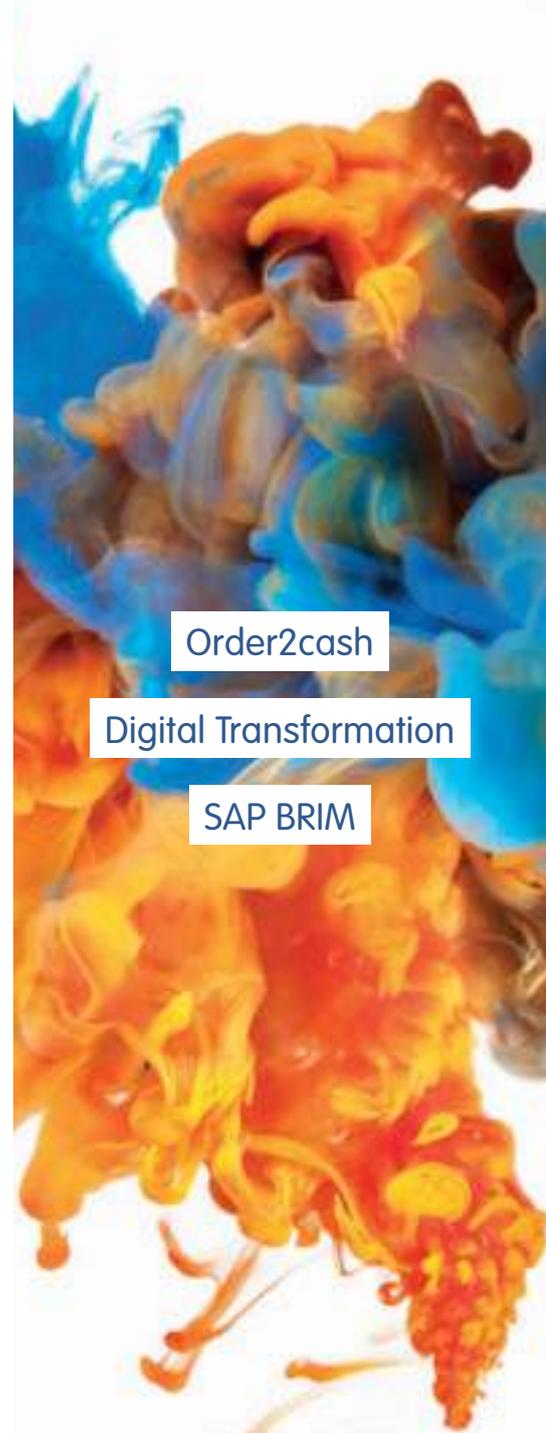
Plattformgeschäfte individuell fakturieren

Überhaupt ist SAP BRIM aufgrund seiner enormen Flexibilität und modularen Anpassungsfähigkeit geradezu prädestiniert für den Einsatz auf Internet- und Kollaborationsplattformen oder für Start-ups. Broker-Modelle sind ein bekanntes Beispiel dafür. Ein Vermittler stellt etwa online eine Plattform für App-Entwicklungen zur Verfügung. Dort treffen die App-Entwickler und potenziellen Abnehmer aufeinander. Wenn der Broker auf seiner Plattform SAP BRIM integriert, steht Entwicklern und Kunden ein flexibles Abrechnungssystem zur Verfügung. Der Plattformbetreiber erhält dann beispielsweise für jede Transaktion eine Provision.

Und das Fazit von Beraterin Jasmina Cejan: „Der Kunde muss nur die Idee haben, wie er aus seinem Produkt eine Dienstleistung macht, zum Beispiel ein Carsharing-Service, und wir können die Abrechnung in SAP BRIM umsetzen.“



GTW Management Consulting GmbH
 Prinz-Eugen-Straße 72, Top 1.2
 1040 Wien
 Telefon: +43 1 718034910
 Telefon: +43 1 718034920
 office@gtw-mc.com
 www.gtw-mc.com



Order2cash

Digital Transformation

SAP BRIM



Viele Wege führen zu SAP C/4HANA



Aber welcher ist der richtige für das eigene Geschäftsmodell und entspricht den Rahmenbedingungen? Die neue Produktsuite von SAP ist komplex und jedes Unternehmen tickt anders. Deshalb braucht es eine klare und nachvollziehbare Bewertung der unterschiedlichen Varianten.

Vor gut einem Jahr kündigte SAP das CRM-Lösungspaket C/4HANA an. Es soll Unternehmen im Kontext Commerce, Marketing, Vertrieb und Service eine einheitliche Sicht auf ihre Kunden und durchgängige Prozesse ermöglichen. Nicht zuletzt auch wegen der vielen unterschiedlichen SAP-Lösungen, die oftmals aus Firmenübernahmen stammen, fehlt es an Transparenz und Entscheidungsfähigkeit, was denn nur der richtige Weg ist – gerade unter dem Aspekt, bestehende Prozesse nicht nur in die C/4HANA Welt zu überführen. Sondern sie auch zu verbessern und das Potenzial für durchgängige und integrierte Lösungen (CX) zu nutzen. Für das eigene Unternehmen den passenden Ansatz zu finden, ist die Herausforderung bei der Einführung von C/4HANA. Das Sybit C/4-Mapping-Konzept hilft, sich im Dickicht der zahlreichen Varianten zurechtzufinden, und setzt an einem entscheidenden Punkt an: nach der Entscheidung für den Einsatz von C/4HANA und dem Projektstart. Dabei gibt es drei Schritte.

Erstens: Der alte ist nicht gleich der neue Prozess

Am Anfang war die strategische Ausrichtung – doch wohin führt diese konkret? Und was bedeutet es für die einzelnen Fachbereiche? Fragen, die sich vor allem

auch IT-Entscheider stellen. Klar muss sein: Indem Unternehmen bestehende Prozesse 1:1 in die neue, digitale Welt übertragen, schaffen sie einen schicken Rahmen – der nur viel Geld kostet, aber nicht zielführend ist. Stattdessen sollten die Unternehmen zunächst die bestehenden Prozesse hinterfragen. Denn es gibt verschiedene Integrationsszenarien, die abhängig sind von der existenten und geplanten IT-Landschaft. Diese Szenarien unterscheiden sich nicht nur hinsichtlich der Systeme und Schnittstellen, sondern auch hinsichtlich des Zeitrahmens, der (Betriebs-)Kosten oder der Lizenzmodelle.

Anhand eines einfachen Beispiels lässt sich das verdeutlichen. In jedem Unternehmen sieht der Lead-to-Order-Prozess etwas anders aus, insbesondere im Kontext Angebotsanlage. Angebote aus der Opportunity heraus, dann direkt im ERP oder doch noch in der Sales Cloud? Integration über die SCP via SCI oder PI? Wird eine mobile Applikation oder gar eine Konfigurationsengine (bspw. SAP CPQ) genutzt via Mash-up oder Webservice-Anbindung? Sollen Angebote auch in der Commerce-Lösung oder im Portal sichtbar sein oder zusammengeführt werden? Welche Replikationslogik gibt es (bidirektional, unidirektional, pull, API etc.) – und vor allem welche Objekte werden ausgetauscht? Er-

folgt die Auftragsanlage aus dem Angebot heraus? Der gesamte Prozess unterscheidet sich dann gegebenenfalls auch für einzelne Gesellschaften, Entitäten, Rollen, Partner. Bereits an einem solch generischen Prozess zeigt sich die Vielzahl möglicher Optionen.

Aber welche Variante passt zu Ihren Anforderungen, Rahmenbedingungen? Diese Optionen unterscheiden sich signifikant und bedürfen einer Aufbereitung und Evaluierung, um die richtige Entscheidung zu treffen. Das Vorgehen lässt sich sowohl auf größere Ebene aggregieren (Einführung der C/4 Suite) als auch weiter unterbrechen auf spezifische (Teil-)Prozesse oder C/4-relevante Themen.

Die Stärke des Sybit C/4-Mappings: Es schafft Überblick und Struktur, zeichnet eine individuelle Karte für das Unternehmen auf dem Weg zu C/4HANA.

Zweitens: Von verschiedenen Varianten zur konkreten Nutzwertanalyse

Die Umsetzungsvarianten sind nun klar beschrieben und der Aufwand der dafür notwendigen IT-Infrastruktur beziffert. Welche Variante nun die beste ist, hängt von Kriterien ab, die für das jeweilige Unternehmen relevant sind:

- Nachhaltigkeit (Konform SAP-Standard, Release-Sicherheit)

DDMRP

Revolutionäres Planungskonzept bekommt die Variabilität innerhalb der Lieferkette in den Griff

Von Florian Sämann, Head of Competence Center Integrated Business Planning, Camelot ITLab

Auch im Bereich klassischer Lieferketten, den Supply Chains, sind Daten zu einer wichtigen Ware geworden, fast so wichtig wie die eigentlichen Waren selbst. Intelligente Unternehmen von morgen – unter dem Schlagwort „Intelligent Enterprise“ bekannt – nutzen Daten effektiv, um Prozesse zu automatisieren. So beispielsweise bei DDMRP, dem Demand-Driven Material Requirements Planning: DDMRP nutzt die tatsächlichen Kundenaufträge in Kombination mit strategischen Entkopplungspunkten und Bestands-, Zeit- und Kapazitätspuffern, um das Bedarfssignal durch die Lieferkette zu propagieren. Dadurch verringert das Planungskonzept die Variabilität und den „Bullwhip Effect“ innerhalb der Lieferkette, was zu einer Reduktion von Beständen bei gleichzeitiger Steigerung des Service-Levels zum Kunden führen kann.

Im Rahmen einer strategischen Entwicklungspartnerschaft entwickeln SAP und Camelot ITLab das neue Modul SAP Integrated Business Planning for Demand-Driven Replenishment, das Teil des SAP-IBP-Standards ist und alle Funktionalitäten von DDMRP abdeckt.

DDMRP nutzt viele granulare Echtzeit-Indikatoren, um den Bedarf zu ermitteln

Die Anforderung, den „Demand“ der Endkunden zu erfüllen, wohnt der Grundidee des Supply-Chain-Managements seit

jeher inne. Traditionelle Supply-Chain-Planungsansätze verwenden Prognosen der zukünftigen Kundennachfrage und definieren daraus, was wann und wie eingekauft, produziert und transportiert werden soll.

Seit der Einführung dieser MRP-Systeme in den 1950er-Jahren hat sich das Planungsumfeld jedoch stark verändert. Logistiknetzwerke sind komplexer geworden, Produktportfolios wachsen, Produktlebenszyklen werden immer kürzer und die Anforderungen von Kunden hinsichtlich Lieferzeiten steigen. Das führt zunehmend zu Unsicherheiten in der Lieferkette. Die Volatilität wächst.

Es ist kaum noch möglich, genaue Nachfrageprognosen zu treffen. Nachfrageprognosen in einem agilen Wirtschaftsumfeld weichen teilweise bis zu 50 Prozent vom tatsächlichen Bedarf ab. Die Folge: Es werden die falschen Mengen an den falschen Stellen beschafft, gefertigt oder geliefert. Die Servicequalität gegenüber dem Kunden sinkt.

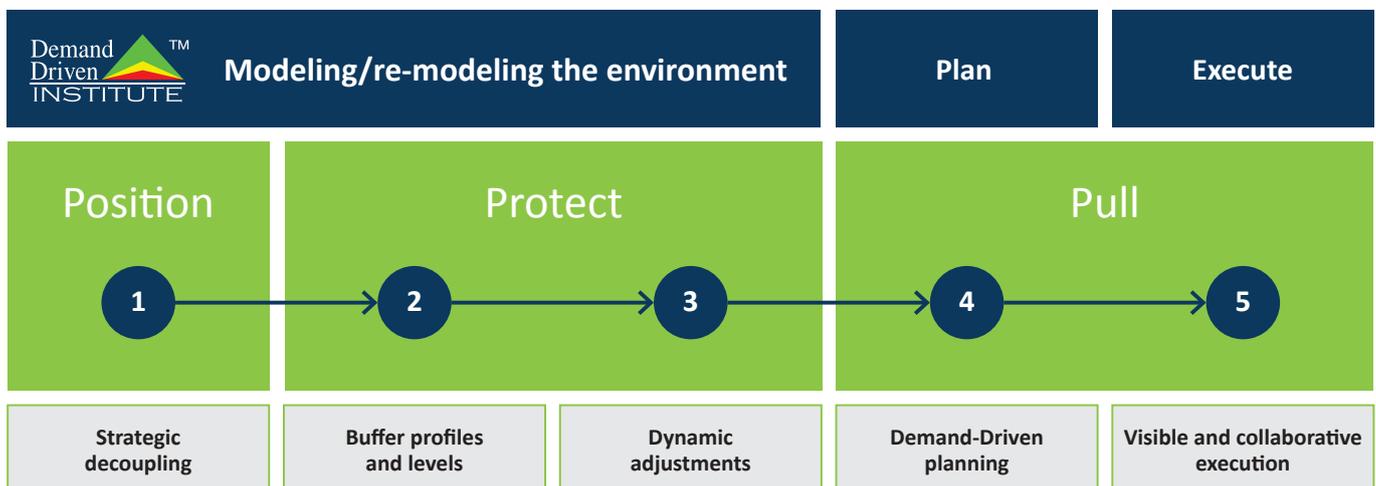
DDMRP ermöglicht Unternehmen, diese Herausforderung – insbesondere die Variabilität in der Lieferkette – in den Griff zu bekommen. Das Planungskonzept stellt einen disruptiven Ansatz dar, da Unternehmen ihre Planungsprozesse radikal neu definieren müssen, um agiler am Markt zu agieren und gleichzeitig effizienter zu wirtschaften.

Das DDMRP-Konzept: In fünf Schritten zur tatsächlichen Bedarfsermittlung

Die bedarfsgesteuerte Materialbedarfsplanung gliedert sich in fünf Schritte. Diese werden zyklisch durchlaufen, beispielsweise einmal täglich. Sie umfassen die Positionierung von Entkopplungspunkten („Position“), die Festlegung von Bestandsgrenzwerten („Protect“) sowie die konkrete Planung und deren Ausführung („Pull“).

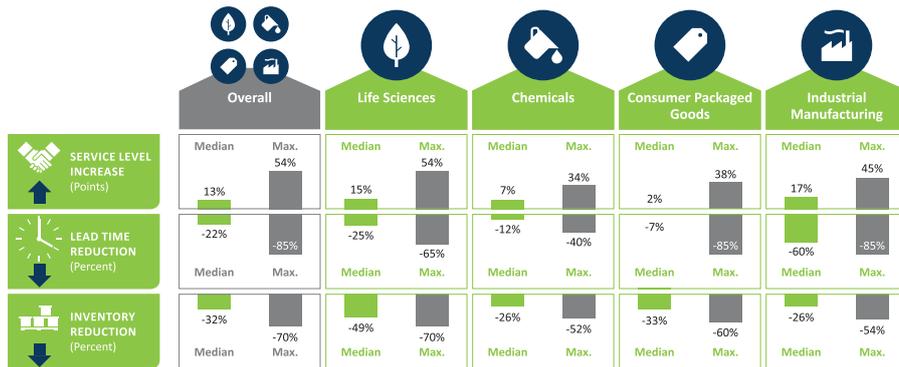
Schritt eins (Strategic Decoupling) definiert, auf welchen Stufen Materialbestände gelagert werden. Diese Entkopplungspunkte werden entlang der gesamten Lieferkette definiert. Mit ihrer Hilfe können optimale Bestandspuffer positioniert werden. Die Puffer wirken als „Stoßdämpfer“, die Schwankungen auf jeder Distributions- und Fertigungsstufe abfedern.

In den Schritten zwei und drei gestalten die Planer die Bestandspuffer optimal aus und passen diese dynamisch an. Dazu werden im zweiten Schritt (Buffer Profiles and Levels) zunächst Bestandsobergrenzen an den Entkopplungspunkten definiert und somit die Puffer geeignet dimensioniert. Im dritten Schritt (Dynamic Adjustments) nehmen die Planer Anpassungen an den zuvor berechneten Puffergrößen vor. Das ermöglicht kurzfristige Anpassungen der Inputparameter oder auch die Berücksichtigung der Erfahrungen der Planer.



DDMRP-Konzept: In fünf Schritten zur bedarfsgesteuerten Materialbedarfsplanung.

The Demand-Driven Adaptive Enterprise significantly improves supply chain performance across industries



Greifbare Ergebnisse durch den Einsatz von DDMRP. Quelle: Camelot Projekt-Erfahrung, Demand Driven Institute, FAPICS.

In Schritt vier (Demand-Driven Planning) werden daraufhin Bestellaufträge an den einzelnen Lagerungspunkten generiert, indem der tatsächliche Lagerbestand, die ausstehenden Lagerzugänge und die zukünftige Nachfrage im Rahmen der „Net-flow Equation“ bewertet werden.

Abschließend erhalten Planer in Schritt fünf (Visible and Collaborative Execution) Unterstützung bei der Ausführung durch Warnsignale: für beispielsweise die Parametrisierung und den projizierten Bestandsverlauf.

Mehr Effizienz, geringere Lagerbestände und eine höhere Servicequalität

Viele globale Unternehmen unterschiedlicher Branchen nutzen das „Demand-Driven“-Konzept sehr erfolgreich. Sie reduzieren ihre Variabilität signifikant und stabilisieren den Materialfluss in ihrer Lieferkette. Die Agilität der Supply Chain steigt in diesen Unternehmen aufgrund geringerer Durchlaufzeiten um bis zu 85 Prozent. Zusätzlich lassen sich Bestände um bis zu 70 Prozent und Kosten um bis zu 20 Prozent reduzieren – bei einer gleichzeitigen Steigerung der Servicequalität gegenüber den Kunden.

SAP und Camelot ITLab integrieren DDMRP in SAP IBP

Eine Unterstützung der einzelnen Schritte durch IT-Systeme ist die Voraussetzung für eine erfolgreiche Umsetzung von DDMRP. SAP und Camelot ITLab haben das DDMRP-Konzept nun in den SAP-Standard Integrated Business Planning (SAP IBP) integriert. Die Lösung unterstützt alle fünf beschriebenen Schritte und ermöglicht es Unternehmen, einen modernen, kundenbedarfsgetriebenen Ansatz für die Planung ihrer Lieferketten zu verfolgen. Das Modul steht SAP-Kunden seit Mai 2019 unter dem Namen „SAP Integrated Business Planning for Demand-Driven Replenishment“ zur Verfügung.

SAP und Camelot ITLab arbeiten bereits seit mehreren Jahren partnerschaftlich zusammen. Camelot ITLab bringt sein umfassendes Wissen als größter globaler Partner des Demand Driven Institute (DDI) in diese Entwicklungspartnerschaft ein und wird auch als Implementierungspartner dieser neuen, gemeinsamen Lösung fungieren. Mit diesem Kooperationsprojekt festigt Camelot ITLab seine Position als strategischer Partner für die gemeinsame Entwicklung von Funktionen für DDMRP innerhalb von SAP IBP.

Camelot ITLab zeigt DDMRP-Modul für SAP IBP auf dem DSAG-Jahreskongress

Auf dem diesjährigen DSAG-Jahreskongress zeigt Camelot ITLab, welche Effizienzgewinne sich mit dem neuen DDMRP-Modul für SAP IBP erzielen lassen. Außerdem illustrieren die Experten von Camelot, wie die Planung von Lieferketten sowie die Umsetzung verknüpft werden und wie SAP-Lösungen hier unterstützen.

Weitere Themen am Stand von Camelot: Datenanalyse mit SAP-Tools, Business- und IT-Strategien für CRM- und ERP-User, Industrial IoT unter Nutzung der gewonnenen Daten in SAP S/4HANA sowie Blockchain-Szenarien aus der SAP-Praxis.

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress beim Stand E2.



Camelot ITLab GmbH

Theodor-Heuss-Anlage 12
 68165 Mannheim
 Telefon: +49 621 86298800
 office@camelot-itlab.com
 www.camelot-itlab.com

DIGITALE INNOVATIONEN FÜR DAS INTELLIGENTE UNTERNEHMEN

- Supply Chain Management
- Logistik
- Data & Analytics
- Blockchain
- Artificial Intelligence
- Digital Manufacturing
- CRM
- ERP

Treffen Sie die Experten von Camelot auf dem DSAG-Jahreskongress



Jetzt Termin vereinbaren!

www.camelot-itlab.com

Camelot ITLab GmbH
 Theodor-Heuss-Anlage 12 · 68165 Mannheim
 Telefon +49 621 86298-800 · Deutschland

Erfolg von SAP S/4HANA

Warum die Modernisierung von Softwaretests entscheidend ist

Wenn Ihr Unternehmen S/4HANA einführen will, sollten Sie auch Ihre Softwaretests automatisieren. Manuelle Tester sind zu langsam und kostenintensiv. Und da jede Phase des SAP-Migrationsprozesses mehrere Iterationen mit mehreren Testzyklen beinhaltet, ist klar, dass manuelle Tests heute einfach keine Option mehr sind.

Schnelle Rückmeldung ist notwendig, ob die jeweilige Iteration von Änderungen die gewünschten Ergebnisse erreicht – und zwar ohne verdeckte Nebenwirkungen, die Ihr Geschäft zum Stillstand bringen könnten.

Auch nach der Migration gibt es weiter Bedarf für schnelles, kontinuierliches Testen. Da SAP S/4HANA agilere Reaktionen auf sich schnell verändernde Kunden- und Marktanforderungen ermöglicht, wird Veränderung zur Normalität. Unternehmen haben mit Testautomatisierung nicht nur die Testzyklen von Wochen auf Minuten reduziert, sondern fangen auch 50 Prozent der Fehler noch vor der Produktion ab.

Auch wenn es bereits automatisierte Tests gibt, müssen diese bei dem Wechsel zu S/4HANA generell neu erstellt werden, damit sie die umgestalteten bzw. wieder

eingeführten Geschäftsprozesse unterstützen. Warum sollten Sie aber Tests aktualisieren, die für Ihr Geschäft nicht wirklich wichtig oder redundant sind? Mit risikobasierter Priorisierung decken Unternehmen routinemäßig 80 Prozent ihres Geschäftsrisikos mit nur 20 Prozent des Testaufwands ab. Darüber hinaus stellen Unternehmen beim risikobasierten Testfalldesign fest, dass über zwei Drittel ihrer bestehenden Testfälle keinen Mehrwert bringen und es somit auch nicht sinnvoll ist, diese zu migrieren.

Initiativen zur Testautomatisierung scheitern oft, weil eine einzelne Anforderungsänderung bedeutet, dass Hunderte Tests neu geschrieben bzw. aufgezeichnet werden müssen. Damit Sie auf häufige Änderungen reagieren können, nutzen Sie modulare Tests, um die Wiederverwendung zu maximieren! Achten Sie außerdem darauf, belastbare Testautomatisierungslösungen zu verwenden, die zwischen echten Problemen und unwichtigen technischen Variationen unterscheiden können.

Wichtig für den Erfolg ist eine zuverlässige „End-to-End“-Testautomatisierung über alle Tech-

nologien hinweg, die auch wichtige Funktionen wie Testdatenmanagement und simulierte Testumgebungen (z. B. über Service-Virtualisierung) ermöglicht. Sie können keine SAP-Testtransformation fertig kaufen, aber einen Partner wählen, der Sie bei dieser tiefgehenden Transformation unterstützt. Dabei sollten Sie nicht nur die technische Seite beachten, sondern sich auch fragen, ob die Vision bzw. Roadmap des Anbieters mit Ihren Zielen übereinstimmt, die Experteneinschätzung der Vision, Richtung und Marktposition des Anbieters berücksichtigen und bedenken, welche Ressourcen es gibt, um Ihnen zum Erfolg zu verhelfen (Systemintegratoren, Schulungen, Zertifizierungsprogramme usw.).

Tricentis, die Nummer 1 für „Enterprise End-to-End Testing“ im aktuellen Gartner-Bericht „Critical Capabilities“, modernisiert SAP-Geschäftsprozessstests mit der fortschrittlichsten und umfassendsten SAP-Testautomatisierung auf dem Markt. Mit Tricentis wird das Testen modernisiert, die Risiken von Veränderungen werden verringert. Insbesondere Risiken und Verzögerungen bei der Migration zu S/4HANA werden reduziert, Qualitätsprozesse werden der agilen Geschwindigkeit angepasst und eine makellose Performance in der Cloud wird sichergestellt. Weitere Infos im Internet unter: www.tricentis.com.

Besuchen Sie uns auf dem DSAG-Jahreskongress 2019 in Halle 12 am Messestand D7. Wir freuen uns auf Sie.



TRICENTIS

Tricentis Deutschland

Flughafenstraße 52a
Airport Center – Haus C
22335 Hamburg
Telefon: +49 40 532 99 - 320
office@tricentis.com
www.tricentis.com

Order2cash

Digital Transformation

SAP BRIM

Difficeasy – aus difficult wird easy

SAP-Daten einfach in die Cloud extrahieren

Die Cloud-Anbieter entwickeln ihre Produkte stetig weiter, im gleichen Maße wachsen auch die Herausforderungen für Nutzer dieser Dienste, welche die Potenziale vollständig nutzen möchten.

Von KI-Funktionen über Blockchain-Technologie bis hin zu IoT-Computing-Services – neue, moderne Technologien, so weit das Auge reicht. Viele Nutzer sind verunsichert, wie die Implementierung stabil und sicher funktionieren kann. Besonders bei der Integration von SAP und Cloud-Umgebungen ist ein hoher Anteil Skepsis anzutreffen. Der allerwichtigste Faktor bei einem solchen Projekt ist die Sicherheit. Es darf keine Angriffsfläche auf sensible Firmendaten vorhanden sein. Theobald Software hat sich dieser Herausforderung gestellt und Lösungen entwickelt, mit denen Sie als SAP-Nutzer Ihre Daten sicher, zuverlässig und mit niedrigen Gesamtkosten in Ihre Cloud-Umgebungen extrahieren können.

So viel zur Theorie, doch in der Realität ist dieses Vorhaben noch deutlich komplexer. Genau an diesem Punkt setzt Theobald Software an – aus einem komplizierten Vorgang etwas Einfaches machen. Kunden können mithilfe unserer Software ihre Unternehmens-IT zukunftsgerecht und effizient ausrichten.

Lassen Sie mich dies an einem Beispiel erklären: Data-Warehouse- und Business-Intelligence-Spezialisten aus verschiedenen Branchen führen zunehmend Big-Data-Strategien in ihre Unternehmen ein, welche agiler und flexibler als traditionelle Datenmanagementsysteme funktionieren. Viele unserer Kunden stellen hierbei einen Data Lake in ihrer Cloud-Umgebung

bereit, sodass Business User in Echtzeit mit Informationen versorgt werden. Der Vorteil liegt hierbei auf der Hand, die Unternehmens-IT kann die verschiedensten Datentypen aus einer Vielzahl von Quellen innerhalb eines zentralen Speichers verwalten.

Oft hören wir, dass bereits traditionelle ETL-Tools getestet wurden, diese aber durch hohe Preise, komplizierte Nutzung und Fehleranfälligkeit nicht den Anforderungen der internen IT-Spezialisten genügen.

Mit Theobald Software hingegen können Sie Datenabzüge wie auch Workflows direkt aus dem SAP-System in eine Cloud-Umgebung integrieren. Dabei spielt es keine Rolle, ob es sich um Amazon S3, Redshift, Azure SQL oder Azure Blob Storage als gewählte Zielumgebung handelt. Natürlich ist dies nicht nur für „einfache“ Datenabzüge möglich, sondern ebenso für integrierte Prozesse zwischen SAP und Cloud-Diensten, wie zum Beispiel einem Workflow.

Durch unsere Lösung erreichen Sie eine perfekte Integration zweier hybrider Systeme, die sicher und performant jedem Security-Audit standhält. Im besten Fall merken die Business User überhaupt nicht, dass sie auf SAP zugreifen, sondern bewegen sich einfach weiterhin in der gewohnten Umgebung.



Unsere Kunden sind mit uns in der Lage, kritische Geschäftsdaten in kurzer Zeit und zu niedrigen TCO aus SAP in hybride BI- und Systemumgebungen zu integrieren.

Peter Wohlfarth,
Prokurist Theobald Software.

<Difficult made easy;>

<difficeasy>

<complicated?> Theobald Software enables easy data integration into the cloud, BI & analytics, databases and process integration; </complicated?>

Seamless SAP-Integration



Microsoft Partner
SAP Solution Provider

THEOBALD
SOFTWARE

Theobald Software GmbH

Kernerstraße 50
70182 Stuttgart
Telefon: +49 711 4605990
info@theobald-software.com
www.theobald-software.com

BEFREIEN SIE SICH VON ALTLASTEN!

Mit JiVS IMP befreien Sie sich vom Zwang alter Systeme und haben weiterhin volle Kontrolle über die Datensätze der abgeschalteten Applikationen.

Die JiVS Information Management Plattform (IMP) bietet die einzigartige Möglichkeit, Daten und Geschäftslogik von den Quell- und Zielsystemen loszulösen. Dadurch lassen sich die Daten von beliebigen Altsystemen einfach und sicher aufbewahren, jederzeit wiederfinden und – wie von der DSGVO gefordert – auch löschen. Daraus resultiert eine deutlich vereinfachte Umsetzung der DSGVO-Anforderungen bei gleichzeitiger Senkung der Betriebskosten um circa 80%.

IHRE VORTEILE DURCH JiVS IMP

- ✓ SYSTEMUNABHÄNGIGE PLATTFORM FÜR INFORMATIONSMANAGEMENT
- ✓ 50% WENIGER KOSTEN FÜR DATENMIGRATION
- ✓ BIS ZU 80% WENIGER IT-BETRIEBSKOSTEN
- ✓ 100% COMPLIANCE UND ZUGRIFF AUF HISTORISCHE DATEN



Gerne beraten wir Sie bei der Umsetzung der DSGVO-Richtlinien für Ihre Altsysteme. Unter www.jivs.com erhalten Sie weitere Informationen oder rufen Sie uns einfach unverbindlich an.

