



INFORMATION UND BILDUNG

SAP®-COMMUNITY



Jochen Glaser ist Global Head of SAP Business bei Red Hat und verantwortet somit den Mehrwert aus der Open-Source-Community für die SAP-Community. Bei Red Hat entstand in den vergangenen Jahren eine Plattform, die weit über Linux hinausgeht. Ab Seite 38

Plattform für E2E-Prozesse und digitale Exzellenz

Meinung: Licht und Schatten bei SAP-Lizenzen

Seite 14

Accounts Payables 2.0

Seite 56

Infrastruktur muss langweilen!

Seite 64



Open technology **built for change**

Hybrid Cloud | Automation | Cloud-Native App Dev | Containers

redhat.com





Peter M. Färbinger,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Sie lieben mich, sie lieben mich nicht!

„Make love, not war“, ist man gewillt, der SAP zuzurufen. Aber alle Bemühungen scheinen erfolglos zu sein. SAP wird von ihren Bestandskunden nicht mehr geliebt. Die Kennzahlen wie Kunden-Net-Promoter-Score und Belastbarkeit sowie Vertrauen in die SAP-Strategie sind schlecht wie nie.

Während der SAP-Aktienkurs hinlänglich zufriedenstellend ist und SAP-Chef Bill McDermott und sein Finanzchef Luka Masic soeben einen zweiten SAP Capital Markets Day für dieses Jahr vorbereiten (achten Sie auf den 12. November und den SAP-Live-Webcast von der New York Stock Exchange), um den Aktienkurs weiter in die Höhe zu treiben, sind die Kundenzufriedenheit, das Vertrauen zu SAP und die Belastbarkeit der Anbieter-Kunden-Beziehung im Keller.

Dieses Jahr begann schlecht für SAP: Die Kennzahl Kunden-Net-Promoter-Score (NPS) ist definiert als prozentualer Anteil der Kunden, die ein Unternehmen sehr wahrscheinlich weiterempfehlen würden, verringert um den prozentualen Anteil der Kunden, die sehr wahrscheinlich keine Empfehlung aussprechen würden. Der beste Wert wäre plus 100 und SAP erwartete sich für 2018 ein Ergebnis von plus 21 bis 23. Am Ende musste sich Bill McDermott mit minus fünf begnügen – ein katastrophal schlechter Wert!

Der Kunden-NPS wird berechnet, indem von dem Prozentsatz der Kunden, deren Empfehlung bei neun oder zehn liegt (Fürsprecher), der Prozentsatz der Kritiker abgezogen wird, die SAP eine Bewertung zwischen null und sechs geben. Die Werteskala reicht von null bis zehn. Nicht berücksichtigt werden bei dieser Berechnung die „passiv Zufriedenen“ mit einem Empfehlungswert von sieben oder acht. Die Bandbreite des erzielbaren Ergebnisses liegt zwischen minus einhundert und plus einhundert. Und SAP schreibt im Geschäftsbericht: „Wir haben diese Kennzahl 2012 eingeführt, weil wir davon überzeugt sind, dass wir unsere Finanzziele nur erreichen können, wenn unsere Kunden loyal und zufrieden mit SAP und unseren Lösungen sind.“

Minus fünf für das vergangene Jahr ist ein herber Schlag ins Gesicht von McDermott. Bei SAP liegen die Nerven blank,

denn im SAP-Vorstand weiß man genau, dass dieses negative Ergebnis kein einmaliger Ausrutscher, keine missglückte Umfrage war – traue keiner Statistik, die du nicht selbst gefälscht hast. Ganz im Gegenteil: Die SAP-Executives wissen genau Bescheid über ihre Defizite und ihr systemisches Versagen. Es sind keine Probleme, die sich von heute auf morgen lösen lassen. Im SAP-Geschäftsbericht ist es nachzulesen: Der Ausblick auf 2019 wird sehr bescheiden mit plus eins ausgewiesen. Ein erbärmliches Ziel, wenn man weiß, dass der Maximalwert bei plus 100 liegt!

Zu diesem NPS-Unglück kommt die Bestätigung durch den Anwenderverein DSAG: Die Sommerumfrage hat ergeben, dass 30 Prozent der DSAG-Mitglieder davon überzeugt sind, die SAP-Strategien sowie die Roadmaps halten keiner Belastung stand und sind demnach nicht vertrauenswürdig (der Belastbarkeit und dem Vertrauen zu SAP stimmen 23 Prozent weniger und sieben Prozent gar nicht zu). Nur ein Viertel der Befragten vertraut SAP. 45 Prozent der DSAG-Mitglieder stimmen den SAP'schen Strategien und Roadmaps teilweise zu.

SAP macht nichts falsch! Der Vorstand führt die SAP-Bestandskunden und Partner in die richtige Richtung – aber das Vertrauen fehlt: Die Sapphire-Keynotes des SAP-Chefs McDermott sind nicht belastbar. Sie sind Show! Jedes Jahr treibt McDermott wieder eine neue „Sau“ durchs Dorf. Die alte Tugend des Ex-SAP-Vorstands und jetzigen Aufsichtsratsmitglieds Gerd Oswald ist vergessen: In seinen legendären DSAG-Keynotes war das erste Bild immer das letzte aus dem vergangenen Jahr. Nur Oswald legte Rechenschaft ab, was er versprochen hat und was ein Jahr später erreicht wurde. Diese Ehrlichkeit und Kontinuität würden einem Bill McDermott sehr guttun. SAP macht kaum etwas falsch – mit Ausnahme im Marketing, in der Kommunikation und teilweise in der

Produktqualität. Fehlendes Vertrauen, schwache Belastbarkeit des Beziehungsmanagements und geringe Weiterempfehlungswahrscheinlichkeit sind das Ergebnis fehlgeleiteter Kommunikationsarbeit. SAP hat verlernt, mit ihrer Community zu kommunizieren wie einst die Vorstände Henning Kagermann, Claus Heinrich und Gerd Oswald.

Aber Licht am Ende des Tunnels wird sichtbar: In Gesprächen mit ausgewählten Aufsichtsräten und Vorständen zeigt sich, dass SAP das Kommunikationsdefizit erkannt hat, dass es nicht nur um Produkte, sondern auch um Vertrauen geht, dass ein stabiles Hana-System ebenso wichtig ist wie dessen Weiterempfehlung durch die Bestandskunden.

Nicht ausreichend wird sein, einen digitalen Qualtrics-Beschwerdeknopf in die Fiori-Apps einzubauen, um so den Anwendern die Möglichkeit zu geben, Lob und Tadel direkt an SAP zu kommunizieren. Dennoch wird es mit dem nächsten S/4-Release diesen durch die Software Qualtrics gesteuerten „roten Knopf“ geben.

DSAG-Chef Marco Lenck hat es auf dem Jahreskongress eingefordert und einige Aufsichtsräte und Vorstände wissen es: SAP braucht eine neue (!), umfassende und nachhaltige Kommunikationskultur. SAP braucht ein neues Beziehungsmanagement zur Community, das die Verantwortlichen für Marketing und Kommunikation offensichtlich nicht liefern können. SAP braucht vertrauensbildende Maßnahmen, die den Net-Promoter-Score deutlich über 25 Punkte anheben und den DSAG-Mitgliedern das Vertrauen in SAP zurückgeben.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Selbstfindungskrise



Es war ein trauriger DSAG-Jahreskongress. Die Stimmung war gedämpft. Die Innovationen dünn gesät. Die Partner-Community in abwartender Haltung. Einzig die Keynotes der SAP-Vorstandsmitglieder Christian Klein (Foto) am ersten Tag und Michael Kleinemeier am zweiten Tag waren strahlende Lichtpunkte, die den DSAG-Mitgliedern Erhellendes brachten.

Man darf nicht zu viel erwarten! Die SAP-Community ist in einer Transformation und Selbstfindung. Die Aufforderung der DSAG zu „Action“ ist gut gemeint, geht aber am wahren Problem vorbei, das DSAG-Chef Marco Lenck gleich selbst präsentierte hat.

Der SAP-Community fehlt es an Vertrauen und Zuversicht. Die Sommerumfrage der DSAG hat katastrophale Werte erbracht. Die DSAG-Mitglieder schätzen die Belastbarkeit der SAP'schen Roadmaps so niedrig ein wie noch nie. Fehlt der Glaube an die SAP-Strategie, hilft auch kein gut gemeinter Zuruf „Action“.

Somit hat die DSAG einerseits durch ihre Sommerumfrage und andererseits durch das schlecht gewählte Jahreskongressthema selbst zum Misslingen des Treffens in Nürnberg beigetragen, denn wo kein Vertrauen ist, kann auch keine „Action“ sein.

Wenige Impulse kamen in Nürnberg auch von den Partnern. Weil jeder SAP-Partner die Transformation auf S/4 anbietet, unterscheiden sich die Angebote kaum. Es ist bestenfalls eine Geschmacksfrage bei den Bestandskunden, ob man etwa mehr Greenfield oder Brownfield bevorzugt. Weil aber die allermeisten Partner den technischen S/4-Releasewechsel anbieten und kaum jemand in der Community weiß, wie es nach 2025 weitergehen soll, war die Selbstfindungskrise in den DSAG-Messehallen allgegenwärtig.

Silke und Holger Friedrich, ein Berliner Ehepaar aus der Bildungs- und IT-Branche, sind die zukünftigen Eigentümer des Berliner Verlags, in dem unter anderem die Berliner Zeitung und der Berliner Kurier erscheinen. In einem ersten Interview erklärte Silke Friedrich: „Wir sehen es als unsere Aufgabe, Leute zusammenzubringen und kraftschlüssig aufzustellen. Wir wollen das System befruchten. Wenn die Branche in einer Selbstfindungskrise ist, möchten wir zur Selbstfindung beitragen. Wir glauben nicht an den Abgesang des Journalismus. Ganz im Gegenteil, wir brauchen gute Medien, und zwar meinungsstark, reflektiert, faktenorientiert als Navigation in dieser unfassbar komplexen Welt.“

Nach dem missglückten DSAG-Jahreskongress planen wir, zur Selbstfindung beizutragen. Das E-3 Magazin wird die Mitglieder der SAP-Community zusammenbringen und kraftschlüssig aufstellen. Wir wollen die Community befruchten und unsere Wissens- und Bildungsarbeit weiter ausbauen. SAP scheint in die richtige Richtung zu gehen, aber für „Action“ fehlt es überall an Information, Verständnis, Vertrauen und Wissen. Informations- und Bildungsarbeit sind gefragt, um der Aufforderung der DSAG nach „Action“ auch qualitativ und quantitativ nachkommen zu können.

Holger Friedrich, der sein IT-Unternehmen an SAP verkaufte, sagt: „Unser Ehrgeiz ist geweckt, die Diskrepanz zwischen Anspruch und Wirklichkeit transparent und konstruktiv zu diskutieren, damit diejenigen, die ein Interesse haben, dass die Widersprüche aufgelöst werden, eine Plattform bekommen, auf der man die Fakten zur Meinungsbildung sammelt.“ Bravo! Dem ist nichts hinzuzufügen – auf gutes Gelingen!

E-3 Impressum



Chefredakteur und Herausgeber:

Peter M. Färninger (v.i.S.d.P.),
Telefon: +49 8654 77130-21
Mobil: +49 160 4785121
pmf@b4bmedia.net

Chef vom Dienst (CvD):

Simone Sailer (Print)
Telefon: +49 8654 77130-16
simone.sailer@b4bmedia.net

Peter Mavrakis (Online)
Telefon: +49 8654 77130-10
peter.mavrakis@b4bmedia.net

Art-Direktion und Produktionsleitung:

Markus Cekan
Telefon: +49 8654 77130-25,
markus.cekan@b4bmedia.net

Marketing- und Mediaberatung:

Andrea Schramm (Vertrieb)
Telefon: +49 8654 77130-35
andrea.schramm@b4bmedia.net

Andrea Mehlhart (Assistenz)
Telefon: +49 8654 77130-34
andrea.mehlhart@b4bmedia.net

Abonnement-Service:

www.e3abo.info / office@e3abo.info

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:

Mattias Feldner, mattias@feldner.cc
Martin Gmachi, martin.gmachi@gmx.at
Druck: Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mediadaten 2019: PDF-Download www.e3media.info

Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben
pro Jahr, Doppelpaginummern im Dezember/Januar und Juli/August

Verkaufspreis: 12,- Euro inkl. USt. pro Ausgabe

Herausgeber: B4Bmedia.net AG,
83395 Freilassing, Münchener Straße 8,
Telefon: +49 8654 77130-0

office@b4bmedia.net / www.b4bmedia.net

Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:

Peter M. Färninger, pmf@b4bmedia.net

Vorstand für Finanzen, Controlling und Organisation:

Brigitte Enzinger, Telefon: +49 8654 77130-22 / Mobil: +49 160 4785122,
brigitte.enzinger@b4bmedia.net

Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:

Walter Stöllinger (Vorsitzender), Volker Lörh und Michael Kramer

Medianinhaber und Lizenzgeber: Informatik Publishing & Consulting GmbH
5020 Salzburg, Griesgasse 31, Telefon: +43 662 890633-0, Fax +43 662 890633-24

Druckauflage und Verbreitung:

35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2019: B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. Bildrechte: Alle im E-3 Magazin enthaltenen Fotos und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Bildnachweis: B4Bmedia.net, www.shutterstock.com; Produkt-, Personenfotos sowie diverse Grafiken wurden dem E-3 Magazin vom jeweiligen Autor bzw. vom angeführten Unternehmen zur Verfügung gestellt. SAP®-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

INHALT

MEINUNG DER COMMUNITY

Editorial: Sie lieben mich, sie lieben mich nicht!	3
Hausmitteilung:	
Selbstfindungskrise	4
Digitale Transformation: Unternehmen Core.....	10
Das aktuelle Stichwort: S/4-Hana-Anwendungspakete testen: Agile und in der Cloud	12
Lizenzen: Danke, SAP!	
Da wären noch ein paar Fragen.....	14
no/name: Geld regiert die Welt	16
Lünendonk: Künstliche Intelligenz – Utopie oder reale Fiktion?	18
Industrie 4.0: Mass Customization dank digitaler Zwillinge	20
Cloud: Das reine S/4 Hana	24
B2B2C: Was mit SAP C/4 alles möglich ist ...	50
IT-Security: Effektive Sicherheit beginnt beim Design der Infrastruktur	59
SolMan: Wenn Ihre Transporte sicher ankommen	62
Smart & Big Data Integration: Was ist Big Data?	63
KI: Mit KI und SAP zum intelligenten Unternehmen	65
Linux: Daseinsfürsorge für die Linux-SAP-Hana-Nutzung.....	66
Satire: Das Letzte: Mehrwertorientierte Positionierung	79

SZENE

SAPanoptikum	6
Red Bull schlägt SAP	15
Das Ende von SoH	21
Buchtipps: Gamification	22
Zukunft Personal: Question the Now!	25
www.E3date.info	26
Community Short Facts.....	28
it-sa 2019	32

HUMAN RESOURCES

Menschen im Oktober 2019.....	34
Fachkräftemangel behindert den SAP-Neustart	36
Digitalisierte HR-Prozesse	37

COVERSTORY

Alle Linux- und Open-Source-Antworten ...	38
Der Weg hat das Ziel „Open Source“.....	41
Runderneuerung	44
Standardisierung und Automatisierung	45
Stabilität und Innovation	46

WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften ...	48
---	----

MANAGEMENT

Deep Retail	52
Wertorientiert und harmonisch.....	54
Accounts Payables 2.0	56
MES als Enabler	58

INFRASTRUKTUR

Hana: Das Ganze ist mehr als die Summe der Einzelteile.....	60
Infrastruktur muss langweilen!	64
Community.info.....	67
Rätselhaftes aus der Community.....	80
Vorschau	81
Index	82



Jochen Glaser, Red Hat

E-3 Coverstory: Digital Excellence

Jochen Glaser ist Global Head of SAP Business bei Red Hat und somit nicht nur für das gute Beziehungsmanagement zur SAP-Community verantwortlich, sondern auch für eine umfassende Open-Source-Plattform, die den SAP-Bestandskunden das Leben mit Hana erleichtern soll.

Ab Seite 38

Marco Lenck, DSAG



Der Digitalisierung fehlt in vielen Unternehmen die Serienreife: Und Action? Konsequente Digitalisierung liegt noch in weiter Ferne.

Seite 8



Carolin Wolz, Duerenhoff

Fachkräftemangel behindert den SAP-Neustart: Knappe personelle Ressourcen erfordern bei S/4-Hana-Migrationen eine strategische Personalplanung.

Seite 36

Frank Brinkmann, Arvato Systems



Deep Retail: Big Data, KI und Machine Learning läuten eine neue Ära im Handel ein – die Zeit ist reif!

Seite 52



Werner Dähn, rtdi.io

Hana: Das Ganze ist mehr als die Summe der Einzelteile. Landet Hana nun doch wieder dort, wo klassische Datenbanken herkommen?

Seite 60

DevOps, Database, DOAG

Über den Datenbank-Tellerrand hinaus

Die DOAG 2019 bietet jede Menge Wissenstransfer für Datenbankadministratoren und -entwickler sowie Analytics-Experten, Team- und Projektleiter.

Die traditionelle Jahreskonferenz der DOAG (Deutsche Oracle-Anwendergruppe) findet vom 19. bis 22. November in



Nürnberg statt. Die Teilnehmer können sich auf ein breitgefächertes Programm mit 450 Sessions von nationalen und internationalen Referenten freuen – darunter diverse Vorträge mit SAP-Bezug wie „SAP on Oracle: Development Update“ oder „Fallstricke bei der Lizenzierung von Oracle unter SAP“. In diesem Jahr liegen die Schwerpunkte auf den Themen Datenbankadministration, Development, DevOps, Data Analytics sowie Cloud, Innovation und Arbeitskultur. Praxisnahe Anwenderberichte, Best Practices und Lessons Learned versprechen den Teilnehmern jede Menge nützliche Tipps und Tricks für ihren Arbeitsalltag. Wie gewohnt wird auf der Konferenz auch über den Tellerrand der Datenbank hinausge-

blickt. In seiner Keynote „520 Wochen Zukunft“ gibt der Zukunftsforscher Lars Thomsen einen Ausblick auf die großen Veränderungen, die uns in den kommenden zehn Jahren erwarten. Für eine weitere spannende Keynote sorgt Leo Martin. Der Kriminalwissenschaftler und ehemalige Geheimdienstmitarbeiter analysiert Menschen aus der Perspektive eines Kriminalisten und überträgt Verhaltensmuster auf die Bereiche Führung, Vertrieb und Privatleben. Rund 60 Aussteller, zahlreiche Community-Aktivitäten sowie die traditionelle Abendveranstaltung runden die Konferenz ab und bieten Raum für Networking.

2019.doag.org

Smart Country Convention

Digitale Lösungen für den Public Sector

Unter dem Motto „Digitize Public Services“ dreht sich vom 22. bis 24. Oktober auf dem Berliner Messegelände alles um die Digitalisierung von Verwaltungen und öffentlichen Dienstleistungen.

Die Smart Country Convention vereint Kongress, Expo, Weiterbildung und Networking und wird vom Digitalverband Bitkom und der Messe Berlin veranstaltet. Schirmherren sind das Bundesinnenministerium und das Partnerland Litauen.

Auf mehreren Bühnen, den Bitkom-Digitalkonferenzen (Digital Office, Energy und Mobility) und in zahlreichen Workshops zeigen Vorreiter auf der Smart Country Convention, wie Digitalisierung in der Praxis funktioniert und wie man die digitalen Städte und Regionen von morgen entwickelt. Insgesamt werden rund 10.000 Vertreterinnen und Vertreter aus Politik, Verwaltung, Digitalwirtschaft, Verbänden und Wissenschaft erwartet – darunter Bundesinnenminister Horst Seehofer, Bundesverkehrsminister Andreas Scheuer, FDP-Chef Christian Lindner, Andreas Feicht, Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium, sowie Katharina Reiche, Hauptgeschäftsführerin des Verbands kommunaler Unternehmen, VKU. Die Themen reichen von IT-Sicherheit, digitale Bürgerdienste, IT-In-

frastruktur und E-Vergabe in der digitalen Verwaltung bis hin zur Digitalisierung öffentlicher Dienstleistungen in den Bereichen Sicherheit, Verkehr, Energie, Ver- und Entsorgung, Bildung, Gesundheit und Woh-

nen. Die Smart Country Convention richtet sich an den Bund sowie an Vertreter von Ländern, Städten und Gemeinden.

www.smartcountry.berlin



Verwaltung und öffentliche Dienstleistungen sind eine der größten Kundengruppen der SAP.

Smart Data und Data Analytics in Instandhaltung und Technik

Smart Maintenance in Berlin

Das Fachforum zeigt, wie durchdachte Analysekonzepte die Effizienz des gesamten Anlagenlebenszyklus steigern können.

Die Menge an generierten Daten aus Betrieb und Wartung industrieller Anlagen wird zwar im großen Stil erhoben und gespeichert, bleibt aber aufgrund unterschiedlicher Ablagesysteme, mangelhafter Datenqualität und fehlenden Analysewissens oft ungenutzt. Doch wie gelingt es, diese enormen Datenmengen zu vernetzen, zu strukturieren und zu analysieren, um daraus „Smart Data“ zu erzeugen? Das Fachforum „Smart Data und Data Analytics in Instandhaltung und Technik“ am 5. und 6. Dezember 2019 in Berlin veranschaulicht in einer Vielzahl von Experten- und Praxis-

berichten, wie sich mittels durchdachter Speicherungs- und Analysekonzepte die Effizienz der Abläufe entlang des gesamten Anlagenlebenszyklus signifikant steigern lässt. Im Fokus stehen Themen wie das intelligente Datenmanagement als Grundlage für Smart Maintenance, die Verknüpfung von Daten aus unterschiedlichen Quellen und Zugriff auf unstrukturierte Daten sowie die Möglichkeiten und Grenzen der Digitalisierung für eine nachhaltige, prädiktive Instandhaltung.

www.tacook.com/smardata2019

Nachberichterstattung: Difficeeasy – aus difficult wird easy

Success Story: SAP-Integration für S/4HANA

Nordamerikanisches Energietransport- und Dienstleistungsunternehmen baut kontinuierlichen und performanten Datenstrom von SAP S/4HANA in ein Data Warehouse auf.

Das Öl- und Gasunternehmen verwendete speziell entwickelte ABAP-Programme, um Daten aus über 100 SAP ERP Tabellen zu sammeln und in ein SQL Server Data Warehouse zu übertragen. Die größten Tabellen stammen aus den Modulen Controlling und Joint Venture Accounting in SAP, darunter mehrere Tabellen mit insgesamt fast 100 Millionen Datensätzen. Als sich das Unternehmen entschied, auf S/4HANA zu wechseln und die SAP HANA Enterprise Cloud (HEC) als Cloud Hosting-Service einzusetzen, funktionierte der Prozess nicht mehr. Eine vollständige Replikation der größeren Quelltabellen in den SQL Server war nicht mehr möglich und selbst ein inkrementeller Datenfeed konnte nun 6 bis 8 Stunden dauern. Die Endanwender in Power BI hätten keinen Zugriff mehr auf aktuelle Informationen. Das Unternehmen entschied sich für ein Upgrade auf eine Fast Link-Netzwerkverbindung zur Cloud, ohne die erhofften Verbesserungen. Auch der Versuch, den ABAP-Code neu zu schreiben und zu optimieren, erwies sich als erfolglos. Das Unternehmen begann mit einer Evaluierung von

Xtract IS von Theobald Software. Sie nutzten bereits Microsofts SSIS (SQL Server Integration Services) und hatten Erfahrung mit der Entwicklung und Bereitstellung von SSIS-Paketen. Mit Xtract IS wurde die bestehende SSIS-Umgebung um die SAP-Datenextraktionsfunktionen erweitert und so konnten innerhalb weniger Tage nach dem Download der Testversion die ersten Tests gegen S/4HANA in HEC durchgeführt werden. Inkrementelle Tabellenladungen, basierend auf Zeitstempeln, sind nun in 10 bis 15 Minuten abgeschlossen. Eine vollständige Tabellenreplikation war auch für die größeren Tabellen wieder möglich. Das Unternehmen führt sie einmal pro Woche für eine vollständige Synchronisation mit dem Data Warehouse durch.

DSAG Jahrestagung 2019

THEOBALD
SOFTWARE



**Wir machen Sie
fit für die
API Challenge!**

SEEBURGER API Days

26.-27.11.2019

Workshops und Gespräche
rund um das Thema API:

- API-Anwendungsfälle
unterschiedlichster Branchen
- Sicherheitsaspekte im
Kontext von API-Lösungen
- API in Verbindung mit B2B,
MFT, KAFKA, IoT und SAP
- Einfach mal anfassen!
Hands-on-Workshops



www.seeburger.de/api-days

Klappe, die zwanzigste: DSAG-Jahreskongress 2019 mit Teilnehmerrekord – Nachbericht

Der Digitalisierung fehlt in vielen Unternehmen die Serienreife

Der Status der digitalen Transformation hinkt bei den DSAG-Mitgliedern den Erwartungen aus dem Vorjahr hinterher. Als Hürden werden in einer DSAG-Umfrage organisatorische Herausforderungen in den Unternehmen, aber auch spezifische Ursachen seitens der SAP-Lösungen genannt.

Wo stehen SAP-Anwenderunternehmen bei der digitalen Transformation? Eine Umfrage unter DSAG-Mitgliedern aus dem Sommer 2019 hat ermittelt, dass die Effizienzsteigerung bestehender Geschäftsprozesse (62 Prozent) und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle (40 Prozent) zu den größten Treibern für Digitalisierungsprojekte zählen. Die Veränderung des Marktumfelds, die Intensivierung der Beziehungen zu Kunden und Partnern, ein erhöhter Servicegrad oder der Wunsch nach mehr Informationstransparenz lösen dagegen einen geringeren Digitalisierungsdruck aus.

Passend zum Bedarf an Effizienzsteigerung führen DSAG-Mitglieder Projekte zur Digitalisierung ihrer Prozesse erfolgreich durch. In 41 Prozent der Unternehmen gibt es fertiggestellte oder zumindest in Umsetzung befindliche Effizienz-Projekte. Diese Zahl ist ermutigend. Auffällig ist jedoch, dass Unternehmen viele Ideen haben, Proofs of Concept und Prototypen erstellen, diese aber anschließend nicht in erfolgreiche Projekte umsetzen. „Fast die Hälfte der Ideen für Digitalisierungsvorhaben verläuft im Sand.“

Hürden bei der Digitalisierung

Die größten Herausforderungen liegen in fehlenden personellen sowie finanziellen Ressourcen (42 Prozent) und mangelnder digitaler Unternehmenskultur (38 Prozent). Kaum genannt wurden dagegen mangelhafte Unterstützung durch das Management (12 Prozent) und fehlendes Know-how (11 Prozent).

Neben kulturellen und personellen Herausforderungen gibt es informatorische, technische und funktionale Anforderungen, die die digitale Transformation in den Mitgliedsunternehmen erschweren, etwa beim Aufbau hybrider Landschaften. So müssen SAP-Strategie und -Roadmaps plan- und belastbar sein. Darüber fühlt sich lediglich ein Viertel der DSAG-Mitglieder von SAP gut informiert. 45 Prozent vertrauen der Produktstrategie teilweise, woge-



Marco Lenck,
DSAG-Vorstandsvorsitzender.

gen 30 Prozent der Anwender dieses Vertrauen infrage stellen. Was das SAP-Lösungsportfolio betrifft, gibt es ebenfalls konkrete Aufgaben, die von SAP (besser) gelöst werden müssen, um Digitalisierungsprojekte zu vereinfachen. Es geht um bessere Integration, einheitliche Stammdaten, erweiterte, stabile Funktionalität sowie Skalierbarkeit von Lösungen und Lizenzmodellen.

„Da Unternehmen verstärkt auf hybride Landschaften in der Digitalisierung setzen, ist SAP gefordert, deren Auf- und Ausbau sowie den Betrieb inklusive Lizenzmodellen so einfach, attraktiv und flexibel wie möglich zu gestalten. Ansonsten geraten Projekte weiter ins Stocken“, mahnt Marco Lenck. An einigen Punkten, beispielsweise der Harmonisierung der Stammdaten, arbeitet SAP bereits.

HCM-S/4-Erfolge

Es gibt auch Erfolge zu verkünden, wie im Personalwesen. Nach intensiven Diskussionen können Kunden ab 2022 die Lösung für das Personalwesen, SAP Human Capital Management (SAP HCM), auch integriert in S/4 betreiben. Ein Erfolg, der insbesondere die SAP-Kunden freut, die im zeitli-

chen Umfeld des Jahres 2025 noch nicht zur Software-as-a-Service-Lösung SuccessFactors in die Cloud wechseln wollen oder können.

Einschätzung der SAP-Produkte

In ihrer Umfrage unter CIOs und weiteren Ansprechpartnern aus den Mitgliedsunternehmen ermittelte die DSAG weiterhin den Standpunkt der Befragten zum Einsatz von S/4 im Vergleich zur Business Suite. Der Fokus liegt zunehmend auf S/4 als Grundlage für die digitale Transformation. Abgeschlossene S/4-Projekte können aktuell nach wie vor nur wenige Unternehmen verkünden. Das Interesse ist jedoch groß.

Bei den Lösungen von SAP zur Digitalisierung der Kundenprozesse wie C/4 oder Qualtrics ist die Lage differenzierter. Sie kommen bei den Mitgliedsunternehmen zwar zum Einsatz, sind gegenüber Wettbewerbern aber eher schwächer vertreten. Für C/4 gilt in ganz besonderem Maße, dass SAP die Vorteile von Integration und Harmonisierung liefert. „Damit die neuen SAP-Produkte bei DSAG-Mitgliedern ankommen, benötigen sie eine funktionierende Integration. Ist dies der Fall, kann SAP ihren Mehrwert als Anbieter hybrider Lösungen besser ausspielen“, so Marco Lenck. Als selbstverständlich werden von DSAG-Mitgliedern flexible Skalierbarkeit und eine vergleichbare Funktionalität mit Produkten von Drittanbietern vorausgesetzt.

Nicht zuletzt aufgrund der Erfolge ist die DSAG als strategischer Partner gesetzt. Fast 70 Prozent der Befragten sind zufrieden mit der Anwendervereinigung. Damit landet die DSAG vor den SAP-Partnern (58 Prozent) und weit vor SAP selbst (37 Prozent). Für Marco Lenck ist dies die Bestätigung des eingeschlagenen Wegs: „Wir sind der strategische Partner, dem SAP-Kunden bei der digitalen Transformation vertrauen. Wir geben Orientierung und sorgen für die richtigen Informationen.“

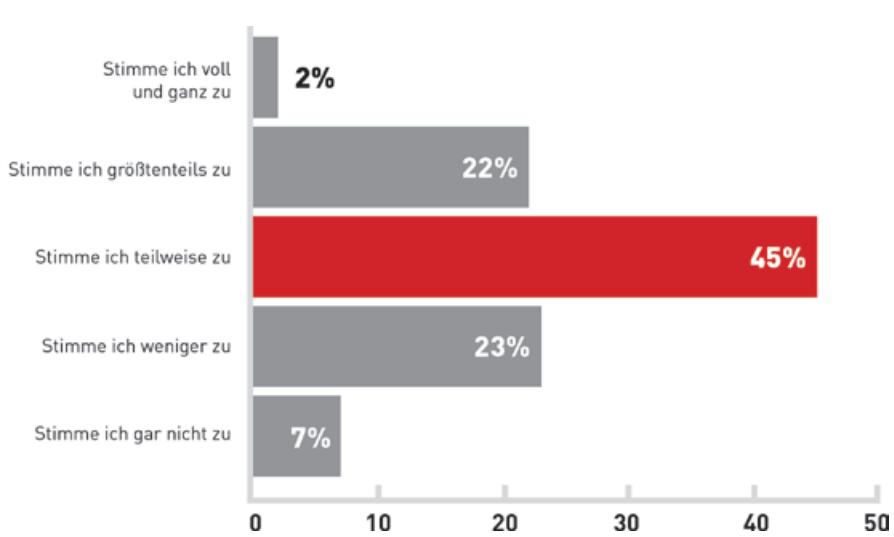
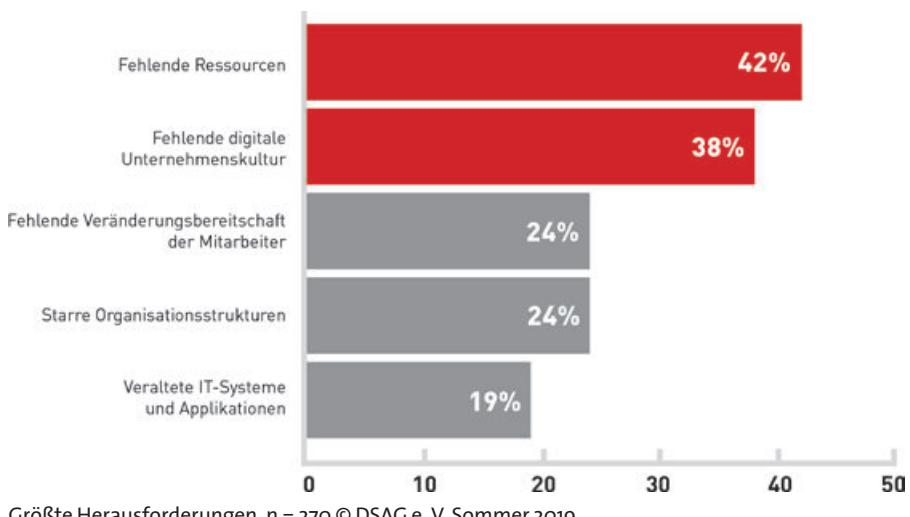
www.dsag.de

DSAG 2019: Herausforderungen, Belastbarkeit und Vertrauen

Ressourcen und Roadmaps

Die Sommerumfrage des Anwendervereins DSAG bestätigt die Trends der SAP-Community: Für den digitalen Wandel fehlen Mitarbeiter und Budget; für die Planung fehlt das Vertrauen.

Als die größten Herausforderungen bei den anstehenden Aufgaben wie Digitalisierung, Hana- und S/4-Release-wechsel sehen die DSAG-Mitglieder einen Ressourcenmangel, aber auch eine fehlende digitale Unternehmenskultur. Es lässt sich auch anders formulieren: Für die Informations-, Wissens- und Bildungsarbeit standen in den vergangenen Monaten zu wenig Ressourcen zur Verfügung. SAP hat das alte Sprichwort nicht beachtet: Tue Gutes und rede darüber. Über digitale Strategien und Roadmaps wurde zu wenig gesprochen. Die Sapphire ist keine Bildungsveranstaltung. Die Show des SAP-Chefs Bill McDermott hat hohen Unterhaltungswert, aber nur wenig Bezug zur Realität der Bestandskunden. Hier fehlt SAP die Fähigkeit, zuhören zu können und darauf angemessen zu reagieren – eine Tugend, die der Ex-SAP-Vorstandsvorsitzende Jim Hagemann Snabe perfekt beherrschte. Er war ein großer Zuhörer in der Community – und die Community vertraute ihm. Hier deckt die DSAG-Umfrage die nächste SAP-Schwachstelle auf: Nur 45 Prozent der DSAG-Mitglieder stimmen zu, dass die SAP'schen Roadmaps belastbar sind und man als SAP-Bestandskunde Vertrauen in die SAP-Strategie hat. Nur 24 Prozent fühlen sich demnach mit dem Agieren und Planen der SAP einverstanden.



Unfassbar schnell:
SAP-Systemkopien mit
BlueSystemCopy

Auf Knopfdruck mehr Sicherheit, Präzision und Komfort.

Wenn fehlerfreie SAP-Systemkopien in Sekunden gelingen, dann war **BlueSystemCopy** am Werk. Die bewährte Softwarelösung entlastet Sie spürbar und bietet **wertvolle Sicherheitsvorteile**:

- ✓ **Präventiver Ressourcencheck** eliminiert Fehler aufgrund fehlender Ressourcen
- ✓ **Tabellensicherungen** mit automatischer Einstellungssicherung
- ✓ **Intuitives GUI** mit Echtzeit-Kontrolle verhindert Fehler, schafft hohe Bedienerfreundlichkeit
- ✓ **OS UserExits** zum Restore der Datenbank oder Stoppen und Starten zusätzlicher Komponenten
- ✓ **SAP UserExits** starten individuelle Aktionen, bspw. die Anonymisierung von Daten

GLEICH ANRUFEN,
SCHNELLER PROFITIEREN!

Tel. +49 (89) 44 23 723-26
www.empirius.de

DIGITALE TRANSFORMATION

Unternehmen Core

Von einer ERP-Lösung erwartet man sich Transparenz, klare Workflows sowie die Steuerung und Optimierung der operativen Prozesse. SAP hat weitere Lösungen, um den Hunger der Kunden zu stillen und sie nicht in fremde Küchen zu treiben.

Von Michael Kramer



Michael Kramer,
Digital Transformation
Enthusiast und
Aufsichtsratsmitglied
des E-3 Verlags
B4Bmedia.net AG.

Was als Ziel für Neukunden sowie für gestandene SAP-Kunden in den Anfangsjahren von SAP ERP galt, ist heute lange überholt. Immer mehr Lösungen von Drittanbietern drängen auf den Markt und helfen ihren Kunden zu unterschiedlichsten Anbindungen an ihre SAP-Lösung. Damit wird SAP zur Plattform und unterstützt vielfältige Strategien der digitalen Transformation, die mit SAP-Bordmitteln allein nicht umsetzbar sind.

SAP bietet eine Vielzahl zusätzlicher Lösungen an, die – da meist zugekauft – ähnlich wie Drittlösungen angebunden sind. Auch will SAP den eigentlichen SAP-Lösungskern nicht zu stark erweitern, da es sonst Performance kostet und die Administrierbarkeit verschlechtert. Zudem können zusätzliche Produkte aus dem Hause SAP Bestandskunden zu höheren Preisen angeboten werden, als wenn alles von Haus aus im Kern integriert wäre.

Für Kunden ist diese Modularität von großem Vorteil. Mit heutigen Lösungen, On-premise, Private und Public Clouds beliebig miteinander zu kombinieren, bekommen Kunden wieder ihre Flexibilität zurück. Auch die Pflege und Weiterentwicklung kann so agil und damit deutlich schneller, sicherer und in beliebigen Schritten erfolgen.

Damit war der (schmerzhafte) Weg, den SAP seinen Kunden vorgegeben hat, auf die In-memory-Datenbank Hana zu gehen, für viele der richtige. SAP nutzt für S/4 gerne die Bezeichnung „Digital Core“. Damit hat sich SAP wieder seinem R/3-Wabenmodell angenähert, welches zumindest die langjährigen SAP-Bestandskunden noch kennen.

Um den R/3-Client/Server gruppieren sich die Modulblöcke Logistik, Rechnungswesen und Personal mit je eigenen Submodulen wie FI und CO und zusätzlich ein Bereich mit anwendungsübergreifenden Funktionen wie WF (Workflow) und IS (Industry Solutions). Die Entwicklung und Erweiterung der Industry Solutions war jahrelang einer der starken Treiber der SAP-Weiterentwicklung.

Mit S/4 hat SAP die Möglichkeit genutzt, zum einen aus den Erfahrungen der Vergangenheit zu pro-

fitieren und Bewährtes zu übernehmen. So tritt S/4 gewissermaßen die Nachfolge des Kerns von ERP an, nämlich der ERP Central Component (ECC). ECC wurde aber neu „geschnitten“ und Funktionen aus anderen Modulen integriert, während andere fehlen.

Auffallend ist, dass wichtige Komponenten, wie die Zukäufe der vergangenen Jahre, nicht integriert wurden. Bei den Zukäufen macht diese Zurückhaltung Sinn, da die Integration viel Zeit und Geld kostet und bei den heute üblichen Betriebsmodellen nicht genug Vorteile bringt.

Dies ist bei den Lösungen zu sehen, die traditionell von Unternehmen ausgelagert werden, wie die Bereiche Human Resources Management (bei SAP: SuccessFactors) und die Reisebuchungen und Spesenabrechnungen (bei SAP: Concur). Auch Lösungen um Servicemanagement und Workforce (bei SAP: Fieldglass) lassen sich traditionell gut eigenständig betreiben.

Auch wenn SAP die eigenen Lösungen gut anbindet, ermöglicht die Trennung Drittanbietern Chancen. Anders ist das beim Procurement (bei SAP: Ariba). Hier greifen die Prozesse tief in die Unternehmensworkflows ein. Hier wird SAP wohl den Aufwand scheuen beziehungsweise „Born by SAP“-Lösungen nachschieben. Dies wird schon teilweise bei C/4 gemacht, welches mehr beziehungsweise anders ist als das zugekauft SAP Hybris. Bei dem neuen Zukauf, der Umfrageplattform Qualtrics, wird sogar die bleibende Eigenständigkeit von SAP hervorgehoben.

Kunden, die den Digital Core von SAP nutzen, haben mit diesem Kern eine gute Ausgangsbasis und einen hohen Freiheitsgrad, die für sie passenden weiteren Module anbinden zu können, ob sie nun von SAP kommen oder von anderen Anbietern.

Den Titel der Kolumne habe ich einem Buch von 1994 entliehen, der 2003 als „The Core – der innere Kern“ verfilmt wurde. Es geht um den Stillstand des Erdkerns, also etwas, das Ihnen mit Ihrem Digital Core hoffentlich nie passiert.

Twitter @michaelfkramer

SAP SuccessFactors HCM Suite fördert die Entwicklung neuer Prozesse im Personalmanagement

„SuccessFactors verändert das Personalwesen grundlegend“

Als SAP-Experte berät Daniel Fanter Unternehmen beim Einsatz der SAP SuccessFactors HCM Suite im Personalmanagement. Im Interview erzählt er, wie die neuen SAP Cloud-Lösungen für Dynamik im Berateralltag sorgen und ob die Vorurteile gegenüber Consultants stimmen.

Herr Fanter, Sie sind Experte der SAP HCM Suite, und das mit Begeisterung. Warum gerade SAP?

Mich hat von Anfang an die Komplexität der SAP HCM Suite in Kombination mit ihrer Effizienz und Leistungsfähigkeit beeindruckt. Als SAP-Experte spezialisiert man sich üblicherweise auf einen Teilbereich. Man lernt aber auch nach vielen Jahren immer wieder neue Funktionen kennen. Hinzu kommen die großen Veränderungen wie die aktuelle Umstellung der ERP-Software auf SAP S4/HANA sowie die Cloud-Strategie von SAP – eine völlig neue Welt.

Was hat Ihre SAP-Leidenschaft entfacht?

Während meines Studiums der Wirtschaftsinformatik habe ich mich auf ERP spezialisiert und bin zum ersten Mal mit der Software von SAP in Berührung gekommen. Meine Abschlussarbeit zum SAP-Modul HCM habe ich dann bei einer SAP-Beratung in Hamburg geschrieben. Zeitgleich war ich dort in ein Implementierungsprojekt bei einem mittelständischen Unternehmen involviert. So konnte ich den Beratern bei ihrer täglichen Arbeit über die Schulter gucken und die Anwendung des Moduls direkt in der Praxis kennenlernen und mit beeinflussen. Das hat mich stark begeistert.

Ist die tägliche Arbeit als SAP-Berater nicht manchmal etwas eintönig?

Im Gegenteil, mir gefällt die Vielseitigkeit! Insbesondere die großen Implementierungsprojekte, egal ob On-Premise oder Cloud, sind keine reinen IT-Projekte. Ich bin auch mit organisatorischen Fragen beschäftigt und zudem in der Lage, die HCM-Suite für meine Kunden eigenständig anzupassen.

Ich bin bei Lufthansa Industry Solutions Teil des Geschäftsfeldes „HR Projects & Services“, das auf IT im Personalwesen und insbesondere auf SAP-Lösungen spezialisiert ist. Es geht darum, die beiden technologisch komplett unterschiedlichen Bereiche Cloud-Computing und On-Premise miteinander zu verbinden und systemübergreifende Prozesse in einem sogenannten „hybriden Mo-

“

Mich hat von Anfang an die Komplexität der SAP HCM Suite beeindruckt.

Daniel Fanter, SAP-Berater



dell“ umzusetzen. Diese Vielseitigkeit und die herausfordernden Aufgaben machen mir großen Spaß.

Was ist anders, seitdem die Software-Lösungen der Suite in die Cloud verlagert werden?

Die Cloud-Lösungen sorgen für eine neue Dynamik im Arbeitsalltag von SAP-Beratern. Prozesse müssen häufig völlig neu gedacht und konzipiert werden. Die Einführung der Cloud-Lösungen von SAP SuccessFactors verändert das Personalwesen grundlegend. Zum einen wandeln sich die Prozesse und zum anderen verschiebt sich damit der Fokus des Personalmanagements weg von Administration hin zu strategisch ausgerichteten Aufgaben.

Der Wechsel meines Fokus auf SuccessFactors-Projekte ist für mich ein enormer Gewinn, denn ich lerne eine völlig neue Technologie kennen und kann zugleich mein Wissen über die SAP HCM Suite einbringen und erweitern. Lufthansa Industry Solutions unterstützt mich dabei laufend mit internen und externen Schulungen sowie der Möglichkeit, weltweit Konferenzen wie die jährliche „Success Connect“ zu besuchen oder Zertifikate zu erlangen. Diese Angebote werden nicht zuletzt durch den SAP-Partner-Status von Lufthansa Industry Solutions ermöglicht.

Stimmt es, dass Sie als Berater quasi rund um die Uhr im Einsatz sind?

Nein, auf keinen Fall. Die gängigen Vorurteile gegenüber dem Beraterleben sind ertens die 60-Stunden-Woche, zweitens Up or out (dass man in einem bestimmten Zeitraum die jeweils nächste Karrierestufe erreichen muss) und drittens eine ausgeprägte Ellenbogenmentalität – was ich nicht bestätigen kann. Zwar ist der Job arbeitsreich und in einigen Projektphasen sind auch Überstunden nötig, die Regel ist das aber nicht. Man sollte natürlich eine grundständliche Reisebereitschaft mitbringen, aber man ist dadurch nicht die komplette Woche außerhalb beim Kunden. In meinem aktuellen Projekt bin ich maximal drei Tage in der Woche unterwegs.



**Lufthansa
Industry Solutions**

Lufthansa Industry Solutions
GmbH & Co. KG
Schützenwall 1
22844 Norderstedt
Deutschland
www.lufthansa-industry-solutions.com



Wayne Ariola ist Chief Marketing Officer bei Tricentis.

Das aktuelle Stichwort...

Von Wayne Ariola, Tricentis

S/4-Hana-Anwendungspakete testen: Agile und in der Cloud

Wie sich in den kommenden zwei Jahren das Testen von SAP S/4 und Hana, Agile und in der Cloud, ändern wird – ein Ausblick: Tricentis hat kürzlich 848 SAP-Projektleitern drei Fragen gestellt, deren Antworten in Folge kurz skizziert werden.

„Was sind in Ihrem Unternehmen die drei wichtigsten SAP-Initiativen?“ S/4 ist klar die wichtigste Initiative, gefolgt von der Einführung von agilen Arbeitsweisen für SAP-Projekte und der Verlagerung von SAP-Workloads in die Cloud.

„Wo liegen nach Ihrer Einschätzung die größten Herausforderungen für Softwaretests in SAP-Umgebungen?“

Auch hier zeigte sich ein klares Bild. Bei der Frage nach den wichtigsten Herausforderungen in den nächsten zwei Jahren wurden am häufigsten End-to-End-Tests für SAP-Anwendungen und andere Systeme genannt, gefolgt von S/4-Tests und dem Wechsel von manuellen zu automatisierten Tests. Diese Themen sind eng miteinander verbunden. Wenn Unternehmen zu S/4 wechseln, verbinden sie es mit allen Anwendungen, Geräten und Benutzern, die an Transaktionen beteiligt sind. Dies hat deutliche Auswirkungen auf die Testgeschwindigkeit und den Testumfang.

Befragte, die bereits zu S/4 migriert sind, sahen weiterhin End-to-End-Tests und Testautomatisierung als die beiden wichtigsten Herausforderungen an. Die Migration von veralteten Testtools wird wichtiger, dieses Thema steigt in der

Priorität von Platz sechs auf Platz drei. Nach der Migration zu S/4 wird schnell klar, dass veraltete Testtools nicht für die neuen, miteinander verbundenen und sich schnell verändernden Umgebungen geeignet sind.

„Wie schätzen Sie generell die Entwicklung der Testautomatisierung für SAP ein?“

Beeindruckende 76 Prozent der Befragten waren der Ansicht, dass das Thema der Testautomatisierung immer wichtiger wird. Und 88 Prozent glaubten, dass die Automatisierung in den nächsten zwei Jahren weiterhin Priorität hat oder noch mehr an Bedeutung gewinnen wird.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass bei den Teilnehmern der Umfrage die Migration zu S/4 oberste Priorität hat. Dies war zu erwarten, da SAP die ECC-Software ab 2025 nicht mehr unterstützt. Wir haben außerdem herausgefunden, dass ein schneller Wechsel zu S/4 vor allem dadurch begünstigt wird, dass Vorstände sich auf die digitale Transformation konzentrieren und S/4 als Kernstück des „intelligenten Unternehmens“ ansehen.

Unternehmen, die zu S/4 wechseln, bewerten S/4 als die Plattform für die digitale Transformation. Ihr Ziel ist es, alle an ihren Geschäftsprozessen beteiligten Anwendungen, Geräte und Benutzer systemübergreifend miteinander zu vernetzen. Die Entscheidung, SAP als Plattform für die digitale Transformati-

on zu nutzen, beinhaltet vier verschiedene Transformationen:

Erstens das generelle Bekenntnis zur digitalen Transformation auf Basis von S/4 und Hana.

Zweitens die Einführung und die Skalierung agiler Prozesse, um sich als digitales Unternehmen auf die schnellen, iterativen Änderungen der SAP-Plattform und die Wartung des digitalen Unternehmens vorzubereiten (und mit ihnen Schritt zu halten).

Drittens die Rationalisierung der bestehenden Geschäftsprozesse für die neue Plattform. Die meisten Unternehmen haben Jahre damit verbracht, ihre SAP-Instanzen durch Modifikation von Abap-Code anzupassen. Je mehr Anpassungen Sie in S/4 vornehmen, desto schwieriger wird es, die gewünschte Änderungsgeschwindigkeit zu erreichen. Dies verlangsamt Ihre Upgrades und behindert letztendlich die digitale Transformation. Um den Prozess zu beschleunigen, müssen die benutzerdefinierten Prozesse überarbeitet werden, um sich näher an der SAP-Standardimplementierung zu bewegen

Viertens die Migration in die Cloud. SAP hat für S/4 nicht nur die Transaktionen beschleunigt, sondern auch die Kernanwendungen wesentlich kompakter gestaltet, sodass Sie diese Arbeitslast einfacher in die Cloud eines Drittanbieters verlagern können.

www.tricentis.com



@e3magazin



2019 DOAG

Konferenz + Ausstellung

19. - 22. November in Nürnberg

PROGRAMM
ONLINE

2019.doag.org





Danke, SAP! Da wären noch ein paar Fragen . . .

Nach über 25 Jahren SAP ERP/ECC ist es Zeit, einmal Danke zu sagen. Der Erfolg von SAP ist auch der Erfolg der SAP-Community. Der ERP-Anbieter hat vieles richtig gemacht. Kein Grund, nicht auch in Zukunft eine Frage zu stellen.

Von Guido Schneider, Aspera



Guido Schneider,
Senior Product
Management Advisor
bei Aspera.

Schätzungen zufolge erzielte die SAP-Community im Jahr 2018 rund 300 Milliarden US-Dollar Umsatz. Dadurch sind viele Organisationen und Berater in den vergangenen Jahren zu Wohlstand gekommen. Aus diesem Grund möchte ich mich – auch im Namen der über 18.000 offiziellen Partner – bei SAP bedanken. Nicht nur Aktionäre, Gründer und Mitarbeiter, sondern vor allem das Partnernetz profitieren von einer gesunden und stabilen SAP.

SAP entwickelt gute Lösungen. So bauen Kunden der SAP beispielsweise über 95.000 Autos täglich oder stellen 82 Prozent aller weltweit produzierten medizinischen Geräte her. Die Lösungen haben ihren Preis. SAP-Software ist nicht günstig. Wie jeder andere Urheber hat auch SAP das Recht, sich geistiges Eigentum angemessen bezahlen zu lassen. Urheberrecht, §11 Allgemeines, zweiter Satz: „Es dient zugleich der Sicherung einer angemessenen Vergütung für die Nutzung des Werkes.“ Die Frage ist nur, was unter „angemessener Vergütung“ verstanden wird. Doppelte Lizenzierung gehört eindeutig nicht dazu.

NetWeaver OpenHub: Nach dem Erwerb von Business Warehouse (BW) verlangt SAP eine zusätzliche Gebühr für den Datenexport, wenn die Daten in einem Non-SAP-Analyse-Tool weiter betrachtet werden. SAP erklärt diese zusätzliche Forderung damit, dass ihr geistiges Eigentum in der Datenstruktur liege, die „indirekt genutzt“ werde. Der Begriff der „Nutzung“ wird von SAP nicht nur „großzügig“ interpretiert, sondern auch nicht in allen Fällen im Einklang mit dem Urhebergesetz (zum Beispiel §69c) angewendet.

Der Listenpreis für NetWeaver OpenHub liegt bei 250.000 Euro. Auch wenn wahrscheinlich die wenigen diesen Preis bezahlt haben, so haben sie vermutlich aber auch keinen zusätzlichen Mehrwert von SAP bekommen. Anmerkung: Es gibt auch SAP OpenHub for S/4 Hana, das heißt, auch in Zukunft möchte SAP an dieser zusätzlichen Gebühr festhalten. Warum muss SAP diese Gebühr erheben? Wurde mit dem Erwerb der BW-Lizenz die Nutzung der Software, einschließlich der uneingeschränkten Nutzung der Daten, nicht schon angemessen vergütet?



Indirekte Nutzung: Als ERP Central Component (ECC) auf den Markt kam, war von indirekter Nutzung noch keine Rede. Auch in den AGBs und der Preis- und Konditionenliste (PKL) konnte man dazu nichts finden.

Zusätzliche SAP-Lizenzen für die Partnerlösungen mussten – von einigen Ausnahmen abgesehen – von 1993 bis 2014 nicht an SAP gezahlt werden. Allerdings stand seit etwa 2011 in den AGBs, dass der direkte und der indirekte Zugriff lizenpflichtig sind. In der PKL stand davon nichts. Heute findet man dazu in der PKL den sogenannten „SAP Platform User“, der berechtigt ist, über Schnittstellen auf die SAP-Software zuzugreifen und diese zu nutzen.

Konkretes Beispiel: Ein Automobil-Hersteller setzt SAP-Software ein und ist ausreichend lizenziert. Ein Zulieferer setzt ebenfalls SAP ein und ist ebenfalls ausreichend lizenziert. Beide beschließen, ihre SAP-Systeme zu verbinden und Daten auszutauschen. Nach dem neuen Preismodell „Digital Access“ müsste jetzt derjenige, bei dem Belege im SAP-System erzeugt werden, diese zusätzlich lizenziert. Nach dem alten Preismodell müsste für jeden Benutzer die SAP-Platform-User-Lizenz zusätzlich erworben werden. Liegt hier nicht eine Art doppelte Lizenzierung vor?

Genauso wenig wurde den Kunden damals erklärt, dass sie neben den SAP-Developer-Lizenzen zusätzliche Lizenzen für die Nutzung des selbst entwickelten Codes bezahlen sollten.

„SAP NetWeaver Foundation for Third Party Applications“ heißt die Lizenz, welche Kunden kaufen sollen, wenn der Code auf Informationen in den SAP-Tabellen zugreift. Das soll das Recht einräumen, zusätzlich zum Runtime-Nutzungsrecht der NetWeaver Foundation auch Non-SAP-Applikationen auf der NetWeaver-Runtime-Umgebung laufen zu lassen. Der Kunde soll also neben dem erworbenen Runtime-Nutzungsrecht und der SAP-Developer-Lizenz noch zusätzlich für deren Nutzung bezahlen. Wäre es nicht „angemessen“, wenn SAP-Bestandskunden nur einmal für die Nutzung der Runtime-Umgebung zahlen? Danke, liebe SAP, für alles! Aber wir finden: Wer einmal zahlt, zahlt genug.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 69

Aspera USU



Drei von zehn Bundesbürgern sagen: E-Sport ist Sport

Red Bull schlägt SAP

Das Dota-2-Team von Red Bull hat bei der Weltmeisterschaft 2019 in Schanghai das Team von SAP geschlagen – aber der Sieg bleibt in der Familie, weil doch Red Bull einer der wichtigsten SAP-Bestandskunden ist. Und es ist ja nur ein Spiel.

Der E-Sport mit seiner rasanten Entwicklungsgeschwindigkeit ist für SAP hochinteressant. Er bietet SAP eine Vielzahl an Möglichkeiten und Ansatzpunkten, um die Techniken wie die Hana-Plattform zu integrieren und so den Sport aktiv weiterzuentwickeln. Ob E-Sport ein richtiger Sport wie etwa Fußball, Ringen oder Wellenreiten ist, ist in Deutschland umstritten. Und auch die Bundesbürger sind gespalten: So meinen 31 Prozent der Befragten in einer repräsentativen Studie im Auftrag des Digitalverbands Bitkom, dass E-Sport eine richtige Sportart sei. 65 Prozent sind nicht dieser Auffassung. 2018 lag der Zustimmungswert noch bei 29 Prozent, 2017 bei 23 Prozent.

Das Sponsoring des Dota-2-Teams Liquid ist die erste Kooperation von SAP mit einer professionellen E-Sport-Organisation. Durch E-Sport eröffnet sich SAP eine sehr interessante Zielgruppe: die „Digital Natives.“ Sie sind technikaffin, weltoffen, engagiert und gut ausgebildet.

Die Nachfrage nach aussagekräftigen Daten und Analysesoftware ist groß. Funktionen für das Performance-Coaching, hilfreiche Einblicke für Fans, Scouting und Talentmanagement für die Teams – all dies ist gefragt. Des Weiteren haben Spiele-Publisher, Veranstalter und Liga-Organisatoren spezielle Anforderungen und Bedürfnisse. Ziel von SAP ist es, mit allen Interessengruppen zusammenzuarbeiten, Teil des Ökosystems zu werden und dieser wach-



Der Dota-2-Esports-Showcase von SAP auf der Gamescom 2019 in Köln: Wie begeistert man Digital Natives für die Hana-Plattform und die SCP? Über ein Dota-2-API lassen sich die Daten aus dem Online-Spiel direkt in Hana auswerten – E-Sports-Wissen in Echtzeit.

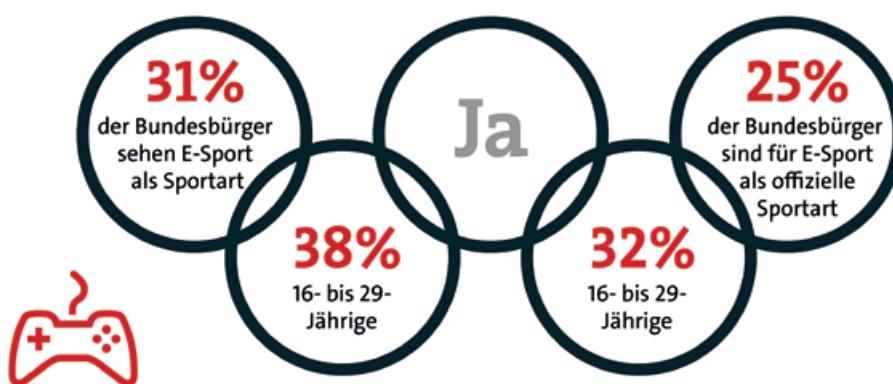
senden Community zusätzlichen Nutzen zu bieten. „Mit E-Sport-Events werden mittlerweile rund um den Globus große Hallen gefüllt und hohe Millionenumsätze erzielt. Die gesamte Branche ist nicht nur immer stärker gewachsen, sondern hat sich auch zunehmend professionalisiert“, sagte Bitkom-Präsident Olaf May zu Beginn der Gamescom dieses Jahr in Köln, der weltweit größten Messe für Computer- und Videospiele. Der erstmals auf der Gamescom präsentierte SAP Esports Showcase macht Dota 2 für alle Besucher aufvöl-

lig neue Art erlebbar. In einem interaktiven 3D-Modell werden Spielszenarien auf eine abstrahierte Dota-2-Karte projiziert. Hier können Besucher zusätzliche Informationen zu den Eigenschaften der aktuellen Dota-2-Spieler von Team Liquid abrufen sowie einzelne Szenen als Highlight Plays anschauen oder ein ganzes Spiel verfolgen und analysieren.

Ein wesentlicher Zweck der Datenanalyse im E-Sport besteht in der Beobachtung und Auswertung von Spielzügen und Taktiken. Der SAP Esports Showcase schlägt damit die Brücke zwischen Gaming und Business, indem er demonstriert, wie Daten nicht nur zur Professionalisierung des E-Sports, sondern auch zu einer intelligenten Unternehmensführung beitragen.

Die technische Grundlage für den Showcase bilden die Plattform Hana und die SAP Cloud Platform (SCP), die auch einen integralen Bestandteil der von SAP für E-Sport-Szenarien entwickelten Analysesoftware darstellen. Unter anderem präsentiert der Esports Showcase eine Demoversion der von SAP gemeinsam mit dem Team Liquid entwickelten Analysewerkzeuge zur Leistungs-, Trainings- und Wettkampfoptimierung. (pmf)

Jeder Dritte sagt: E-Sport ist Sport



Ist E-Sport Ihrem Verständnis nach eine Sportart? Sollte E-Sport Ihrer Meinung nach in Deutschland offiziell als Sportart anerkannt werden? 1224 Personen ab 16 Jahren in Deutschland.
Quelle: Bitkom Research.

de.dota2.com



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

Geld regiert die Welt

Es ist eine logische Kombination: CFO und CIO. Aber selbst an unserem SAP-Stammtisch konnte ich keine erfolgreichen Beispiele für dieses C-Team finden. Somit begab ich mich gemeinsam mit unserem CFO zu einem Finanzkongress.

Warum nur? Theoretisch ist die Sachlage schnell evaluiert: Der CFO ist nicht länger das letzte Glied einer Supply Chain, wenn es gilt, die Rechnung zu verbuchen, Bankdaten abzugleichen etc., sondern er muss Teil des Kerngeschäfts und bereits am Beginn eingebunden sein. Der von uns beiden besuchte Kongress hatte „The Future of Payments“ und den Wertbeitrag des Treasurys zum Thema – ich lernte viel!

Auch jetzt geht es wieder um die Digitalisierung, weswegen der CFO und der CIO anreisen. Die Disruption basiert auf der Vernetzung von Technik und Prozessen. Dort, wo der CFO den Workflow standardisieren kann, um eine durchgängige und automatisierte Verarbeitung zu erzielen, kann der CIO mit Algorithmen und Datenintegration das Gerüst dafür schaffen.

Leichter gesagt als getan – ich lernte viel auf diesem Kongress: Die alten R/3-Module FI, AM und CO sind seit Jahrzehnten gesetzt. Was ich nicht wusste, ist, dass zahlreiche FI- und CO-Funktionen von SAP schlüssig ausgebündet wurden. Die Bereiche Treasury, Cash- und Liquiditäts-Management, Risiko-Management, Controlling, Finanz- und Rechnungswesen, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung sind naturgemäß bei SAP bekannt, aber teilweise nicht in der Tiefe abgebildet, wie ein CFO es sich wünscht. Somit fanden sich SAP-Partner mit Add-ons auf dem Kongress, die ich so nicht auf dem Radar hatte.

Mein CFO erklärte mir, dass Simple Finance eine gute Sache ist und mit dem SAP-Modul Treasury und Risk Management (TRM) ein hinlänglich gutes Treasury-Management-System aufgebaut werden kann, aber besser geht es mit den einschlägigen Add-ons. Der echte Mehrwert würde sich seiner Aussage gemäß aber aus der Kombination von S/4-Hana-Technik und Add-ons ergeben – weswegen er auch sehr gerne meine Reisekosten auf seine Kostenstelle verbuchen lässt.

In den Vorträgen wurde dann auch schnell klar, wohin die Reise gehen soll: Prozesseffizienz. Die CFOs erwarten sich von der Digitalisierung im Treasury mehr Prozesseffizienz und Sicherheit. Ersteres

erschien mir aus CIO-Sicht logisch, Zweiteres hat mich elektrisiert. Ich dachte, dass wir mit unseren Abwehrmaßnahmen und Security-Bemühungen ausreichend gegen Attacken geschützt sind. Aber Cyber-Security im Finanzbereich ist ein wesentlich breiteres Feld als nur die technische Abwehrbereitschaft, siehe Social Engineering. Ich denke, hier müssen auch wir noch nachrüsten!

Von der Digitalisierung erwarten sich die CFOs weniger eine Kostensenkung und auch keine Verbesserung der Entscheidungsqualität. Auch hier hatte ich wieder eine geteilte Meinung: Ja, wir waren fleißig in den vergangenen Jahren und SAP hat mit Simple Finance einen guten Job gemacht, sodass weitere Kostensenkungen im operativen Betrieb kaum mehr möglich sind. Bezüglich einer Verbesserung der Entscheidungsqualität bin ich als begeisterter KI-Fan anderer Meinung. Ich denke, dass mit Machine und Deep Learning hier noch lange nicht das Ende der Fahnenstange erreicht ist.

Ein Kollege von Microsoft hat mir vor einigen Wochen gezeigt, was möglich ist, wenn man SAP Simple Finance und Microsoft Machine Learning aus der Azure-Cloud verbindet. Die Planungs- und Vorher sagegenauigkeit übertrifft bei Microsoft alles, was ich bisher in reinen SAP-Systemen gesehen habe. Die Funktionen aus Hana-PAL sind beachtenswert, aber diese Library kommt nicht an die KI von Microsoft heran.

Was ich von unserem gemeinsamen Betriebsausflug mitnehme: Vielerorts begreifen die SAP-Bestandskunden den Umstieg auf das neue S/4 als Chance, Systeme stärker zu integrieren. Insofern stellt sich auch die Systemfrage neu. Dies kann die Chance sein, die Treasury-Prozesse mit einer neuen oder optimierten Systemlösung effizienter zu gestalten. Es gibt für Simple Finance, Treasury etc. mehr SAP-Partner als vermutet. Gemeinsam mit unserem CFO werde ich nun ganzheitlich die Prozesse begleiten: vom Web-Shop mit der Kreditprüfung und Kreditversicherung bis hin zur Bankenkommunikation, Gebührenverwaltung und Kontrolle.

noname@e-3.de



Das E-3 Magazin

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

**Wir waren zwar nicht die Ersten
auf dem Mond,
dafür sind wir die Ersten,
die unabhängig
über SAP® berichten.**





Mario Zillmann *

Künstliche Intelligenz – Utopie oder reale Fiktion?

Künstliche Intelligenz ist – zumindest in Deutschland und Europa – immer noch ein Hype, wobei sich nahezu alle großen Konzerne damit beschäftigen, wie KI ihre Geschäftsmodelle verbessern könnte. Allerdings gibt es einige – wenn auch wenige – Vorreiter, die KI schon sehr wertschöpfend einsetzen.

Von Mario Zillmann, Lünendonk

Einige Direktversicherungen setzen KI-basierte Chatbots in ihrer Kundenservicekommunikation ein, die durch Machine Learning immer besser werden. Große Industrieunternehmen wie Bosch und Siemens sowie die großen Energieversorger sind im Bereich Predictive Maintenance und Field Services schon sehr weit, ebenso wie einige Finanzdienstleister, die Robo Advisors als Alternative zu konventionellen Geldanlageformen entwickelt haben.

In Gesprächen mit Softwareanbietern, Beratungs- und IT-Dienstleistern und Anwendern wird immer wieder deutlich, dass zwar sehr viel mit KI-Technologien experimentiert, aber aus unterschiedlichen Gründen noch wenig produktive Anwendungen eingeführt wurden. Die aktuelle Lünendonk-Studie „Der Markt für IT-Beratung und IT-Service in Deutschland“ zeigt jedoch, dass bereits bei 48 Prozent der befragten IT-Dienstleister KI-Projekte einen nennenswerten Teil der Projekte ausmachen – Tendenz steigend.

Dennoch gibt es immer noch eine ganze Reihe an Faktoren, die KI-Projekte häufig erschweren: Mangel an KI-Experten und Data Scientists; veraltete IT-Landschaft und darauf aufbauend eine schlechte Datenqualität in den Unternehmen; das Topmanagement sieht nicht die Chancen und Potenziale von KI; Unternehmenskultur und Mentalität der Mitarbeiter und Führungskräfte sind nicht auf Innovationen ausgerichtet.

Trotz der Hindernisse beschäftigen die Möglichkeiten von künstlicher Intelligenz die meisten Unternehmen, entweder verbunden mit der Chance, neue Wettbewerbsvorteile aufzubauen, oder mit der

Sorge, technologisch ins Hintertreffen zu geraten. Insgesamt liegen der Standort Deutschland sowie Europa im Vergleich zu China und den USA sehr weit zurück. Zum Vergleich: Während die Bundesregierung zur Förderung von KI bis zum Jahr 2025 insgesamt drei Milliarden Euro investieren möchte, gibt allein die Verwaltung Schanghais 15 Milliarden Dollar für KI-Projekte aus. Hinzu kommen in Deutschland allerdings noch Investitionen der Unternehmen selbst. So plant beispielsweise Bosch, 35 Millionen Euro in den Aufbau eines weiteren AI Campus in Tübingen zu stecken. Insgesamt investiert der Konzern bis 2021 rund 300 Millionen Euro in KI-Technologien.

Eine aktuelle Lünendonk-Studie hat sich Mitte des Jahres 2019 mit dem Status quo und der Zukunft von künstlicher Intelligenz in großen deutschen Unternehmen befasst. Dazu wurden 33 persönliche und telefonische Interviews mit KI-Verantwortlichen durch Jonas Lünendonk persönlich durchgeführt. Die Ergebnisse der Interviews überraschten vor dem Hintergrund des großen KI-Hypes etwas. Nur wenige Unternehmen verfügen laut Studie über eine bereichsübergreifende KI-Definition, um den wirtschaftlichen Erfolg ihrer Marktaktivitäten sicherzustellen beziehungsweise auszubauen. Ausnahmen fanden sich in der Automobilindustrie, im Handel und in der Energiewirtschaft. Die meisten Unternehmen experimentieren mit KI allenfalls isoliert in peripheren Bereichen. Dafür gibt es viele Gründe, die von der kritischen Datenverfügbarkeit und -qualität über fehlende Systemvoraussetzungen und Schnittstellen bis hin zur Sorge der Beschäftigten über die Zu-

kunft ihrer Arbeitsplätze reichen. Darüber hinaus ist die Datenverfügbarkeit auch durch rechtliche Hürden limitiert, jedoch sind diese für KI-Projekte essenziell. Wieder andere vermögen das Potenzial künstlicher Intelligenz noch gar nicht richtig einzuschätzen.

Der weitaus größte Teil der KI-Verantwortlichen in Großunternehmen und Konzernen (81 Prozent) ist davon überzeugt, dass künstliche Intelligenz in ihrer Branche zu disruptiven Veränderungen führen wird.

KI geht nicht ohne den Menschen

Bezüglich der Wertschöpfung von KI sind sich die meisten befragten Führungskräfte einig: Beim Einsatz künstlicher Intelligenz soll der Mensch das letzte Wort haben. Nur die wenigsten befragten Unternehmen (sechs Prozent) können sich einen vollautonomen Einsatz ohne Supervision durch den Menschen vorstellen. „Wir wollen keine vollautonomen Anwendungen, da wir auf den Menschen vertrauen“, so die einhellige Meinung der Befragten. Allenfalls bei Prozessen wie dem automatischen Ausspielen von Werbung auf Webseiten, automatischen Produktvorschlägen oder ähnlich unkritischen Aufgaben, die ein großes Volumen aufweisen, hält ein Teil der Befragten vollautonome Lösungen für sinnvoll und richtig.

Unter der Prämisse „Human in the loop“ setzen Unternehmen künstliche Intelligenz zur Unterstützung der Mitarbeiter und Kunden im Alltag ein. So unterstützt KI beispielsweise die Entwicklungsabteilung bei der Verifizierung und beim Test von Kons-

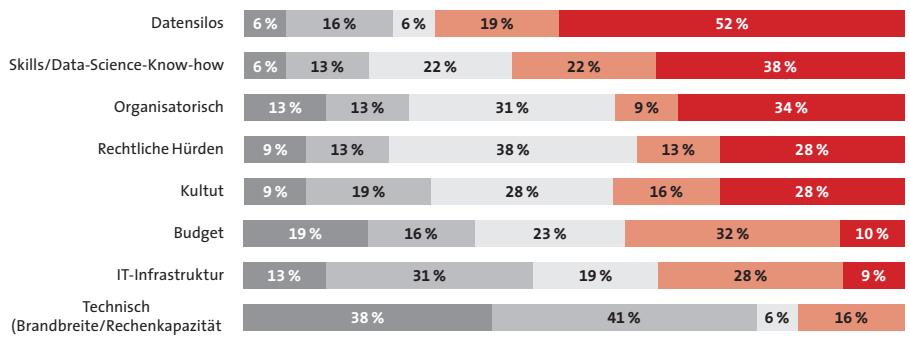
* Mario Zillmann ist Partner bei Lünendonk und Experte in den Themen Management- und IT-Beratung sowie Outsourcing. Als Analyst und Berater beobachtet er seit sieben Jahren den ITK-Markt und betreut die seit Jahrzehnten als Marktbarometer geltenden Lünendonk-Listen und -Studien zu IT-Beratung und IT-Service,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

truktionen oder die Qualitätsabteilung mittels Bilderkennung beim Erkennen von Produktfehlern. Aber auch im Backoffice soll KI mehr und mehr zum Einsatz kommen. Auch an dieser Stelle der Gespräche wurde stets deutlich, dass KI nicht dazu führen soll, Beschäftigte freizusetzen und Personalkosten zu sparen. Das Ziel von KI-Werkzeugen ist vielmehr, monotone und zeitraubende Aufgaben der Maschine zu überlassen und individuelle Fragestellungen durch den Mitarbeiter bearbeiten zu lassen.

Hürden für den Einsatz von KI

Ein großer Teil der Manager ist zwar davon überzeugt, dass künstliche Intelligenz ein wirklicher Game Changer sein wird, und traut KI großes Veränderungspotenzial in ihrem Unternehmen zu. Allerdings ist klar festzustellen, dass die untersuchten Unternehmen KI-Methoden derzeit hauptsächlich bei Einzelprojekten in Randbereichen oder vereinzelten Wertschöpfungsschritten anwenden und nicht flächendeckend im Gesamtunternehmen ausrollen. Dieser Grass-Root-Ansatz macht jedoch durchaus Sinn, da Unternehmen Erfahrungen in diesem neuen Themenkomplex sammeln müssen und viele Unternehmen nach dem Trial-and-Error-Prinzip vorgehen. Dies wird durch eine weitere zentrale Aussage der Lünen-donk-Studie gestützt. Demnach schwanken die Ergebnisse der verschiedenen Data-Science-Projekte im Unternehmen sehr stark. Grund hierfür ist, dass oftmals zu Beginn eines KI-Projekts nicht klar ist, ob die Ideen der Fach- oder Innovationsbereiche überhaupt umsetzbar sind, weil beispielweise die Daten nicht verfügbar sind oder deren Menge und Struktur unklar ist. Aus diesem Grund setzen nahezu alle befragten Abteilungen bei der Entwicklung von KI-Projek-

Datensilos, verfügbares Wissen und organisatorische Hürden sind Hauptprobleme



Wie beurteilen Sie aktuell den Einsatz von KI in Ihrem Unternehmen? Skala von 1 = „keine Herausforderung“ bis 5 = „sehr große Herausforderung“. n = 31 (geschlossene Frage); Ergebnis-Workshop zur KI-Studie 2019.

ten auf eine agile Vorgehensweise (81 Prozent) und MVPs. Durch die kurzen Iterations- und Feedback-Schleifen kann somit schnell sichergestellt werden, dass der Aufwand für Proofs of Concept überschaubar bleibt.

Ein häufiger Show Stopper für KI-Projekte ist jedoch die fehlende Datengrundlage und die schlechte Datenqualität. Problematisch ist, dass kein unternehmensweites Verständnis darüber besteht, was unter künstlicher Intelligenz zu verstehen ist.

Investitionen in KI

Die Investitionsbereitschaft in KI-Projekte und -Produkte ist sehr unterschiedlich ausgeprägt und hängt vor allem von der Größe der befragten Unternehmen ab. Große Budgets mit deutlich über 50 Millionen Euro waren nur in der Automobilindustrie auszumachen, da hier das Thema autonomes Fahren als zentral angesehen wird. In fast allen anderen Branchen lagen die Budgets deutlich unter zehn Millionen Euro. Vor dem Hintergrund der starken Präsenz in den Medien

und der Öffentlichkeit hat dieses Ergebnis durchaus überrascht, da damit gerechnet wurde, dass bereits in größerem Umfang investiert wird. 2018 hat nur ein Drittel der Unternehmen mehr als zwei Millionen Euro in KI-Projekte und -Produkte investiert. Die Tendenz im laufenden Jahr (2019) ist klar. So sollen die Investitionen deutlich steigen. Jedes zweite Unternehmen plant, im aktuellen Jahr mehr als zwei Millionen Euro in KI-Projekte zu investieren. Eine Steigerung der Ausgaben für Forschung & Entwicklung rund um KI ist aus Analystenperspektive auch nur zu empfehlen, da sich vor allem China und die USA einen harten Wettbewerb um den ersten Platz als KI-Nation liefern. Deutschland als führende Exportnation und größte EU-Volkswirtschaft muss in Sachen KI-Investitionen und KI-Reifegrad einfach besser werden, um bei digitalen Geschäftsmodellen in Bereichen wie IoT, Industrie 4.0 oder autonomes Fahren nicht noch stärker ins Hintertreffen zu geraten.

www.luenendonk.de

leogistics[®]
Optimizing your Supply Chain

DIE RICHTIGEN INSTRUMENTE FÜR EIN OPTIMIERTES TRANSPORTMANAGEMENT

Wir beraten Sie umfassend zur Implementierung ganzheitlicher Transportstrategien und unterstützen Sie bei der Entwicklung von intelligent gesteuerten Logistikprozessen.

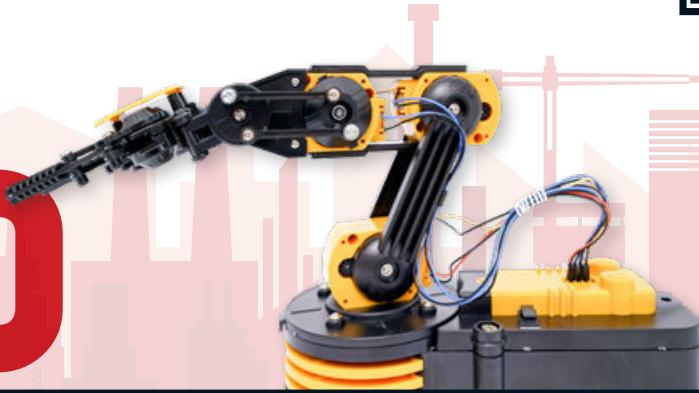
WEBINAR | 16.10.2019 | „SAP TRANSPORTATION MANAGEMENT IN S/4 HANA“

VORTRAG | 05.11.2019 | SAP INFOTAG LAGER- & TRANSPORTMANAGEMENT „Netzwerk-Kompetenz mit SAP TM“ (Partnervortrag mit der MIGROS)

VORTRAG | 26.11.2019 | TEAMLogistikforum „Slot Management und Echtzeit Track und Trace“



4.0



© science photo, Izabel I, Shutterstock.com

Mass Customization dank digitaler Zwillinge

Die Welt dreht sich schneller, ist digitaler und vernetzter. Die Produktzyklen werden dabei immer kürzer. Mit Industrie 4.0 verbinden Verbraucher die schnelle und verlässliche Verfügbarkeit immer individuellerer Produkte. Wie geht das genau?

Von Leo Bartevyan, Cenit



Leo Bartevyan,
IT Systems Engineer
und Senior Account
Manager, Digital
Factory Solutions, Cenit.

Industrie 4.0 ist der zentrale Begriff für den Digital Tsunami, der auf Industrie und Handel zukommt. Die Kolumne setzt sich mit den aktuellen Entwicklungen, Trends und Strategien des industriellen IoT auseinander.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 70.

cenit



Mass Customization ist die Symbiose zwischen hochgradig personalisierten Produkten einerseits – und den Qualitäts- und Produktionsvorteilen der Serienproduktion andererseits. Je kleiner die Losgrößen und je komplexer die Aufgaben, desto unentbehrlicher werden leistungsstarke Automatismen. Die Zeitstränge „Time to Market“ und „Time to Customer“, also die Spanne zwischen der individuellen Bestellung und der Lieferung, kreuzen sich auf der Fertigungsebene in der tatsächlichen Produktion.

ERP, E-Commerce und moderne Konfiguratoren haben die Abläufe in der Auftragsverwaltung bereits erheblich beschleunigt. Onlinehandel und Retail-Markt zeigen deutlich, wie eine optimierte Supply Chain ein komplettes Marktsegment disruptiv verändern kann.

Da die realen Prozesse bisher nicht so schnell und elegant beschleunigt werden konnten wie der digitale Handel, hinken die Fortschritte bei Konstruktion und realer Fertigung noch beträchtlich hinterher. Sprich: Hier schlummert außergewöhnliches Potenzial!

Die Konstruktion hat bei neuen Bauteilen traditionell Funktion und Design im Fokus. Selten werden auch Betrachtungen zur Produzierbarkeit von Anfang an konsequent mit durchdacht. Dabei lauern hier die schlimmsten Zeitkiller. Wie oft wird der Shop Floor mit existenziellen Fragen alleingelassen, beispielsweise wie sich die Baugruppe in die Maschine einlegen lässt oder wie man die Bohrlöcher vernünftig mit einem Winkelbohrkopf erreichen kann? Resultierende Rückmeldungen und Feedbackschleifen kosten Zeit und Ressourcen.

Für Mass Customization muss der Prozess aus flexiblen und iterativen Regelkreisen bestehen. Ohne eine intelligente Aufteilung der einzelnen Prozessschritte und einen kontinuierlichen Datenrückfluss über alle Fertigungsebenen hinweg geht es nicht. Effizientes Datenmanagement, sodass jeder Prozess genau die Daten erhält, die er braucht, ist essenziell. Will man „Time to Market“ verkürzen, setzt man hier an. Als tragfähiges Konzept haben sich digitale Zwillinge von Anlagen, mit SAP-Integration und Ankopplung zu CAD-Systemen, bewährt. Ein neues Produkt

wird entworfen, simuliert und zunächst mit allen Details virtuell produziert. Der Programmcode für die Roboter und Maschinen wird digital aus den CAD-Daten generiert, auf die virtuellen Steuerungen geladen und dort validiert (Software-in-the-Loop). Die realitätsgetreue Abbildung spiegelt Probleme und Änderungen exakt wider – nur deutlich schneller und ohne Unterbrechung der laufenden Produktion. Jede Änderung und jede neue Variante wird erst virtuell am digitalen Zwilling getestet. Dann koppelt man die reale Anlage an den digitalen Zwilling an (Hardware-in-the-Loop) und spielt die neuen Programme direkt auf die Maschinen und Roboter der Prozesskette ein.

Der Trend zu immer stärker individualisierten Produkten führt zu steigenden Produktvarianten bei gleichzeitig sinkenden Stückzahlen. Der Einsatz von roboterbasierten Anwendungen wird daher kontinuierlich zunehmen und insbesondere kleine Losgrößen bis zur Einzelstückfertigung erfassen. In einer durchgängig digitalen Produktion spielt es keine Rolle mehr, ob bei einem Prozess Material gedruckt, getrennt, gefügt oder transportiert wird. Genauso, wie es keinen Unterschied mehr macht, ob dieser Prozessschritt von einer Maschine oder einem Roboter ausgeführt wird.

Bei der additiven Fertigung, also dem industriellen 3D-Druck, können verschiedene digitale Zwillinge wertvolle Dienste leisten. Bionischer Aufbau und sogenannte Lattice-Gitterstrukturen ermöglichen ein völlig neues Produktdesign. Das Ergebnis sind Bauteile, die extrem leicht und hochbelastbar sind.

Hybride Fertigung bedeutet, im Zusammenhang mit metallischem 3D-Druck, die integrative Kombination von additiven und subtraktiven Fertigungsverfahren. Die gedruckten Teile werden anschließend mechanisch bearbeitet und veredelt, beispielsweise durch Fräsen, Gewindebohren oder Polieren. Man integriert dabei in der Regel sehr heterogene Daten- und Anlagentechnik. Der hybride Ansatz ist die sinnvolle Ergänzung der Vorteile beider Verfahren, bei gleichzeitiger Kompensation der jeweiligen Nachteile.

SAP-Servicenote 1648480 – Maintenance for SAP Business Suite 7

Das Ende von SoH

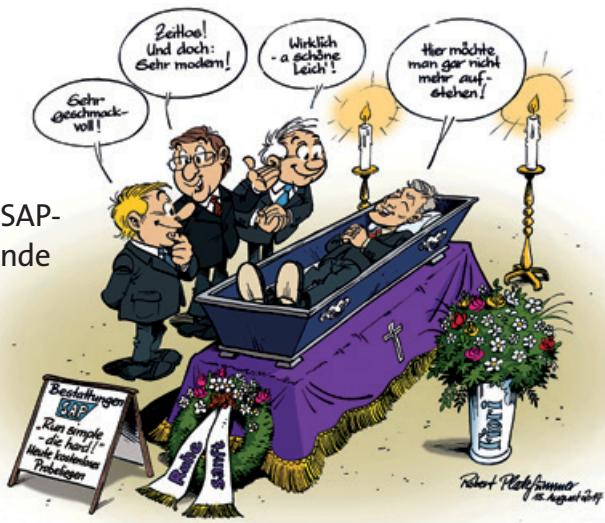
Völlig aus dem Nichts überraschte die SAP-Note 1648480 die SAP-Bestandskunden. Kernaussage dieser Note ist das Wartungsende der Abap- und Java-Stacks des NetWeaver 7.5. Was nun?

Aufgrund der aktuellen SAP-Servicenote kann es ab 2025 keine Business Suite auf Hana, also SoH, geben! In der SAP-Servicenote 1648480 (das PDF-Dokument liegt dem E-3 Magazin vor) wird das Support-Ende für den Abap-Stack des NetWeaver 7.5 mit 2025 angegeben. Für den Java-Stack des NW 7.5 folgt das Ende schon 2024.

Die schlechte Nachricht: Die SAP Business Suite 7 braucht als „Run-Time-System“ naturgemäß NetWeaver. Die gute Nachricht: In der SAP-Servicenote wird lediglich das uns heute bekannte System abgekündigt. Eventuell führt SAP den NetWeaver-Abap-Stack mit erhöhter Pflegegebühr weiter oder es gibt eine „extended Maintenance“. Das Maintenance-Ende des NetWeaver 7.5 bezieht sich vorerst nur auf die Pflege mit der 18-Prozent-Gebühr. Viel-

leicht erhöht SAP die Pflegegebühr auf 25 Prozent und lässt den NetWeaver 7.5 am Leben. Auch für das Java von Oracle könnte es Alternativen geben und damit auch Ersatz für den NetWeaver-Oracle-Java-Stack. Wir fragten auf dem Jahreskongress in Nürnberg den DSAG-Chef Marco Lenck, ob die Mitglieder ausreichend über das Wartungsende informiert sind? Was jedoch sicher nicht funktionieren kann, ist die Aussage von DSAG-Chef Marco Lenck: „Auch nach 2025 wird die Business Suite mit NetWeaver 7.5 weiterlaufen.“

Technisch gesehen hat Lenck natürlich recht, weil sich am 1. Januar 2025 der essenzielle NetWeaver 7.5 nicht in Luft auflösen wird. Was Marco Lenck aber übersieht: Für



den SAP-Bestandskunden ist ein operativ laufendes System nur die halbe Miete. Die SoH-Anwender brauchen auch Rechtssicherheit bezüglich ihrer Lizizenzen, Maintenance, Support und Legal-Changes etc. Die SAP-Servicenote hat dem vorerst den Boden entzogen, auch wenn sich die Systeme, wie Marco Lenck in der DSAG-Pressekonferenz meinte, rein technisch naturgemäß weiterbewegen. (pmf)

www.sap.com

www.compusafe.de



WANTED
ABAP-Entwickler (m/w/d)
Ref. 5147
in München

Sie sind verantwortlich für den Entwurf, Design und Spezifikation von ABAP Entwicklungen.

Weiterentwicklung des bestehenden Finanzreportings

Konzeption und Entwicklung in den Modulen FI, MM, CO, SD, SRM

Unterstützung bei der Migration von ERP Daten (Oracle -> SAP HANA)

Loganalyse von fehlerhaften Datentransaktionen

Anpassung und Optimierung der Eigenentwicklung zur Datenextraktion aus SAP Systemen

Anwenderberatung zum technischen Verfahren der Extraktion

Bewerben Sie sich unter compusafe.de/karriere



// Beim Spiel kann man einen Menschen in einer Stunde besser kennenlernen als im Gespräch in einem Jahr.

*Platon (427–348 v. Chr.)
war ein griechischer Philosoph und Schüler des Sokrates.*

Buchtipps • Gamification

Gamification (deutsch: Spielifizierung) ist das neue Allheilmittel. Die Methode wird genutzt, um Mitarbeiter zu monotonen Aufgaben zu motivieren und die Arbeitsmoral zu steigern. Gamification beinhaltet Ranglisten, Highscores, Simulationen – alles, was das Spielerherz begehrte. SAP selbst bedient sich der Spielifizierung auch in der Schulung von Mitarbeitern: Das interne Simulationsspiel „Roadwarrior“ soll das externe Vertriebsteam auf dem Laufenden halten. SAP hat entdeckt, dass die Entwicklung neuer Technologien zu schnell voran-

schreitet, als dass das Salesteam genug Zeit hätte, um sich ausreichend mit E-Learning oder anderen Dokumenten zu informieren. Aus diesem Grund wurde „Roadwarrior“ entwickelt: Anstatt pure Informationen zu übermitteln, können die Spieler simulierte Verkaufsgespräche führen und sich so auf reale Situationen vorbereiten. Dieses Beispiel zeigt, dass Use Cases von Gamification ebenso vielfältig sind wie die Welt der Spiele selbst und dass jeder davon profitieren kann – egal ob Kleinunternehmen, Mittelständler oder internationaler Software-Gigant.

**Tomas Herzberger
Sandro Jenny**

Growth Hacking

Mehr Wachstum, mehr Kunden, mehr Erfolg

- Neukunden erreichen, aktivieren und langfristig binden
- Ziele definieren, Erfolg messen, Testen, Lernen und Skalieren
- Für Solopreneure, Gründer, Marketer und Produktmanager

Rheinwerk
Computing

Digitale Spiele werden immer öfter dazu benutzt, um Lerninhalte in Klassenzimmern zu vermitteln. Doch wie kann Gamification zum Unternehmenswachstum und zur Kundenakquise beitragen? Das Zauberwort heißt Growth Hacking! Zahlreiche Insider-Tricks zur Produktpositionierung, Akquise und Kundenbindung machen diesen kompakten Einstieg zum Geheimtipp für alle Marketer, die ihr Unternehmen mit Gamification voranbringen wollen. Ob im Start-up, in der Agentur oder beim Branchen-Platzhirsch – Gamification kann jeden nach vorn bringen.

Growth Hacking

Sandro Jenny, Tomas Herzberger
390 Seiten, 2017,
ISBN: 978-3-8362-5935-4
www.rheinwerk-verlag.de

Buchtipps

Diese und weitere Buchbeschreibungen finden Sie auf e-3.de/buchtipps



**Gamification, Digitalisierung und Industrie 4.0**

Lutz Anderie
68 Seiten, 2018
ISBN: 978-3-658-19865-7
www.springer.com



Wie verändern Gamification, Digitalisierung und die vierte industrielle Revolution Gesellschaft, Unternehmensführung und Management? In diesem Buch werden unter anderem die aktuellen Branchenentwicklungen im Hinblick auf Virtual und Mixed Reality aufgezeigt. Zukunftstechnologien werden dargelegt, die in der Games-Industrie entwickelt wurden und Einfluss auf andere Branchen haben.

**Digitalisierung des Spiels**

Felix Raczkowski
371 Seiten, 2019
ISBN: 978-3-86599-390-8
www.kulturverlag-kadmos.de



Digitale Spiele finden heute nicht nur am heimischen Computer oder im Wohnzimmer auf Konsolen statt, sondern auch in Unternehmen und Klassenzimmern. Diese Entwicklung konzentriert sich in zwei Begriffen, die den Diskurs um Nutzen digitaler Spiele prägen: Gamification und Serious Games. Es geht vor allem um die zweckgerichtete Übertragung von Spielelementen auf außerspielerische Kontexte.

Gamification und Serious Games

Susanne Strahringer, Christian Leyh
184 Seiten, 2017
ISBN: 978-3-658-16742-4
www.springer.com



Gamification kann zu Gewinn und Wachstum eines Unternehmens beitragen. Das Herausgeberwerk zeigt, wie das weitverbreitete Einbinden von Spielmechaniken in Softwaresysteme als auch das Spielen im betriebswirtschaftlichen Kontext zielgerichtet gestaltet und eingesetzt werden. Welche Herausforderungen dabei zu meistern sind, schildern verschiedene Autoren aus Wissenschaft und Praxis.

CLOUD COMPUTING

Das reine S/4 Hana

Sauber, schlank und im Sinne der Kunden: So kann SAP seinem Ziel eines reinen S/4 näher kommen. „Keep the Core clean“, lautet Wunsch und Mantra. Bestandskunden sollen möglichst wenig bis gar nicht auf Eigenentwicklungen setzen.

Von Peter Langner, ADventus Consulting



Peter Langner,
Geschäftsführer von
ADventus Consulting.

Wenn das klappen soll, muss SAP aber selbst etwas beweglicher werden und auf seine Kunden zugehen. Wie das geht, kann SAP an eigenen Erfolgsbeispielen lernen: SAP wird nicht müde, seine Cloud-Plattform anzupreisen und auf die In-App-Erweiterbarkeit hinzuweisen – in der Hoffnung, dadurch den S/4-Kern schlank und einfach zu halten: „Keep the Core clean.“ Dabei ist es ein offenes Geheimnis: Bei fast jeder S/4-Neueinführung fällt erheblicher Entwicklungsaufwand an. Immer noch und immer wieder.

Die Entwicklung eigener Funktionen kann einen großen Wettbewerbsvorteil bieten, auf den kaum ein Unternehmen verzichten möchte. Umso mehr sind die Kunden auf die entsprechenden Schnittstellen angewiesen, wenn sie die Cloud-Plattform in ihrem Sinne nutzen möchten. Leider gibt es davon bisher viel zu wenig – abgesehen von den bereits vorhandenen Schnittstellen, die auf Business Application Programming Interfaces (Bapis) basieren.

Der Zusammenhang ist klar: Je mehr S/4-Funktionen zum Einsatz kommen, um so komplizierter ist ihre Integration, desto größer wird die Zahl eigener Entwicklungen. Das kann weder SAP noch die Anwender freuen. Die Lösung des Problems liegt wie so oft in besserer Zusammenarbeit. Langfristig lohnt es sich für einen SAP-Kunden immer, die Zusammenarbeit mit SAP zu suchen und aktiv die Weiterentwicklung von Features einzufordern – zum Beispiel über die DSAG. Sobald drei Kunden einen ähnlichen Bedarf anmelden, haben sie gute Chancen, dass SAP eine Lösung andenkt.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 68

ADventus
Consulting
IT-Projekte, die ankommen.



Viele Eigenentwicklungen, die SAP lieber nicht sehen würde, entstehen nur deshalb, weil die Kunden den Kauf von teuren Add-ons umgehen. So verzichten sie auf Add-ons wie das Treasury Modul, die Commodity Pricing Engine oder das Master-Data-Management-Modul.

Keine Extralizenzen

Eine einfachere Version reicht Ihnen für Ihre Zwecke völlig aus. Vielleicht sollte SAP in dieser Frage weniger verkaufen und mehr unterstützen: Die Kunden wünschen sich Prozesse und Teilfunktionen, ohne sofort für Extralizenzen zur Kasse gebeten zu werden. Nachträgliche Teillizenzierungen machen die Zusammenarbeit schwierig, Nachlässe auf die Preisliste wiederum untergraben die Glaubwürdigkeit einer Preis- und Produkt-Politik, die besser von vornherein auf Partnerschaft und Kundennutzen ausgerichtet sein sollte.

SAP hat das durchaus verstanden, aber längst noch nicht alle Register gezogen. Die Kooperation zwischen SAP-Support und den Kunden hat sich in jüngster Zeit erheblich verbessert. Für Kunden zahlt es sich langfristig mehr aus, wenn sie Fehler direkt an SAP melden und gemeinsam mit dem Anwendungssupport Lösungen entwickeln. Aber viele Kunden scheuen den Aufwand und beheben das Problem lieber auf eigene Faust. Das ist auf den ersten Blick vermeintlich die schnellere Lösung. Dass es nicht die beste ist, merkt man dann, wenn das gleiche Problem in den folgenden Jahren immer wieder auf der Tagesordnung steht.

Wir waren zwar nicht die Ersten auf dem Mond, dafür sind wir die Ersten, die unabhängig über SAP® berichten.

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

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

© SergeyNivens Shutterstock.com



e-3.de | e3zine.com

Digital Mind Change

Zukunft Personal: Question the Now!

Digital Mind Change ist die Konferenz für alle, die den Status quo der Digitalisierung herausfordern, und eine Plattform, um die neuesten Entwicklungen der Arbeitswelt zu diskutieren.

Unsere Arbeitswelt befindet sich in einem permanenten Wandel: Einschneidende Entwicklungen wie die Globalisierung und die digitale Transformation schaffen ein neues Verständnis von Arbeit. Sie zwingen uns, umzudenken und die Art

und Weise, wie wir heute arbeiten, zu hinterfragen. Vor dem Hintergrund dieser Prozesse kommen auf der Konferenz Digital Mind Change am 24. Oktober 2019 Vordenker verschiedenster Branchen und Unternehmensgrößen zusammen, um über die Ära der neuen Arbeitswelt zu diskutieren. Das diesjährige Motto „Question the Now!“ stellt dabei die mit dem digitalen Wandel verbundenen Herausforderungen in der Unternehmenspraxis in den Fokus. Branchenübergreifend und auf Unternehmensgrößen zugeschnitten bietet die DMC erprobte Strategien, praktische Lösungen und den nötigen Denkanstoß für den erfolgreichen Mind Change in Unternehmen.

„Technology is the human evolution“: Zu der Fragestellung, welchen Stellenwert der Mensch in einer übermenschlichen Arbeitswelt von morgen einnimmt,

lädt Futurist und SAP Chief Designer Martin Wezowski zum Nachdenken ein. Sein Keynote-Vortrag mit anschließender Diskussion findet im Auditorium statt. Außerdem wird die Zukunft des Personalwesens in vier Schwerpunktthemen greifbar gemacht. Dass sich das Arbeitsumfeld, wie wir es heute kennen, erheblich verändert wird, steht außer Frage. Welches Mindset ein erfolgreicher Wandel neben entsprechenden Technologien voraussetzt, ist ein Kernthema auf der Digital Mind Change. Die vier Schwerpunkte Skills and Qualifications, Competences, Tools and Methods sowie Corporate Culture, Purpose and Leadership beleuchten in unterschiedlichen Formaten eine ganzheitliche Perspektive der neuen Arbeitswelt.

www.digitalmindchange.de



Handelsblatt INDUSTRIE GIPFEL 2019

NEUE PRODUKTIONSSTRASSE ODER SACKGASSE?

12.-13. Dezember 2019 | thyssenkrupp Essen

Für eine nachhaltige Zukunft muss die Industrie jetzt bestehende Strukturen und Wertschöpfungsketten neu denken. Erleben Sie die Entscheider direkt vor Ort – auf dem Handelsblatt Industrie-Gipfel 2019.



Jetzt anmelden: handelsblatt-industriegipfel.de

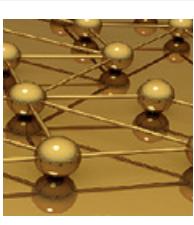
Partner

Google Zukunftswerkstatt

Förderer und Diamond Star Partner

Capgemini

Handelsblatt
Substanz entscheidet.

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
	<p>it-sa 2019</p> <p>8. Oktober 2019: 9.00 – 18.00 Uhr 9. Oktober 2019: 9.00 – 18.00 Uhr 10. Oktober 2019: 9.00 – 17.00 Uhr</p> <p>Messezentrum Nürnberg</p>	<p>Ein umfassendes Angebotsspektrum, eine Vielzahl an Sonderflächen sowie der Congress@it-sa bieten der Branche die Möglichkeit, sich gezielt zu den am heißesten diskutierten IT Security Themen auszutauschen.</p> <p>Angebotsspektrum:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Produkte und Lösungen für IT-Sicherheit • Physische IT-Sicherheit • Dienstleistungen/Beratung/Forschung zur IT-Sicherheit 	<p>NürnbergMesse GmbH</p> <p>Messezentrum 90471 Nürnberg</p>
	<p>Webinar: Lernen Sie SPoT kennen - Superkräfte für Ihr Stammdatenmanagement</p> <p>9. Oktober 2019, 11.00 bis 11.30 Uhr 22. Oktober 2019, 14.30 bis 15.00 Uhr</p> <p>zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg</p>	<p>Verleihen auch Sie Ihrem Unternehmen ein Stammdatenmanagement mit Superkräften. Alles, was Sie brauchen, ist SPoT. Denn SPoT erkennt die Unruhestifter in Ihrer Datenherde und besiegt sie – für immer.</p> <p>Der Lohn: eine konsistente Datenbasis für Ihr Master Data Management. Lernen Sie unseren Datenhüter SPoT in einer kostenlosen 30-minütigen Live-Demo kennen.</p> <p>Termine unter: www.zetvisions.de/webinare</p>	<p>zetVisions AG</p> <p>Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ansprechpartner: Ines Dobschat Telefon: +49 6221 33938-663 ines.dobschat@zetvisions.com</p>
	<p>Digital Mind Change Vol. 3 - Eine Konferenz der Zukunft Personal</p> <p>24. Oktober 2019</p> <p>BMW Welt Am Olympiapark 1 80809 München</p>	<p>Digital Mind Change: Eine Plattform für Querdenker, Visionäre und alle, die den Status quo der Digitalisierung herausfordern. Eine Konferenz zum Hinterfragen, Neudenken und Anpacken – am 24. Oktober 2019!</p> <p>Schwerpunkte: Skills & Qualifications; Tools und Methods; Competences; Corporate Culture, Purpose & Leadership</p> <p>www.digitalmindchange.de Jetzt Ticket sichern!</p>	<p>spring Messe Management GmbH</p> <p>Am Friedensplatz 3 68165 Mannheim Ansprechperson: Sandra Reis</p>
	<p>SAP UX/UI</p> <p>4. bis 5. November 2019</p> <p>Titanic Chaussee Berlin Chausseestraße 30 10115 Berlin Telefon: +49 30 311 6858</p>	<p>Auf der Konferenz werden Ansätze und Möglichkeiten diskutiert, um die Effizienz und Benutzerfreundlichkeit der SAP-Systeme zu optimieren. Teilnehmer erhalten u. a. Einblicke in aktuelle Trends und Entwicklungen im SAP UX/UI-Umfeld und das Vorgehen bei der Entwicklung innovativer Benutzeroberflächen mittels SAP UI5, Fiori Apps, Screen Personas und Floorplan Manager.</p>	<p>T A C Events</p> <p>Leipziger Platz 1 10117 Berlin Ansprechpartner: Nicole Riemann Telefon: +49 30 884307-0</p>
	<p>DIGITAL FUTUREcongress in der Messe Essen</p> <p>5. November 2019</p> <p>Messe Essen Halle 8 und neues Konferenz Center Ost der Messe Essen</p>	<p>Größter Digitalisierungs-Kongress für den Mittelstand in NRW. 3000 Teilnehmer, 150 Aussteller, 50 Vorträge auf 5 Bühnen. Top Referenten, Keynotes, Cluster-Straße und Start-Up-Area uvm. Kompakte Informationen für Geschäftsführer und IT-Entscheider zu den Themen Online Marketing, Prozessoptimierung, neue Geschäftsmodelle, New Work, Cyber Security, Datensicherheit.</p>	<p>AMC Media Network GmbH & Co. KG</p> <p>Donnersbergring 42, 64295 Darmstadt Ansprechpartner: Michael Mattis www.digital-futurecongress.de</p>
	<p>SAP® TaxTech-Forum</p> <p>7. und 8. November 2019</p> <p>Leonardo Hotel Bertolt-Brecht-Platz 4 10117 Berlin</p>	<p>Lernen Sie SAPs® effiziente Lösungen zur Optimierung und zukunftsfähigen Gestaltung Ihrer steuerlichen Prozesse kennen</p> <ul style="list-style-type: none"> • SAP® Advanced Compliance and Tax Services in der Praxis • Machine Learning – Enabler der digitalen Transformation im Steuerwesen • Blockchain: Mögliche Anwendungen im Steuerrecht • SAP® Digital Tax Room – Praxiserfahrungen • Zentralisiert und global: Tax Compliance mit SAP® HANA 	<p>Management Forum Starnberg GmbH</p> <p>Maximilianstraße 2b 82319 Starnberg Ansprechpartnerin: Gundula Schwan, Geschäftsführerin Tel. +49 8151 2719-28 gundula.schwan@management-forum.de</p>
	<p>SAP-Geschäftspartner/ SAP Business Partner</p> <p>8. November 2019</p> <p>relexa Hotel FFM Lurgialee 2 60439 Frankfurt am Main</p>	<p>Funktionen und Integration sowie Customer-Vendor-Integration (CVI) im Überblick</p> <p>SAP®-Geschäftspartner/SAP Business Partner</p> <ul style="list-style-type: none"> • GP im SAP® ERP • GP im SAP® S/4HANA • Organisation, Person, Gruppe • Rollen und Rollen-Gruppierungen • Customer-Vendor-Integration (CVI) im Überblick • Umgang mit den Nummernkreisen • CVI im SAP® ERP und SAP® S/4HANA • Umstellungsszenarien: Greenfield vs. Brownfield 	<p>Management Forum Starnberg GmbH</p> <p>Maximilianstraße 2b 82319 Starnberg Ansprechpartnerin: Gundula Schwan, Geschäftsführerin Tel. +49 8151 2719-28 gundula.schwan@management-forum.de</p>

Logo	Veranstaltungstitel, Termine, Ort	Inhalte	Veranstalter
 CDO Aachen 2019 Convention on Digital Opportunities 13. – 14.11.2019 <small>Chancen digitaler Plattformen ergreifen!</small>	CDO Aachen 2019 – Convention on Digital Opportunities: Digital Value 13. und 14. November 2019 Cluster Smart Logistik auf dem RWTH Aachen Campus Campus-Boulevard 55 52074 Aachen	Neue Technologien eröffnen Unternehmen Möglichkeiten, Daten zu nutzen, wie es bis vor Kurzem kaum denkbar war. Gleichzeitig steigt der Bedarf an Know-how und Skills von Mitarbeitern, damit diese Potenziale genutzt werden können. Während der CDO Aachen können Sie erfahren, wie Sie sich den internen und externen Herausforderungen stellen können!	FIR an der RWTH Aachen Martin Bremer, M.Sc. Campus-Boulevard 55 52074 Aachen Telefon: +49 241 47705-500 Telefax: +49 241 47705-199 cdo-aachen@fir.rwth-aachen.de cdo-aachen.de
 SHARED SERVICES & OUTSOURCING WOCHE	14. Jahresforum Shared Services und Outsourcing Woche 18. bis 21. November 2019 Hotel Place Budapesterstraße 45 10787 Berlin	Wandlung des SSC/GBS zu Integrated Business & Technology Services! Die diesjährigen Themen umfassen: <ul style="list-style-type: none"> • Von Back Office zum Center Office • Weg von der Labor Arbitrage hin zu Customer Experience & Centricity • Transformation von SSC zu einem CoE als Next Big Step • FokusTag: Robotics & Intelligent Automation • International Use Case Tag • Integrated Business & Technology Services 	IQPC Gesellschaft für Management Konferenzen mbH Friedrichstrasse 94 10117 Berlin Ansprechpartner: Steven Zapata steven.zapata@iqpc.de
	DOAG 2019 Konferenz + Ausstellung 19. bis 22. November 2019 NürnbergConventionCenter Ost Messezentrum 90471 Nürnberg	Mehr als 450 informative Vorträge jeden Levels warten darauf, von Ihnen entdeckt zu werden. Die Streams „Datenbank“, „Development“, „DevOps“, „Data Analytics“, „Infrastruktur“, „Middleware“, „Strategie & Innovation“ und „Applications“ sind in diesem Jahr im Konferenzprogramm vertreten. Auch außerhalb der Vortragsräume bei den Community-Aktivitäten bieten sich viele Gelegenheiten zum Lernen.	DOAG Deutsche Oracle-Anwendergruppe e.V. Tempelhofer Weg 64 12347 Berlin
	Instandhaltungsforum Schweiz 21. November 2019 Holiday Inn Zürich Messe Wallisellenstrasse 48 8050 Zürich - Schweiz	<ul style="list-style-type: none"> • Digitalisierung bis wohin • Veränderungen der betrieblichen Prozesse und Kultur • Ersatzteilmanagement – Hilft mir Künstliche Intelligenz beim Auflösen des Chaos? • Predictive Maintenance – Wo stehen wir? • Einsatz von Drohnen und künstlicher Intelligenz 	Lighthouse Institute AG Hauptstrasse 54 8280 Kreuzlingen - Schweiz
	Digital Health Conference 2019 26. November 2019 dbb forum berlin Friedrichstraße 169 10117 Berlin	Das Gesundheitssystem befindet sich an einem Wendepunkt. Digitale Technologien sind Schlüsseltechnologien für eine nachhaltige medizinische Versorgung. Am 26. November 2019 lädt der Digitalverband Bitkom zur vierten Digital Health Conference ein. Unter dem Motto „Update for our Healthcare System“ werden über 350 Gäste aus Politik, Forschung, Wirtschaft und Gesellschaft erwartet.	Bitkom e.V. Albrechtstraße 10 10117 Berlin Ansprechpartner: Manuela Jank
	Strategiegipfel IT & Information Security 26. und 27. November 2019 Titanic Chaussee Hotel Chausseestraße 30 10115 Berlin	<ul style="list-style-type: none"> • Security Training • IoT Security / Industrial IT Security Perimeter Sicherheit • Predictive Security • Business Resilience Hacker / Startup Session • ISMS im Konzern und Mittelstand Security in Agilen Projekten • Cyberwar • Awareness Sicherheitskooperation • Wirtschaft - Behörden - Politik 	project networks GmbH Stralauer Allee 2c 10245 Berlin Ansprechpartner: Kamal Gowdet Telefon: +49 30 609850-90 E-Mail: gowdet@project-networks.com
	maintenance Dortmund 2020 - Leitmesse für industrielle Instandhaltung 12. und 13. Februar 2020 Messe Dortmund, Halle 4/5 Rheinlanddamm 200 44139 Dortmund	Verbindet. Begeistert. Informiert. Die maintenance Dortmund ist Deutschlands führende Geschäftsplattform der Instandhaltungsbranche. Von Wartungsausrüstung und Antriebstechnik bis Predictive Maintenance und innovativen Technologien – all das und vieles mehr macht die Fachmesse unverzichtbar für Unternehmen und Experten aus der Instandhaltung sowie Anwender aus allen relevanten Industriebranchen.	easyfairs Deutschland GmbH Balanstraße 73, Haus 8 81541 München Ansprechpartner: Melina Kosar



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

Empfehlungen an: redaktion@e-3.de

Community Short Facts

Mendix Summer 19 Release

Mendix, Siemens-Tochter und Anbieter für Low-Code- und No-Code-Anwendungsentwicklung für Unternehmen, gibt die Verfügbarkeit von Produktneuheiten bekannt. Mit Studio und Studio Pro stellt Mendix eine integrierte Entwicklungsumgebung vor, die ein breites Spektrum an Entwickler-Skillsets unterstützt. Die Mendix-Plattform bietet nun auch Zugriff auf die zweite Generation von Mendix Assist, das branchenweit erste KI-Tool für die Entwicklung von Low-Code-Apps, das explizit für Citizen Developer ohne Programmierkenntnisse und professionelle Entwickler designet wurde. In einer weiteren Branchenneuheit integriert das Summer 19 Release echte native mobile Entwicklungsfunktionen in die leistungsstarke Low-Code-Plattform von Mendix und ermöglicht Entwicklern aller Fachrichtungen, innovative Apps für Verbraucher zu erstellen.

mendix.com

Neues Zertifizierungsprogramm für Entwickler

Die Cloud Foundry Foundation gab bekannt, dass sie eine neue Version ihres Schulungs- und Zertifizierungsprogramms ausrollt. Die neuen Schulungs- und Zertifizierungsanforderungen spiegeln die neuesten Features der Cloud-Foundry-Plattform wider, während die Community die Entwicklung der branchenweit besten Erfahrung weiter vorantreibt. Cloud Foundry Certified Developer (CFCD) ist eine Zertifizierung für professionelle Cloud-Native-Entwickler. Für einen Entwickler gibt es kaum einen besseren Nachweis seiner Cloud-Kenntnisse. Darüber hinaus bietet die Zertifizierung Entwicklern den Vorteil, sich auf einem umkämpften Arbeitsmarkt gegen ihre Mitbewerber durchzusetzen. Die Cloud-Foundry-Certified-Developer-Prüfung dauert ungefähr drei Stunden. Zusätzlich zum Multiple-Choice-Format beinhaltet die Prüfung leistungsbasierte Fragen.

cloudfoundry.org

Payment-Plug-in für Hybris

Novalnet, Payment Service Provider für Unternehmen im E-Commerce, hat ein Update seines kostenlosen Zahlungs-Plug-ins für SAP Hybris veröffentlicht. Das Plug-in ist bis zur Hybris-Version 6.7.0.3 kompatibel. Über die Erweiterung können Hybris-Händler mehr als 15 verschiedene Services von Novalnet wie Zahlungsabwicklung, Risikomanagement, eine automatische Rechnungsstellung oder Debitorenmanagement aus einer Hand nutzen. Darüber hinaus bietet es aber auch die Lösung für ein Marktplatz- und Affiliate-Modell und viele weitere kostensparende Funktionen. Mit dem Zahlungs-Plug-in von Novalnet können Online-Händler, die SAP Hybris nutzen, ihren Kunden die gängigen internationalen und lokalen Zahlungsarten anbieten und so weltweit ihren Verkaufserfolg steigern. Neben klassischen Bezahlmethoden wie Rechnung, Kreditkarte, PayPal oder Sofortüberweisung hat

Novalnet auch die relativ neue Zahlungsart Barzahlen implementiert. Damit erreichen Shopbetreiber auch Kunden, die über kein Girokonto verfügen oder keinen Zugang zu bonitätsabhängigen Zahlungsarten haben – zum Beispiel, weil sie schlechte Scoringwerte haben.

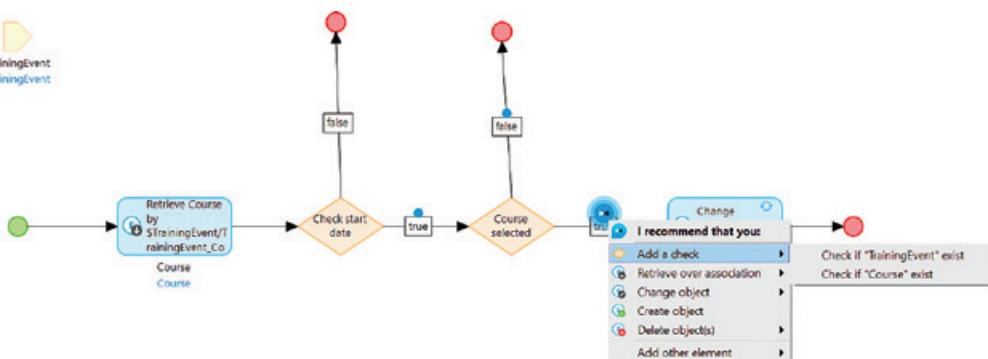
novalnet.de

Erleichterte Verwaltung mit Suse Manager

Immer mehr Unternehmen setzen auf Software-definierte IT-Infrastrukturen für eine agilere IT-Infrastruktur mit Hybrid- und Multicloud-Umgebungen, wodurch ihr Bedarf an vereinfachten, zentralisierten Infrastrukturmanagement-Lösungen wächst. Suse bringt deshalb Suse Manager 4 und Suse Manager for Retail 4 auf den Markt. Mit diesen Lösungen für effizientes Open-Source-Infrastrukturmanagement können DevOps- und IT-Operations-Teams die Komplexität der Prozesse verringern und IT-Assets in jeder Umgebung verwahren, während sie zugleich Sicherheitsrichtlinien einhalten, Abläufe automatisieren und schlussendlich Kosten unternehmensweit senken. Als Schlüsselkomponente einer Software-definierten Infrastruktur ermöglicht Suse Manager 4 es Unternehmen, Kosten zu senken und die Verwaltung dank eines optimierten Content-Lifecycle-Managements zu vereinfachen. So lassen sich Pakete während des DevOps-Zyklus



TrainingEvent



Mendix Assist verkürzt die Lernkurve für neue Entwickler, die bei der Erstellung ihrer Apps eine Anleitung benötigen.

problemlos verschieben und verwalten. Auch können Hunderte von Servern in nahezu Echtzeit verwaltet werden, und zwar mittels Salt-basierter Verwaltung von virtuellen Maschinen. Außerdem sind Kunden mit der neuen Suse-Lösung in der Lage, Probleme einfach zu erkennen und zu beheben dank besserer Verfügbarkeit und mehr Transparenz durch erweiterte Überwachungs- und Alarmfunktionen, die auf dem Prometheus-basierten Monitoring-Stack der nächsten Generation aufbauen.

suse.com

Neuer Podcast für Personaler
Kostenloses Weiterbildungsangebot für den entspannten Wissenstransfer: Das IT-Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen Projekto708 startet einen neuen Podcast für Experten im Personalwesen und SAP-HR-Umfeld: Der „Projekto708 HR/IT Talk – Expertenwissen für Personaler und SAP-Spezialisten“ versorgt die Community als Audiopodcast mit Hintergründen und Fakten. Die Moderation der Interviews übernimmt Projekto708-Geschäftsführer Michael Scheffler. Frische Inhalte und spannende Dialoge geben neue Impulse für die tägliche Arbeit: Über verschiedene Kanäle wie iTunes beziehungs-

weise Apple Podcasts, Spotify und YouTube wird der neue Audiopodcast als erstes deutschsprachiges Angebot in diesem Themenfeld kontinuierlich zu diversen relevanten Aspekten Stellung beziehen. Bisherige Podcasts, auch von SAP selbst, stehen ausschließlich in englischer Sprache zur Verfügung. Fallbeispiele, Best Practices und Expertenrunden verschaffen den Zuhörern Klarheit darüber, welche Lösung sich für die jeweilige Anforderung eignet und wie diese zu implementieren ist. Einer der geplanten Schwerpunkte des Podcasts ist das Themenfeld HR/IT-Strategie. Professionell aufbereitet erfahren die Hörer etwa, wie bestehende On-Premise-basierte SAP-Systemlandschaften in eine Cloud-Umgebung transformiert werden können und welche Schritte und technischen Abhängigkeiten hierbei zu berücksichtigen sind. Insbesondere SAP SuccessFactors, die SAP-Cloudsuite für HR, sowie deren Komponenten wie zum Beispiel SAP SuccessFactors Employee Central oder SAP SuccessFactors Recruiting werden intensiv beleuchtet und stellen Ankerpunkte der Diskussionen dar. Technische Hintergründe, aber auch aktuelle Trends zu den Lösungen aus der Datenwolke werden ebenso geliefert.

projekto708.de

Innovativstes Technologieunternehmen des Jahres

Celonis gab bekannt, dass das Unternehmen bei den 16. Annual International Business Awards mit dem Gold Stevie Award in der Kategorie „Innovativstes Unternehmen des Jahres – Bis zu 2500 Mitarbeiter“ ausgezeichnet wurde. Die Auszeichnung fällt mit einem Zeitpunkt zusammen, zu dem Celonis richtig in Schwung kommt: Seine Wachstumsquote liegt erneut im dreistelligen Bereich, seine Kundenzahl hat sich weltweit verdoppelt und die Saas-Lösung Intelligent Business Cloud, die auf der Process-Mining-Technologie von Celonis basiert, feierte ihr Marktdebüt.

celonis.com



Ralf Sürken, CEO Europe bei Syntax: „Es ist ein richtig gutes Gefühl, den Preis in der Hand zu halten.“

Syntax erhält ISG Award

Der IT-Dienstleister Syntax ist von ISG für seine herausragenden SAP-Hana-Services mit dem ISG Provider Lens Award ausgezeichnet worden. Ralf Sürken, CEO Europe bei Syntax, und Manfred Grossmann, Director S/4 Hana & Cloud Solutions CoE bei Syntax, nahmen den Preis entgegen. Syntax hat in der aktuellen ISG-Provider-Lens-Studie „SAP Hana Services 2019, Germany“ in vier Kategorien als Leader abgeschnitten und wurde dafür ausgezeichnet. Die Ergebnisse der Studie unter-

streichen das Engagement von Syntax, seine Kunden aus dem Mittelstand bei Aufbau und Umsetzung ihrer Hana-Strategie mit vielfältigen Services aus einer Hand zu unterstützen. Dieses Thema wird derzeit umso wichtiger, weil 2025 der Support für die Vorgängerversion von S/4 ausläuft und Unternehmen migrieren müssen. In diesem Feld ist es entscheidend, dass Unternehmen einen Partner an der Seite haben, der Know-how in allen Hana-Aspekten mitbringt.

syntax.com

DIGITAL MIND CHANGE vol. 3

Eine Konferenz der Zukunft Personal

Veränderung beginnt im Kopf!

Hinterfragen. Neudenken. Anpacken.

- // 30+ Speaker
- // 30h Sessions
- // 360° Digitalisierung

www.digitalmindchange.de

24. Oktober 2019

BMW Welt München





SAP-Partner des Jahres

SAP wertet die Beiträge der IBsolution 2018 über die Vertriebsteams als außerordentlich und gibt mit voller Unterstützung durch Daniel Holz, Managing Director von SAP Deutschland, bekannt, dass IBsolution den Award LE Partner des Jahres 2018 der SAP Deutschland erstritten hat. Damit qualifiziert sich das Unternehmen gleichzeitig für den 2019 erstmalig stattfindenden exklusiven LE Partner Advisory Council. Mit dem sogenannten Diamant-Modell hat SAP Deutschland im Mai einen neuen Wertschätzungsansatz für die Partner angekündigt. Das Programm hat das Ziel, die im Vorjahr geleisteten Beiträge zum Erfolg der Sektoren von SAP Deutschland ganzheitlich sichtbar zu machen. Der zugrunde liegende Diamant-Score betrachtet fünf Dimensionen, in denen die Partner bewertet werden. Dies sind Expertise, Demand Generation, Joint Partner Revenue, Innovation und Lösungen. Speziell in den letzten beiden Sektoren konnte IBsolution ein überdurchschnittlich gutes Ergebnis erzielen. IBsolution erreichte in beiden Kategorien einen Wert von 90 Prozent. Gestützt auf die Beiträge der IBsolution in den einzelnen Vertriebsbereichen von SAP, wurde IBsolution darüber hinaus in den drei Sektoren DMI/Automotive, Financial Services und PSU (Process, Services und Utilities) der Status „Fokuspartner“ zuerkannt.

ibsolution.de



V. l. Tobias Kirchner (SAP), Andreas Mayer (IBsolution), Daniel Holz (SAP), Loren Heilig (IBsolution), Oliver Donner (IBsolution), Cathy Daum (SAP).

Subunternehmer im technischen Außendienst

MobileX hat in einer Marktstudie 112 Unternehmen aus den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Medizintechnik, Energieversorgung, Facility Management, IT und Telekommunikation in der DACH-Region zum Thema Subunternehmer-Integration befragt. Die Umfrage hat ergeben, dass fast alle Unternehmen mit externen Dienstleistern aus unterschiedlichen Gründen zusammenarbeiten. Die größte Herausforderung stellen dabei die Beauftragung und Rückmeldungen dar, da die meisten Unternehmen dafür noch keine dedizierten IT-Systeme nutzen. Das Optimierungspotenzial bei der Integration der Subunternehmen, wie die Vermeidung von Medienbrüchen und die Beschleunigung von Prozessen, ist deswegen besonders hoch. Der Anteil der Aufträge, die an Subunternehmer vergeben werden, variiert je nach Unternehmen. Bei gut einem Drittel der befragten Unternehmen liegt der Anteil der extern vergebenen Aufträge unter zehn Prozent. Die Gründe für die Beauftragung von Subunternehmern sind dabei vielfältig. 37 Prozent nutzen externe Dienstleister wegen fehlender interner Kapazitäten. Für 21 Prozent decken sie bestimmte Regionen oder Länder ab. Elf Prozent der befragten Unternehmen setzen sie zur Abdeckung von bestimmten Servicezeiten, wie zum Beispiel

am Wochenende, ein. Eine besondere Herausforderung bei der Zusammenarbeit mit Subunternehmern stellt die Art und Weise der Beauftragung und Rückmeldung über die geleisteten Aufträge dar. Zwei Drittel der Befragten wünschen sich eine bessere Kommunikation mit ihren Subunternehmern über ein gemeinsames Portal.

mobilexag.de

Application Management für SAP-Software

Rimini Street gab die weltweite Verfügbarkeit seiner Application Management Services (AMS) für SAP-Unternehmenssoftware bekannt. Neben der Nutzung von Rimini Streets Supportdiensten für SAP, die kostspielige und geringwertigere jährliche Supportleistungen vom Softwareanbieter ersetzen, können Kunden ab sofort ihre SAP-Systeme mit einer schlüsseligen Lösung über Rimini Street laufen lassen, die Application-Management- und Supportdienste für SAP-Unternehmenssoftware integriert. Das AMS von Rimini Street für SAP umfasst folgende Kernfunktionen: operativer Support, einschließlich integrierter Problembehebung, Case Management und Ursachenanalyse, um die laufenden Operationen zu optimieren; Systemverwaltung; SAP-Basis-Support; Überwachung der Systemgesundheit durch proaktive Analyse, präventive Systemempfehlungen und Ereigniserkennung; sowie Enhancement-Support für komplexe SAP-Softwarelandschaften.

riministreet.com

Micro Focus beschleunigt Unternehmensprozesse

Digitalisierung heißt Automatisierung. Verschiedene Softwarekomponenten der IT-Umgebung von Unternehmen kommunizieren heutzutage ganz selbstverständlich automatisch miteinander und lösen Aktionen aus, zumeist über Schnittstellen. Doch was, wenn Legacy-Anwendungen

keine modernen Schnittstellen besitzen? Hier setzen Unternehmen auf Robotic Process Automation, bei der Software-Roboter diese Anwendungen nach vorher gelernten Mustern bedienen, wie es sonst ein Mensch tun müsste. Mit Micro Focus Robotic Process Automation (RPA) ist ab sofort eine neue Lösung des Spezialisten für Unternehmenssoftware verfügbar, wodurch Unternehmen Geschäftsprozesse automatisieren, absichern und skalieren können, und zwar über moderne Software- und Legacy-Anwendungen hinweg. Mittels RPA können Unternehmen digitale Transformationsprojekte signifikant beschleunigen und dennoch bestehende Legacy-Anwendungen weiternutzen. Micro Focus RPA automatisiert repetitive, fehleranfällige UI-basierte Aktionen in Legacy-Anwendungen, die sonst durch Menschen durchgeführt werden müssten, und integriert sie in Prozessautomatisierungen moderner IT-Umgebungen.

microfocus.com

SAP HCM, anwenderfreundlich und einfach

Centric IT Solutions hat ihr Vergleichs- und Berechnungstool für SAP HCM komplett überarbeitet. Die umfangreiche Neufassung VBT02 steht ab sofort zur Verfügung. Als Auswertungs-, Prüf- und Ausgabe-Tool für SAP-HMC-Daten zielt VBT02 darauf ab, den mühseligen Weg über Lohnartenreporter, Query und Reports und das anschließende Verknüpfen der Daten in Excel zu ersetzen. Im Gegensatz zu Abap-Reports, die ausschließlich über Programmierung geändert werden können, ist VBT02 dabei durch Customizing anzupassen. Auch der modulare Aufbau des Tools unterstützt die einfache Erweiterung. Falls eine individuelle Programmierung nötig wird, können Entwickler über die mitgelieferte Schnittstelle einfach auf die ermittelten Daten zugreifen. VBT02 ist vielseitig einsetzbar als Aus-

wertungs- und Prüf-Tool, als Listentool oder als Dateninput für andere Programme. Es unterstützt unter anderem die Datenbeschaffung aus SAP über komfortabel zu gestaltende Templates. Das Datenbeschaffungsprogramm kann dabei Echtabrechnungen, Simulationsabrechnungen oder beides verarbeiten und diese in unterschiedlichen Sichten darstellen.

[centric.eu](#)

Workshopreihe für SAP HCM

Für eine zielgerichtete Nutzung von SAP HCM sind umfassende Kenntnisse und ein effektives Notfallmanagement sehr wichtig, wissen die erfahrenen Berater. Aus diesem Grund setzt Abresa seit Jahren auf praxisorientierte Workshops auf Augenhöhe, die die Anwender unterstützen, immer auf dem aktuellen Stand zu sein und so den Leistungsumfang entsprechend nutzen zu können. Und das

Besondere dieser Workshops ist, dass die Teilnehmer im Vorfeld Fragen und Praxisfälle einreichen können. Antworten und Lösungshilfen gibt es dann während der Workshops und hiervon profitieren alle Teilnehmer. Ganz wichtig sind konkrete Praxistipps, die sich in der Regel auf die mitgebrachten Fallbeispiele der Teilnehmer beziehen, um von diesen noch besser eingeordnet werden zu können. Die Teilnehmer sollen ein Stück weit souveräner im Umgang mit dem komplexen Tool SAP HCM werden, so die Verantwortlichen bei Abresa.

[abresa.de](#)

Datengetriebene Innovation

NetApp und Bosch Building Technologies stellen gemeinsam eine leistungsstarke Sicherheitslösung vor. Das Bosch Video Management System (BVMS) nutzt Echtzeit-Daten und die Vernetzung durch IoT und KI für zusätzlichen Sicher-



Ein typischer SAP-HCM-Workshop bei Abresa.

heitsgewinn. Dies gelingt durch die Kombination von NetApp-Hybrid-Flash-Arrays mit dem Bosch Video Recording Manager (VRM) für ein revolutionäres Konzept der Speichervirtualisierung. Das Ergebnis: Videostreams und Speicherkapazität werden optimal ausbalanciert und so abgesichert, dass die Prozesse auch bei einem Festplattenausfall einfach weiterlaufen. Bosch arbeitet seit 2011 mit NetApp zusammen.

[netapp.com](#)
[bosch.de](#)

Aris Cloud verfügbar auf AWS

Die Software AG gab bekannt, dass Kunden Aris Cloud jetzt auf dem Amazon Web Services (AWS) Marketplace direkt als Software as a Service (SaaS) erwerben können. Aris Cloud ist eine umfangreiche SaaS-Lösung für das Management von Geschäftsprozessen und unterstützt die digitale Transformation. Kunden können damit schnell und einfach Geschäftsprozesse analysieren und ihre Projekte zur Transformation von Business und IT verwalten.

[softwareag.com](#)

DIGITIZE PUBLIC SERVICES

Congress / Workshops / Expo
CityCube Berlin, 22. – 24.10.2019
[www.smartcountry.berlin](#)

Veranstalter

bitkom Messe Berlin

Schirmherrschaft



Bundesministerium
des Innern, für Bau
und Heimat

Partnerland

DIGITAL-LITHUANIA
A Hub for Innovation

smart country

convention

Security und Vulnerability Management für die SAP-Community

IT-Sicherheit und Datenschutz

Ob Wirtschaft, Verwaltung oder Politik – Cybersicherheit ist im Zuge der Digitalisierung eine drängende Herausforderung, der sich Staats- und Unternehmenslenker stellen müssen. Die digitale Vernetzung macht Wirtschaft, Staat und Gesellschaft angreifbar, wie zahlreiche Beispiele zeigen.

IT-Sicherheit und Cybersecurity werden mit der digitalen Transformation immer wichtiger – gesellschaftlich, wirtschaftlich und politisch. Diese Entwicklung zeigt sich deutlich am Interesse an der it-sa. „Praktisch alle namhaften Anbieter aus der IT-Sicherheitsbranche sowie große internationale Konzerne mit ihrer Cyber-Sicherheitssparte haben sich angemeldet“, freut sich Frank Venjakob, Executive Director it-sa. Der Fokus liegt auf konkreten Anwenderszenarien – von der In-

dustrie 4.0 über Fintech, kritische Infrastrukturen, öffentliche Verwaltung bis zum Gesundheitswesen. Interessierte erhalten deshalb in diesem Jahr noch einmal mehr branchenspezifische Angebote und Formate im Rahmenprogramm.

Das Vortragsprogramm der offenen Foren bildet mit über 300 Beiträgen einen Querschnitt aktueller IT-Sicherheitsfragen ab. Zu den Höhepunkten zählen Expertendiskussionen und Fachvorträge beispielsweise zur IT-Sicherheit in Krankenhäusern und dem Finanzsektor, zur Standardisierung für die Blockchain oder Sicherheitsfragen beim Smart Metering. Die wachsende Relevanz sicherer IT-Infrastrukturen zeigt auch die Entwicklung der it-sa, der weltweit ausstellerstärksten Messe zum Thema. Das Thema Cybersecurity beschäftigt nicht nur die Wirtschaft, sondern eben auch die Regierungsstellen. Im vergangenen Jahr hat die Bundesregierung die Gründung einer Agentur für Innovation in der Cybersicherheit beschlossen. Mit der Region Leipzig/Halle ist jetzt der künftige Standort der Agentur bekannt. Dazu erklärt Bitkom-Präsident Achim Berg: „Die Agentur für Innovation in der Cybersicherheit muss und kann wichtige Beiträge nicht nur für ein Mehr an Cybersicherheit, sondern ebenso für einen Zugewinn an digitaler Souveränität in Deutschland leisten. Wir begrüßen es, dass die Bundesregierung

inzwischen eine Standortentscheidung getroffen hat. Jetzt gilt es, mehr Tempo aufzunehmen und die Pläne schnell in die Tat umzusetzen. Als Rechtsform bietet sich eine GmbH an. Die Agentur bekommt damit schnellere und schlankere Prozesse, agiert freier und kann attraktivere Angebote an die umworbenen Spezialisten für IT-Sicherheit machen. Entscheidend ist, dass die neue Cyberagentur wie angekündigt auch risikoreiche Projekte fördert und sich nicht im Behörden-Klein-Klein verliert. Der Weg von der Forschung in die Praxis ist lang genug. Je eher die Cyberagentur ihre Arbeit aufnimmt, desto besser für Deutschlands Cybersicherheit.“ Onliner in Deutschland sind besorgt über die Sicherheitslage im Internet. Neun von zehn Internetnutzern (89 Prozent) sehen eine wachsende Bedrohung durch Internetkriminalität. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Umfrage im Auftrag des Digitalverbands Bitkom unter mehr als 1000 Internetnutzern in Deutschland. „Viele Nutzer haben inzwischen ein größeres Bewusstsein für Gefahren im Internet“, sagt Susanne Dehmel, Mitglied der Bitkom-Geschäftsleitung. „Die Polizei verzeichnet jedes Jahr mehr Cyberdelikte. Internetkriminelle gehen immer trickreicher vor und gleichzeitig nimmt die Zahl der vernetzten Geräte ständig zu.“

www.it-sa.de



PCS Systemtechnik

Nutzen Sie SAP als Plattform für eine intelligente Gebäudesicherheit. Die Basis bildet die Zutrittskontroll-Software DEXICON von PCS Systemtechnik, einem der führenden deutschen Hersteller für Zeiterfassung, Zutrittskontrolle und Biometrie.

SAP-Anwender haben mit dieser Lösung das ideale Managementsystem für den Unternehmensschutz. Anwendungen wie Besucherverwaltung, Videoüberwachung oder Zufahrtskontrolle werden über Schnittstellen in das System eingebunden.

Auf der Messe it-sa präsentiert PCS Produkte und Lösungen, zum Beispiel zwei neue biometrische Zutrittsleser: die Handvenenerkennung INTUS 1600PS-II identifiziert einen Nutzer bereits bei Annäherung der Hand und eignet sich für die hochsichere Zutrittssteuerung z.B. von Rechenzentren. Der neue Leser INTUS 800FP sorgt für komfortablen Zutritt per Fingerabdruck. PCS finden Sie auf der it-sa bei „Bayern Innovativ“, Halle 9, Stand 402.

Mehr Infos unter: www.pcs.com

Advanced Threat Protection

Malware in der Mailbox war gestern

Unternehmen sind immer öfter mit komplexen Bedrohungen wie Phishing oder Social Engineering konfrontiert. Traditionelle Sicherheitsmechanismen bieten hier keinen ausreichenden Schutz mehr. Mit Advanced Threat Protection (ATP) hat Retarus ein Paket gegen besonders perfide E-Mail-Angriffe geschnürt. Es enthält unter anderem Sandboxing in Zusammenarbeit mit dem Technologiepartner Palo Alto Networks, CxO Fraud Detection gegen „Chef betrug“ sowie eine Time of Click Protection mit URL Rewriting. Sollte trotzdem einmal Malware in die Mailboxen von Anwendern gelangen, kommt die von Retarus entwickelte und europaweit patentierte Patient

Zero Detection zum Einsatz. Diese kann bereits zugestellte E-Mails mit Schadcode noch im Nachhinein identifizieren. Mit „PZD Real-Time Response“ lassen sich für Microsoft Exchange (On-premises oder Office 365) automatisierte Reaktionen festlegen. Falls das E-Mail-System beim Kunden komplett ausfällt, sei es durch einen Security-Incident, einen Hardwarefehler oder eine Cloud-Downtime, stellt Retarus Email Continuity übergangsweise vorprovisionierte Webmail-Postfächer zur Verfügung. Signalisiert der Kunde einen Ausfall, lenkt Retarus das Routing um.

www.retarus.com

PCS Systemtechnik GmbH

Pfälzer-Wald-Straße 36
81539 München
Telefon: +49 89 68004-550
intus@pcs.com
www.pcs.com

Advertorial

Biometrie macht's möglich

Kontrolle mit Handvenenerkennung

Hochsichere Zutrittskontrolle mit hohem Anwendungskomfort – wie geht das? Biometrie macht es möglich. PCS Systemtechnik ist bekannt als einer der führenden Hersteller für biometrische Zutrittskontrolle, besonders auf dem Gebiet der Handvenenerkennung. Mehr als 1000 Handvenenerkennungssysteme von PCS sind bereits im Einsatz. Zur it-sa 2019 zeigt PCS die aktuelle Version Intus 1600PS-II auf dem Gemeinschaftsstand „Bayern innovativ“ in Halle 9, Stand 402. Da das Handvenenmuster bei jedem Menschen individuell ist, eignet es sich besonders gut zur zweifelsfreien Identifizierung einer Person. Das neue Modell weist jetzt eine deutliche Performance-Steige-

rung auf. Der Sensor des Intus 1600 arbeitet so schnell, dass eine kurze Aufnahme der Handfläche für den Datenabgleich genügt. Bereits bei Annäherung einer Hand startet die Identifizierung. Die Technik erlaubt auch eine Anwendung im Außenbereich in wettergeschützter Lage – selbst bei starkem Umgebungslicht arbeitet der Sensor zuverlässig. Unternehmen mit bis zu 1000 Mitarbeitern können die Handvenenerkennung zur Zutrittssteuerung ohne zusätzliche Karte nutzen. Für Hochsicherheitsanwendungen werden zusätzlich zum biometrischen Merkmal Karte oder PIN abgefragt.

www.pcs.com

retarus:

retarus GmbH

Retarus steuert mit exzellentem Service, intelligenter Infrastruktur und patentierten Technologien „Made in Germany“ die Kommunikation für Unternehmen weltweit.

Geschäftsprozesse beginnen und enden mit Kommunikation. Entscheidend ist, dass jede Information zur richtigen Zeit, am richtigen Ort und im richtigen Format sicher und zuverlässig ankommt – bei Kunden, Mitarbeitern und Partnern. Dafür müssen die Kommunikationskanäle technologisch auf dem neuesten Stand sein und ständig steigende Anforderungen an Sicherheit, Compliance und Wirtschaftlichkeit erfüllen. Retarus hat die Erfahrung, Informationsströme auf Enterprise Level zu lenken, abzusichern und für Business Continuity zu sorgen.

Die Analysten von Gartner haben Retarus in den „Market Guide for Email Security“ aufgenommen, Forrester Research führt Retarus in der „Wave: Enterprise Email Security, Q2 2019“ als einen der zwölf aktuell wichtigsten Anbieter im Bereich E-Mail-Sicherheit weltweit.

retarus GmbH

Global Headquarters
Aschauer Straße 30
81549 München

Telefon: +49 89 5528 0000
Telefax: +49 89 5528 1919
info@de.retarus.com
www.retarus.de

Advertisorial



SAST SOLUTIONS: Rundumschutz für SAP-Systeme mit Echtzeitüberwachung

Es gibt unzählige Möglichkeiten, Angriffe auf SAP-Systeme zu verüben – von extern wie von intern. Genauso viele Möglichkeiten haben wir, Sie davor zu schützen. Wir nennen das „**4D SAST SOLUTIONS**“: den Rundumschutz für Ihre SAP-Systeme mit Echtzeitüberwachung. Zwei Drittel aller deutschen Unternehmen waren bereits Opfer eines Hackerangriffs, Datendiebstahls oder von Industriespionage. Die steigende Komplexität der Systemlandschaften und die häufig begrenzte Security-Erfahrung der internen Mitarbeiter führen oftmals zu schwerwiegenden Sicherheitslücken. Ignoranz oder Panik helfen hier nicht weiter, die richtige Absicherung von SAP-Systemen schon.



SAP Security & Compliance mit SAST

AKQUINET ist ein international tätiges, kontinuierlich wachsendes IT-Beratungsunternehmen mit rund 800 Mitarbeitern und Hauptsitz in Hamburg.

Im SAP-Umfeld ist AKQUINET mit den **SAST SOLUTIONS** der Spezialist von der Implementierung und Optimierung bis hin zur Echtzeit-Absicherung von ERP- und S/4HANA-Systemen.

Das SAST SOLUTIONS Portfolio umfasst dabei neben der eigenentwickelten **Software Suite auch Consulting-Leistungen sowie Managed Services** und schützt SAP-Systeme damit vollumfänglich vor Hackerangriffen, Spionage und Datendiebstahl. Mehr als 200 Unternehmen mit 3,5 Millionen SAP-Usern vertrauen weltweit bereits auf SAST.

Unsere **SAP-Experten** unterstützen Sie bei der Umsetzung Ihrer IT-Sicherheits- sowie Governance, Risk and Compliance-Strafegien – von der Risikobewertung über die Absicherung der Systeme bis hin zum Identity and User Access Management.

Wir freuen uns auf Sie und Ihre Fragen.

akquinet AG

Paul-Stritter-Weg 5
22297 Hamburg
Telefon: +49 40 88 173-109
E-Mail: sast@akquinet.de
www.sast-solutions.de
www.securityblog.akquinet.de
@SastSolutions

Advertisorial

www.sast-solutions.de

Menschen im Oktober 2019

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

Personalmeldungen senden Sie direkt an die E-3 Redaktion, Telefon: +49 8654 77130-00 oder redaktion@e-3.de

Gerald Pfeifer stößt zum openSuse-Board



Dr. Gerald Pfeifer ist gespannt auf die nächste Phase für openSuse und Open Source im Allgemeinen.

Gerald Pfeifer wurde zum neuen Vorsitzenden des openSuse-Boards berufen. Pfeifer, langjähriger Open-Source-Experte und Suse CTO in EMEA, wird diese Aufgabe parallel zu seiner CTO-Rolle übernehmen. Mit hilfe von Gerald Pfeifer wird das openSuse Board auch künftig Input, Steuerung und Unterstützung für das openSuse-Projekt liefern, das führende Infrastruktur- und Container-Software, inklusive verschiedener Linux-Betriebssysteme, sowie Werkzeuge entwickelt. Als Suse-CTO in der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika verantwortet er den strategischen Dialog mit Kunden, Partnern und Open-Source-Communitys weltweit. Davor hatte er die Verantwortung für Gestaltung und Weiterentwicklung des umfangreichen Enterprise-Open-Source-Portfolios von Suse. „Ich bin

begeistert und geehrt, dem openSuse-Projekt künftig als Vorsitzender zur Verfügung zu stehen“, sagt Gerald Pfeifer. „Die openSuse-Community hat zu außerordentlichen Linux-Distributionen beigetragen. Ich freue mich auf weitere Entwicklungen und Tools der openSuse-Community, im Bereich Linux und darüber hinaus. openSuse steht ganz vorn im historischen Wandel, in dem sich Open-Source-Software als entscheidender Faktor in der Strategie von erfolgreichen Unternehmen findet. Das ist eine spannende Zeit für die openSuse-Community und für Open Source an sich.“ Suse ist dem openSuse-Entwicklungsmodell verpflichtet, als Sponsor und Unterstützer des Projekts. Durch diese Partnerschaft ist eine intensive Zusammenarbeit entstanden.

www.opensuse.org

Swen Rehders wird CEO von NTT Data EMEA



Swen Rehders' Aufgabe besteht darin, das Wachstum von NTT Data im DACH-Raum zu forcieren.

Swen Rehders, CEO von NTT Data Deutschland, wurde zum Acting CEO von NTT Data EMEA ernannt. Zusätzlich zu seiner neuen Funktion wird Swen Rehders weiterhin CEO von NTT Data Deutschland bleiben. Erfolgt damit auf Benito Vázquez, der seit April 2018 als CEO von NTT Data EMEA die Geschäfte des Unternehmens leitete. Toshi Fujiwara, Senior Executive Vice President Americas und Europe: „Wir danken Benito Vázquez für sein großes Engagement und seinen wertvollen Beitrag zum Wachstum der NTT Data EMEA. Er ist ein sehr versierter Leader und in enger Zusammenarbeit konnten wir signifikante Verbesserungen erzielen. Mit der Übergabe an Swen Rehders, eine der erfahrensten Führungskräfte in unserer Organisation, gewährleisten wir einen reibungslosen Übergang für NTT

Data EMEA.“ Swen Rehders' Aufgabe ist, das Wachstum in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu forcieren. Er verfügt über mehr als 30 Jahre Erfahrung in der IT-Branche und durchlief verschiedene Managementpositionen. Nach dem Studium der Wirtschaftsinformatik begann er 1985 seine Karriere als Vertriebsleiter in der IT-Branche bei IBM. Später war er acht Jahre als Geschäftsführer von EDS (heute HP Enterprise) tätig und Mitglied im Executive Committee bei Atos. In seiner neuen Position als Acting CEO EMEA soll er das Wachstum von NTT Data im DACH-Raum forcieren. Das Unternehmen mit Hauptsitz in Tokio bietet seinen Kunden Business- und IT-Lösungen. In Deutschland zählt die Firma zu den großen IT-Systemhäusern.

www.nttdata.com

Blackline ernennt neuen Vice President DACH



Blackline gab die Ernennung von **Ralph Weiss** zum Vice President DACH bekannt. Die neu geschaffene Rolle bestätigt die Strategie von Blackline, das DACH-Geschäft auszubauen und die Beziehungen zu den Kunden und Partnern in der Region zu vertiefen. Ralph Weiss kommt von Winshuttle, einem führenden Plattformanbieter für SAP-gestütztes Datenmanagement. Er bringt mehr als zwanzig Jahre Erfahrung und weitreichende Kenntnisse über den regionalen Markt in das Team von Blackline ein. Zuvor war er mehr als ein Jahrzehnt als Vertriebsleiter

für Unternehmenslösungen bei Adobe tätig, wo er am Aufbau einer gemeinsamen Go-to-Market-Strategie mit SAP beteiligt war. Die cloudbasierten Lösungen von Blackline helfen Unternehmen, den Financial Close zu optimieren, indem sie manuelle Buchhaltungsprozesse durch eine kontrollierte und durchgängige Lösung ersetzen. Ralph Weiss sagt zu seiner Ernennung: „Die Glaubwürdigkeit von Blackline in Verbindung mit meinen Kenntnissen über die bestehenden Herausforderungen in den Finanz- und Rechnungswesenabteilungen machen diese Aufgabe interessant für mich. Ich freue mich darauf, die Transformation des Finanzwesens voranzutreiben.“

www.blackline.com

Matthias Till verstärkt als Chief Financial Officer das Team der Patentpool Group. Bereits seit Mai kümmert sich der Finanzexperte unter anderem um das Projekt Prisma Analytics. Außerdem ist Till an der Gründung und Gestaltung eines eigenen Patentpool-Fonds beteiligt.

www.patentpool.de

Richard Nagorny ist neuer Chief Financial Officer der WMD Group. Er ergänzt das Geschäftsführer-Trio. Die Standardisierung und Optimierung von kaufmännischen Prozessen sowie Strategiearbeit und -umsetzung gehören zu seinen Kompetenzen, die er in die WMD Group einbringen wird.

www.wmd.de

Uwe Jürgens neu bei Syntax

Uwe Jürgens ist neuer Vice President Sales und Mitglied des europäischen Management-Teams beim IT-Dienstleister Syntax. Der 57-jährige Diplom-Kaufmann kommt vom Analytics-Softwarehersteller SAS, wo er seit knapp 19 Jahren verschiedene Führungspositionen im Sales innehatte – zuletzt als Enterprise Sales Director und Mitglied des Management Board für Deutschland, Österreich und die Schweiz. Vor seiner Zeit bei SAS arbeitete Jürgens zehn Jahre im Management Consulting, unter anderem für die KPMG Unternehmensberatung. Uwe Jürgens wird bei Syntax den gesamten Vertrieb in Europa verantworten. Er berichtet an den europäischen CEO Ralf Sürken. Mit Uwe Jürgens konnte das Unternehmen

einen erfahrenen Vertriebsprofi mit hoher Leadership-Kompetenz gewinnen, der über enorm viel Erfahrung bei der Führung und Steuerung von B2B-Vertriebsorganisationen



verfügt und mit Vertretern aus gehobenem Mittelstand und Großunternehmen auf Augenhöhe agiert. Zu seinen zentralen Aufgaben gehört der weitere Ausbau des Syntax-Cloud-Geschäfts. Darüber hinaus steht das Wachstum der ohnehin schon starken Portfolio-Themen wie S/4 Hana und Industrial IoT im Fokus.

www.syntax.com

Christian Wilimzig wird zum Geschäftsführer von Control.IT ernannt. Wilimzig ist für den weiteren Ausbau der Standards der Software bison.box im stark gewachsenen Residential-Bereich verantwortlich und begleitet in dem Bereich die Implementierung und Migration von Neu- und Bestandskunden.

www.consult-it.biz

Avast ernennt **Vita Santrucek** zum General Manager von Avast Business. Sein Fokus liegt darauf, das Portfolio von Avast durch Neuentwicklungen, Produktmanagement und Prozessoptimierung auszubauen. Er verfügt über 20 Jahre Erfahrung in Unternehmen wie Oracle oder Sun Microsystems.

www.avast.com

Marcell Vollmer verstärkt Celonis als CIO



Celonis holt **Marcell Vollmer** als Chief Innovation Officer an Bord. Vollmer wird mit seinem Wissen die schnelle Expansion von Celonis unterstützen und einen Fokus auf Kunden- und Partnerbeziehungen haben. „Als Verfechter von Process Mining und wichtiger Influencer wird Marcell Vollmer den Markt entscheidend weiterentwickeln. Mit Process Mining werden Unternehmen superfluid und außergewöhnliche Kundenerfahrungen rücken in den Mittelpunkt unternehmerischen Handelns“, sagt Alexander Rinke, Co-CEO bei Celonis. Genau wie

viele Kunden von Celonis war Vollmer lange selbst für Unternehmensprozesse verantwortlich. Vollmer blickt auf 14 Jahre Erfahrung bei SAP zurück. Als Chief Digital Officer von SAP Ariba & SAP Fieldglass entwickelte er zuletzt Strategien, um weltweit führenden Unternehmen dabei zu helfen, die Bereiche Beschaffung und Supply Chain zu vereinfachen. In seiner vorherigen Position als Chief Procurement Officer bei SAP führte er über 200 Angestellte, die globale Ausgaben in Milliardenhöhe verantworteten. Davor war er in unterschiedlichen Rollen bei strategischen Projekten und im Bereich Finance bei SAP tätig und baute dabei unter anderem mehrere Shared Services Center auf.

www.celonis.com

Wolfgang Niedziella, Geschäftsführer der VDE-Gruppe, zeichnet verantwortlich für das neue Kompetenzcenter Digitale Sicherheit im VDE. In seiner Position führt der Elektroingenieur die in der VDE-Gruppe verteilten Kernkompetenzen zu einem organisationsübergreifenden Geschäftsfeld zusammen.

www.vde.com

Jörg Wassink ist als Leiter des Shared Service Center Marketing verantwortlich für die Kommunikationsaktivitäten von Valantic. In dieser Position wird sich der Kommunikationsmanager vor allem dem Brand Management und der digitalen Weiterentwicklung widmen.

www.valantic.com



Wie Unternehmen eine SAP-Migration vorbereiten

Fachkräftemangel behindert den SAP-Neustart

Nach 2025 will SAP nur noch S/4-Hana-Systeme in der Wartung unterstützen. Die für die Migration nötigen Fachkräfte sind aber extrem knapp – eine strategische Personalplanung ist deshalb ein Muss.

Digitalisierung steht auf der Wunschliste der Unternehmen weit oben. Für SAP-Anwender ist die Migration der SAP Business Suite auf S/4 Hana ein zentraler Hebel der digitalen Transformation. Neben der digitalen Transformation ist die Produktstrategie der SAP ein Grund für die Migration auf S/4. Nach 2025 läuft die Wartung für die SAP Business Suite aus. Dann müssen alle Unternehmen ihre bisherigen SAP-Systeme auf Hana migriert haben.

Ein sich verschärfendes Problem bei der anstehenden Migration ist die Knappheit der SAP-Spezialisten. In einem mittelständischen Unternehmen, bei dem mehrere externe IT-Applikationen mit dem zentralen SAP-System zusammenarbeiten, kann die Migration der gesamten Landschaft auf S/4 Hana schnell mehrere Hundert Manntage in Anspruch nehmen. Die dafür nötigen Fachkräfte sind am Markt aktuell nur schwer verfügbar. Der Mangel zeigt sich aber noch nicht in voller Breite, denn die Unternehmen zögern, ihre SAP-Landschaft auf die neue Systemgeneration umzustellen. Laut der diesjährigen Frühjahrsumfrage der SAP-Anwendervereinigung DSAG zu den Investitionsplänen ihrer Mitglieder wollen 5 Prozent in diesem Jahr auf S/4 Hana migrieren, 39 Prozent in den kommenden drei Jahren und weitere 30 Prozent nach diesem Zeitraum.

Angesichts der aktuellen Zurückhaltung der Unternehmen dürfte es wohl nicht ge-



Carolin Wolz
ist Personalberaterin bei Duerenhoff.

weise baut eine IT-Abteilung ein weiteres SAP-Team auf, das sich federführend um das S/4-Projekt und die dafür notwendige Migration kümmert.“ Das andere Team stelle derweil den Betrieb des bestehenden SAP-Systems sicher, das bis zum Tag des Umstiegs unterbrechungsfrei laufen soll und muss. „Ein Unternehmen benötigt im Rahmen der bevorstehenden S/4-Hana-Einführung mehr Ressourcen als bisher. SAP-Abteilungen sollten ihre Inhouse-Mannschaft aufstocken, weil auch die SAP-Beratungshäuser den Bedarf an S/4- Fachkräften bei Weitem nicht decken können. Zudem müssen sie sicherstellen, dass ihr bestehendes SAP-System bis zum Tag des Umstiegs reibungslos läuft“, erklärt Carolin Wolz weiter.

Personalberater sichern Fachkenntnisse

Geht es um das Rekrutieren zusätzlicher SAP-Fachkräfte, dann profitieren die Unternehmen von einer spezialisierten Personalberatung: „Wir verfügen über ein großes Netzwerk an SAP-Spezialisten, aus dem wir den Unternehmen den jeweils am besten passenden Kandidaten anbieten“, erklärt Wolz. Der zentrale Service für die Unternehmen bestehe in der sorgfältigen Vorauswahl: „Neben den fachlichen Kenntnissen achten wir darauf, dass ein Kandidat oder eine Kandidatin von der Persönlichkeit und von den Erwartungen her in das SAP-Team und zu einem Unternehmen passt.“ Die Personalberater fragen ab, in welchem Umfeld ein Bewerber am liebsten arbeitet, und ermitteln, ob er sich eher für ein mittelständisches oder für ein großes Unternehmen eignet. „Wir moderieren den Prozess der Bewerbung und Einstellung und machen Dinge möglich, die auf dem direkten Weg nicht zu erreichen wären“, erläutert Wolz. „Die Unternehmen bekommen ihre SAP-Fachkräfte schneller, gleichzeitig passen diese auch kulturell besser. So können sie ihr Team für die Migration in die neue SAP-Welt zielgerichtet aufbauen.“

duerenhoff.de



Aconso und Pentos schließen Partnerschaft

Digitalisierte HR-Prozesse

Aconso und Pentos haben eine strategische Partnerschaft geschlossen. Speziell der Mittelstand profitiert von der Kombination aus HR-Software und SAP-SuccessFactors-Beratung und -Integration.

Pentos ist auf Personalmanagement in der Cloud spezialisiert und gilt seit 2007 als einer der führenden Implementierungspartner von SAP SuccessFactors in der DACH-Region. Pentos unterstützt kleine und mittelständische Kunden genauso wie global tätige Konzerne dabei, HR-Prozesse erfolgreich mit SAP SuccessFactors zu betreiben. Die strategische Partnerschaft mit Aconso ergänzt diese Kernkompetenz und unterstützt Pentos-Kunden jetzt mit einer digitalen Personalakte, die in SAP SuccessFac-

tors integriert ist. Die Verknüpfung des Lösungs-Know-hows im HR-Prozess- und Dokumentenmanagement von Aconso mit der Implementierungserfahrung im HR-Cloud-Umfeld von Pentos bietet den Kunden Planungs- und Kostensicherheit. „Vor allem der Mittelstand ist an integrierten Lösungspaketen interessiert, die eine schnelle Implementierung zum Festpreis bieten. Es freut uns daher besonders, dass wir die Zusammenarbeit mit Pentos nun durch die Partnerschaft noch vertiefen und

auf den erfolgreichen gemeinsamen Projekten weiter aufbauen können. Unsere Kunden profitieren von der langjährigen Erfahrung von Aconso bei dokumentenbasierten HR-Prozessen in Kombination mit der Kompetenz von Pentos bei SuccessFactors-Implementierungen“, so Martin Muth, Head of Marketing und für das Partnermanagement bei Aconso verantwortlich.

www.aconso.com
www.pentos.com



ATOSS ist Anbieter von Technologie- und Beratungslösungen für professionelles Workforce Management.

Ob klassische Zeitwirtschaft, intuitive Self Services, mobile App, anspruchsvolle Personaleinsatzplanung, präzise Bedarfermittlung oder strategische Kapazitätsplanung, ATOSS hat die passende Lösung – in der Cloud oder On Premises.

Die modularen Produktfamilien zeichnen sich durch eine browserbasierte High End Technologie aus und lassen sich nahtlos in SAP SuccessFactors Employee Central integrieren.

ATOSS Software AG

internet@atoss.com | www.atoss.com



HAPPY
EMPLOYEE,
HAPPY
COMPANY.



- HR Strategies
- HR Services
- HR Software

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

HR Campus AG

Kriesbachstrasse 3

CH – 8600 Dübendorf/Zürich

Telefon: +41 (0) 44 215 15 20

E-Mail: office@hr-campus.ch

Online: www.hr-campus.ch



Mehr Zeit für effektives Personalmanagement! GISA als erfahrener und zuverlässiger IT-Partner unterstützt Sie ganzheitlich bei der Optimierung Ihrer Personalprozesse.

Unsere Kernkompetenzen:

- SAP ERP HCM on Premise
- SAP SuccessFactors
- Personalabrechnung
- SAP Fiori
- Digitale Personalakte
- SAP Self Services
- HCM Prozesse und Formulare
- Anwendungsservice und Betrieb

GISA GmbH

Leipziger Chaussee 191a
Halle Saale

Telefon: +49 800 700 585

E-Mail: kontakt@gisa.de

Internet: www.gisa.de

member of itelligence group



ABS Team

Das WIR für HR!

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

SAP HCM Cloud
(SAP SuccessFactors, Concur, WorkForce Software)

SAP Integration
(Hybride HCM-Systeme)

SAP HCM On-Premise
(SAP ERP HCM)

User Experience
(User Centered Design, SAP Fiori)

SAP HCM Wartungsservice
(Pflege aktiver Systeme)

Templates + Tools
(Add-Ons von ABS Team)

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

SAP HCM Recognized Expertise
SAP SuccessFactors Partner
SAP Service Partner

ABS Team GmbH

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



Way of PERFORMANCE

Als Schweizer SAP Partner agieren wir mit 500 Mitarbeitenden an 15 Standorten im weltweiten SAP Beratungsmarkt. Unser Angebot umfasst Services und Dienstleistungen für SAP onPremise, Cloud und hybrid. Dank unserer SAP AddOns der Marke teamworksolutions steigern Kunden die Effizienz ihrer Prozesse und holen das Optimum aus ihren SAP-Systemen heraus.

- ▲ **SAP HCM:** SuccessFactors Cloud / SAP HCM onPremise
- ▲ **SAP S/4HANA:** Cloud / onPremise
- ▲ **teamworksolutions:** Dokumentenerstellung und -Management, Vertragsmanagement, FIORI/HTML5

Ihr Partner für innovative und effiziente Prozesse in SAP!

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

Deutschland:
TeamWork Germany
Übstadt-Weiher
Tel. +49 7251 5098770
info@teamwork-de.net
www.teamwork-de.net



Plattform für E2E-Prozesse und

Lange Zeit war Linux die einzige Open-Source-Komponente in der SAP-Community. Red Hat präsentiert hingegen eine perfekte Open-Source-Plattform. Mit Jochen Glaser, Global Head of SAP Business bei Red Hat, sprach Peter M. Färbinger über dieses einzigartige Lösungsangebot.

Open Source ist in der deutschen Wirtschaft angekommen! Zwei Drittel der größeren Unternehmen setzen bereits bewusst Open-Source-Software ein. Nur vier Prozent sehen das Thema kritisch oder lehnen den Einsatz ab. Somit erkennen neun von zehn größeren Unternehmen die Vorteile durch Open Source. Open-Source-Software wird bereits heute in der großen Mehrheit der größeren Unternehmen in Deutschland eingesetzt – und auch der verbliebene Rest könnte künftig auf solche frei verfügbaren Programme zurückgreifen. Das hat eine Umfrage unter mehr als 800 Unternehmen mit 100 oder mehr Mitarbeitern in Deutschland im Auftrag des Digitalverbands Bitkom ergeben.

„Für SAP-Bestandskunden ergeben sich aktuell neue Herausforderungen, denn zwei fundamentale IT-Initiativen prägen gegenwärtig den Markt: erstens die SAP-Modernisierung und zweitens die produktive Umsetzung digitaler Innovationen und Services“, so fokussiert Jochen Glaser die Frage, warum Open Source und damit Red Hat in der SAP-Community so erfolgreich sind. „Beide IT-Initiativen finden gleichzeitig statt. Diese Entwicklung erfordert neue, gemeinsame Architekturen und Plattformen anstelle ehemaliger Silos.“

Red Hat unterstützt den Aufbau der neuen SAP-Architektur, und zwar Ende zu Ende, und hilft den Bestandskunden seit Jahren, die Silos aus vergangenen Tagen aufzulösen. „Dadurch entstehen auch viele Synergieeffekte“, weiß der Global Head of SAP Business bei Red Hat, Jochen Glaser, aus vielen erfolgreichen Projekten. „Unser Portfolio umfasst rund 50 Lösungen in den Bereichen IT-Optimierung, agile Integration, Hybrid-Cloud-Infrastruktur, cloud-native Anwendungsentwicklung und Automatisierung. Alle Bereiche sind auch für die SAP-Umgebungen der Zukunft entscheidende Elemente. Ziel ist es, SAP-Anwendern die Freiheit bei der Wahl einer hybriden Cloud-Architektur zu geben.“

Bitkom hat erhoben, dass drei Viertel der Unternehmen sich selbst als an Open Source interessiert und dem Thema gegenüber als aufgeschlossen bezeichnen. Nur vier Prozent sagen, dass sie Open Source grundsätzlich kritisch sehen oder ablehnen.

Jedes fünfte Unternehmen ist noch unentschieden. Und schon heute gibt nur jedes vierte Unternehmen ab 100 Beschäftigten an, Open Source nicht zu nutzen. Zwei Drittel setzen dagegen bewusst Open-Source-Software ein. „Vermutlich nutzen sogar noch viel mehr Unternehmen Open-Source-Lösungen, ohne es zu wissen – sei es als Smartphone-Betriebssystem oder als Softwarebasis für Webserver“, sagt Bitkom-Präsident Achim Berg. „Open Source kommt vor allem bei neuen Technologien wie künstlicher Intelligenz oder Blockchain eine entscheidende Bedeutung zu, weil dort das Entwicklungstempo besonders hoch ist.“

Eine ganz besondere Herausforderung findet sich in der SAP-Community: Ab 2025 sollen alle SAP-Anwendungen auf der Datenbank Hana laufen und Hana braucht Linux. „Seit vielen Jahren und Versionen liefert Red Hat offiziell unterstützte Linux-Plattformen für SAP Hana“, erklärt Jochen Glaser. „Im SAP-Umfeld nutzt deshalb ein sehr großes Ecosystem von Red-Hat-Partnern, also OEMs, GSIs oder ISVs, global Red Hat Enterprise Linux als Plattform für Private-, On-Premise- und Public-Cloud-Angebote.“ Und Red Hat bietet zum Beispiel auch eine Reihe von Smart-Management-Werkzeugen sowie, basierend auf Red Hat Ansible, automatisierte SAP-Hana-Deployments in beliebigen hybriden Umgebungen (siehe auch folgende Seite zum Thema Ansible Automation).

Red Hat positioniert und beschreibt sich selbst folgend: Red Hat liefert für die Herausforderungen der SAP-Anwender die passenden Antworten und Lösungen – basierend auf einem globalen Ökosystem, einem reichhaltigen Portfolio an Produkten und Services und nicht zuletzt auch durch die Vermittlung von Business-Know-how. Das Angebot von Red Hat ist auch das Ergebnis einer langjährigen engen Kooperation zwischen dem marktführenden Anbieter von Open-Source-Plattformen und dem führenden Hersteller von Geschäftssoftware. Bereits 1999 war Red Hat Enterprise Linux mit SAP-Applikationen lauffähig. Nach und nach intensivierte sich die Zusammenarbeit – von Red Hat Enterprise Linux 4, das bereits SAP-zertifiziert war, über Red Hat JBoss mit SAP-Hana-Portierungsvertrag und die Inte-

gration mit SAP NetWeaver bis hin zu Red Hat Enterprise Linux für SAP-Lösungen und Hana. Vor allem seit 2017 hat sich das Angebot von Red Hat für die SAP-Welt vervielfacht. Aktuelles Beispiel ist Red Hat Enterprise Linux 8 für SAP Solutions.

Und was plant man bei Red Hat ab 2020? Wo wird der Red-Hat-Schwerpunkt im Hana-Umfeld liegen? „Kurz gesagt: Freiheit bei der Wahl der Plattform für heutige und zukünftige SAP-Workloads, kein Vendor-Lock-in in Bezug auf Cloud-Provider und somit volle Kontrolle für die SAP-Community“, ist Jochen Glaser stolz auf sein End-to-End-Angebot. „Red Hat unterstützt ganzheitlich die SAP-Technologiestrategie „The Intelligent Enterprise“. Konkret begründen sich diese Mehrwerte in einem einheitlichen Kern: Red Hat Enterprise Linux, RHEL, für SAP Hana unterscheidet sich nicht – und das will ich besonders betonen – vom Standard-RHEL. Sämtliche Zertifizierungen für Hardware, Software und Security gelten uneingeschränkt. Alle Erweiterungen, Smart-Management-Produkte und Automatisierungen aus dem Portfolio von Red Hat sind identisch und ergeben damit vielfältige Synergien im Sinne einer einheitlichen Open-Hybrid-Cloud-Infrastructure-Plattform.“

Bei Bitkom weiß man, dass neun von zehn Unternehmen ab 100 Mitarbeitern Vorteile beim Einsatz von Open-Source-Software sehen. Fragt man nach dem wichtigsten Vorteil, so nennen 17 Prozent Kostenersparnisse, da keine Lizenzgebühren anfallen. Mit etwas Abstand folgen weitere Gründe wie hohe Sicherheit durch zeitnahe Updates und Unabhängigkeit von einzelnen Softwareanbietern (je 9 Prozent) sowie die breite Auswahl an Open-Source-Komponenten, der Zugriff auf den Quellcode und einfache individuelle Anpassungen an der Software (je 7 Prozent). Daneben gelten offene Standards (6 Prozent), die Kompatibilität zu weiteren eingesetzten Tools und eine aktive Community für den Wissensaustausch (je 5 Prozent) als entscheidende Vorteile von Open Source. „Unternehmen nutzen schon lange nicht mehr allein deshalb Open Source, weil sie kostenlos ist, sondern weil sie viele weitere Vorteile bieten kann – von mehr Sicherheit bis zur einfachen In-

digitale Exzellenz

dividualisierung der Software“, so Bitkom-Präsident Berg, der damit indirekt mit Jochen Glaser einig ist über den sehr erfreulichen Trend. Glaser: „Mittlerweile unterstützt Red Hat weit mehr als Linux für SAP. Im Kern bieten wir eine komplett integrierte Open-Hybrid-Cloud-Infrastructure-Plattform, wie sie die SAP-Community benötigt.“

Red Hat scheint weltweit das erfolgreichste Open-Source-Unternehmen zu sein. Warum hat Red Hat die SAP-Szene in den vergangenen Jahren weniger wahrgenommen? „Das ist eine Frage, die ich so eigentlich nur aus dem deutschsprachigen Raum zu hören bekomme“, ist Jochen Glaser überrascht. „Ich denke nicht, dass Red Hat die SAP-Szene vernachlässigt hat, auch in Deutschland nicht. Wir waren schon immer sehr engagiert in der SAP-Community, und zwar völlig unabhängig von der Region. Bereits seit 1999 liefern wir zertifizierte Linux-Plattformen für SAP-Umgebungen. Red Hat ist der weltweit führende Open-Source-Anbieter und auch außerhalb der deutschsprachigen Community die erste Wahl als SAP-Linux-Plattform.“

Die SAP-Community nimmt Red Hat in allen Regionen ähnlich wahr, und zwar als führenden Open-Source-Anbieter, der sich schon immer sehr für SAP engagiert hat. Aber Jochen Glaser räumt ein, dass tatsächlich der deutschsprachige Markt eine gewisse Ausnahme darstellt. „Aber auch hierzulande ist unser Commitment für SAP und die SAP-Community un-

gebrochen“, betont er. Es gibt dennoch Vorbehalte, wie Bitkom erhoben hat: Acht von zehn größeren Unternehmen (79 Prozent) sehen auch Nachteile beim Einsatz von Open Source. Als größten Nachteil nennen dabei zwölf Prozent fehlende Fachkräfte, also Experten im Unternehmen, um zum Beispiel die Software an den individuellen Bedarf anzupassen und weiterzuentwickeln. Dahinter folgen mangelnde Akzeptanz im Unternehmen (7 Prozent) sowie die unklare Gewährleistungssituation, fehlende Schulungsangebote, fehlende Lösungen für den eigenen Anwendungs-





Jochen Glaser übernahm 2018 die Position als Global Head of SAP Business. In dieser Funktion ist er bei Red Hat für die Leitung des weltweiten Geschäfts sowie der Allianz mit SAP verantwortlich. Er arbeitet mit Kunden und Partnern zusammen, um flexible, zukunftssichere offene Architekturen für die Entwicklung von Lösungen bereitzustellen, die die Vorteile des SAP-Portfolios nutzen und neue digitale Geschäftsmodelle und Services ermöglichen.

fall, die aufwändige Umstellung von der bisherigen Software auf Open Source sowie eine zu große und damit unüberschaubare Auswahl an Open-Source-Lösungen (je 6 Prozent). Fünf Prozent beklagen zudem einen hohen Schulungs- und Einarbeitungsaufwand.

Speziell in der SAP-Community gelten diese Bedenken nur eingeschränkt, weiß Glaser: „Es gibt im Red-Hat-Angebot viele Vorteile, zum Beispiel erweiterte Langzeit-Support-Optionen, proaktives Monitoring und Resolution nach SAP-Spezifikationen, also nach den SAP Notes. Alle Varianten sind natürlich hochverfügbar. Red Hat Ansible, als Teil des Betriebssystems, erlaubt ein automatisiertes SAP-Hana-Deployment innerhalb von nur wenigen Minuten – und zwar exakt nach SAP-Notes-Vorgaben. Außerdem erlaubt eine zertifizierte API-Management-Anbindung an Hana neben neuen Services auch eine Modernisierung und Migration von Eigenentwicklungen in S/4-Projekten.“

Die SAP-Hana-Szene ist mit einem Paradoxon konfrontiert: Der beste On-premise-Server für Hana ist Power 9 und kommt von IBM, das dazugehörige Linux-Betriebssystem kommt von Suse, aber logisch wäre Red Hat, weil dieses Unternehmen zu IBM gehört. Was nun? „Red Hat und IBM verbindet eine gemeinsame Hybrid-Cloud-Strategie. Die nötigen Technologiekomponenten basieren auf der Red Hat Open Hybrid Cloud Infrastructure“, erklärt Jochen Glaser. „Nach der kürzlichen Ankündigung der Umstellung sämtlicher IBM-Cloud-Pak-Angebote auf Red Hat OpenShift und Red Hat Enterprise Linux hat sich IBM dazu entschieden, auch Red Hat Enterprise Linux als Plattform für Hana auf IBM Power einzusetzen. Die offiziellen SAP-Zertifizierungen für Red Hat Enterprise Linux 8 auf IBM Power 9 für Hana erwarten wir in Kürze.“

Es gibt eine institutionalisierte und extrem enge Zusammenarbeit zwischen SAP und Red Hat. Die weltweite Allianz-Verantwortung für die Partnerschaft ist in Walldorf angesiedelt. Die Zusammenarbeit findet auf verschiedensten Ebenen statt. Unter anderem gibt es ein SAP-Support-Training bei Red Hat, dazu globale Trainings- und Partner-Enablement-Ressourcen für das wirklich sehr große Red-Hat-SAP-Eco-System. „Wir sind außerdem präsent im SAP-Partner-Port in Walldorf, dem SAP-Linux-Lab sowie bei einer Vielzahl von strategischen SAP-Partnern, Integratoren und ISVs. Außerdem ist Red Hat auch noch Mitglied im SAP Benchmark Council. Unser Commitment in Bezug auf SAP ist also wirklich extrem umfassend und vielschichtig“, beschreibt Glaser mit Stolz die aktuelle Situation.

Jon Dorrington ist VP of SAP Global Business Development und Global Ecosystem und sagt: „Red Hat ist ein strategischer und wertvoller Open-Source-Partner

von SAP. Die Technologieführerschaft von Red Hat in den Bereichen Linux, Container-Orchestrierung und API-Management unterstützt dabei, neue gemeinsame Innovationsmöglichkeiten zwischen uns und unseren gemeinsamen Kunden voranzutreiben.“ Er betont weiter: „Kürzlich haben wir die Festlegung einer neuen strategischen Allianz mit Red Hat abgeschlossen. Sie erweitert das Plattformangebot und verbessert das Supportportfolio rund um das Flaggschiffbetriebssystem RHEL for SAP Solutions.“

Was ist für die Zukunft geplant? SAP-Chef Bill McDermott verwendet gerne „Cloud First“. Welche Cloud-Angebote hat Red Hat für die SAP-Bestandskunden? „Red Hats globale Open-Hybrid-Cloud-Strategie auf Basis von Open Source geht einher mit der Ausrichtung von SAP und, stellvertretend für das Ecosystem aller Partner, auch IBM“, weiß Jochen Glaser. Ziel ist eine in der Plattform verankerte und vereinfachte Entwicklung von Anwendungen, strategische Flexibilität bei der Auswahl der zugrunde liegenden Ressourcen und eine DevOps-Fähigkeit auch für SAP-Workloads und darüber hinaus. Jochen Glaser erklärt dazu konkret: „Ein Großteil der SAP-Anwender wird langfristig einen Mix aus On-premise-, Private-Cloud- und Public-Cloud-Services nutzen wollen, sowohl für SAP- als auch für Nicht-SAP-Workloads, die eng miteinander integriert sind. Alle drei Ebenen – und zwar inklusive On-premise – lassen sich mit Red Hat OpenShift als bewährte Enterprise-Kubernetes-Plattform einheitlich abbilden. Es ist keine getrennte Entwicklung für On-premise oder gar für einzelne Public-Cloud-Plattformen notwendig. Und auch das Ecosystem von SAP profitiert davon. Über 200 zertifizierte Drittanbieterlösungen befinden sich heute schon im Container-Katalog von Red Hat.“

Open Source bietet viele Chancen



Was ist aus Ihrer Sicht der größte Vorteil von Open-Source-Software?

Basis: alle Unternehmen ab 100 Mitarbeiter (n = 804). Quelle: Bitkom Research

SAP-Anwender im Spannungsfeld von Migration und Digitalisierung

Der Weg hat das Ziel „digitale Exzellenz“

SAP baut am intelligenten Unternehmen. Red Hat unterstützt diese Strategie, und zwar End to End. Die anstehende Modernisierung umfasst einschneidende Änderungen. Sie betreffen die Migration auf Hana und jene der existierenden SAP-Applikationen inklusive Custom Code auf S/4.

Von Peter Körner, Red Hat

Alle S/4-Hana-Schritte sind eng mit Entscheidungen für die IT-Infrastruktur und neuen, hybriden Architekturen verbunden. SAP setzt bei den neuesten Produktgenerationen vermehrt auf Open-Source-Technologien wie beispielsweise Linux für Hana oder Kubernetes für SAP Data Hub. Für Unternehmen stellt sich dabei die Frage, welcher Partner sie bei der Einführung von Open Source in die Unternehmens-IT am besten begleiten kann.

„Bis 2025“ mag sich noch sehr lange anhören, aber für Unternehmen könnte die Zeit trotzdem knapp werden. Nicht nur die notwendigen Ressourcen an Entwicklern könnten fehlen, auch unvorhergesehene Verzögerungen bei der Umsetzung sind bei großen IT-Projekten eher die Regel als die Ausnahme. Und zahlreiche Unternehmen dürften im Rahmen der strategischen Neuorientierung feststellen, dass gerade in den vergangenen Jahren IT-Strukturen immer komplexer und unübersichtlicher geworden sind. Sie wurden bei Bedarf in vielen Teilbereichen modernisiert und erweitert, verloren aber in gleichem Maße durch die zunehmende Zahl an implementierten Lösungen ihre Zukunftssicherheit.

Digitaler Wandel

Die andere Herausforderung, die sämtliche Unternehmen in den kommenden Jahren betrifft, ist die digitale Transformation. Der Wandel, über den seit Jahren viel gesprochen wird, beinhaltet eine Vielzahl von neuen Themen, die mittelfristig im Interesse der Wettbewerbsfähigkeit von allen Unternehmen berücksichtigt werden müssen. Dazu zählen künstliche Intelligenz und Machine Learning oder datengetriebene Verfahren, die zum Beispiel ein besseres Verständnis für Kundenbedürfnisse ermöglichen.

Weitere wichtige Themen sind Industrie 4.0, IoT, RPA, Blockchain oder Virtual und Augmented Reality. Diese modernen Anwendungen werden heute cloud-native entwickelt. Containerisierung, Kubernetes und Cloud-Plattformen sind die Grundlage. Eine Lösung liegt in der Abstraktion der Infrastruktur durch einen zusätzlichen Layer.



Peter Körner ist Business Development Manager Open Hybrid Cloud SAP Solutions bei Red Hat.

Man setzt dazu auf Red Hat OpenShift – eine Enterprise-Kubernetes-Plattform, die eine einheitliche, cloud-native Anwendungsentwicklung auf einer beliebigen Infrastruktur erlaubt, einen hybriden Multi-Cloud-Mix inklusive On-prem-Implementierungen. Genau diese Eigenschaften prädestinieren den Einsatz von Open Hybrid Cloud Infrastructure auch im Kontext einer SAP-Integration. SAP-Bestandskunden behalten dauerhaft die Wahlfreiheit in Bezug auf ihre Plattform.

Legacy-IT vs. Innovation

Eine große Herausforderung für Unternehmen, insbesondere für große Konzerne mit einer über die Jahre gewachsenen Legacy-IT, besteht darin, die SAP-Welt auf der einen Seite mit Innovationsthemen auf der anderen Seite miteinander zu verbinden und eng zu verzahnen. Red Hat kann hier seit vielen Jahren Lösungen bieten, die weit über ein Enterprise-Linux-System hinausgehen und eine Integration unterschiedlicher Anwendungen unterstützen. Dadurch ergeben sich für Unternehmen wertvolle Synergien, die einen erheblichen Mehrwert darstellen.

Ein Beispiel hierfür ist das Ansible-Projekt, eine Automatisierungssprache und ein Framework zur Organisation und Administration von IT-Umgebungen. Nach der Übernahme durch Red Hat hat sich Ansible inzwischen zu einem der größten Open-Source-Projekte weltweit entwickelt. Es ist ein mächtiges Werkzeug, das Unternehmen und vor allem auch Partnern zu deutlich mehr Effizienz bei Installationsprozessen verhilft.

SAP und Open Source

Darüber hinaus rücken Lösungen von Red Hat auch deshalb zunehmend ins Blickfeld, da SAP selbst seit einiger Zeit verstärkt den Open-Source-Weg geht und etwa auf containerbasierte Workload-Strategien setzt. So engagiert sich SAP bei der Entwicklung von für den Unternehmenseinsatz geeigneten und auf offenen Standards basierenden Open-Source-Projekten. Ebenso wie andere Softwarehersteller nutzt SAP das Innovationspotenzial von Open Source und hat beispielsweise die In-memory-Daten-

Kubernetes:

So lösen Unternehmen die neue Herausforderung

Das Thema Kubernetes ist eines der wichtigsten Zukunftsthemen. Doch viele Führungskräfte müssen sich mit den dahinterliegenden Denkmustern erst noch auseinandersetzen, schließlich betrifft die Kubernetes-Nutzung auch unternehmenskritische Anwendungen. Red Hat hat zum Beispiel zu den speziellen Herausforderungen der Container-Security ein Whitepaper veröffentlicht, das zum kostenlosen Download bereitsteht (Ten Layers of Container Security, englischsprachig).

<https://www.redhat.com/cms/managed-files/cl-container-security-openshift-cloud-devops-tech-detail-f753okc-201705-en.pdf>



Multi Hybrid Cloud Strategy & Strategic Business Initiatives

SaaS Services | Business Services | Industry Specific Services | ISVs | Innovations

SAP ERP & SAP Business Application
SAP Containerized Workload

Services Integration
API-Management

AI/ML - IoT - BigData - Innovation Services

Applications & Services

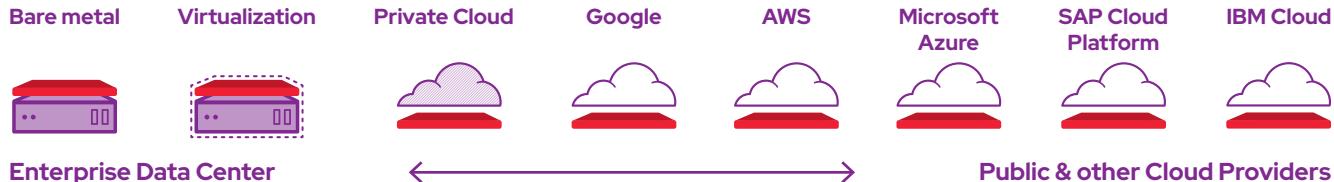
DevOps | CI/CD | Microservices | Containers | Self-Service | 10-Layer Security

Red Hat Open Hybrid Cloud Infrastructure

Simplified development – Strategic flexibility – DevOps ready

Software defined Infrastructure

Compute | Automation | Network | Management | Storage | Security



Für SAP-Bestandskunden öffnet sich bei Red Hat das ganze Open-Source-Universum inklusive Enterprise Linux für Hana. Die Containerplattform OpenShift inklusive Red Hat Ansible Automation ist für das Hana- und S/4-Customizing von ganz besonderer Bedeutung.

bank Hana und SAP Vora mit Technologien wie Linux und Containern entwickelt.

Die Containerisierung von Services und die Nutzung von Kubernetes-Clustern durch SAP führen unweigerlich zur Kubernetes-Containerplattform Red Hat OpenShift, die für SAP Data Hub zertifiziert ist. So gibt es bei SAP-Anwendern immer häufiger den Wunsch, OpenShift als Basis für die Verarbeitung des SAP-Workloads zu nutzen.

Ansible Automation und OpenShift

Ansible und OpenShift illustrieren auch die Sonderstellung von Red Hat im SAP-Ökosystem. Red Hat ist nicht nur Technologieanbieter für die Endkunden, sondern auch ein wichtiger Dienstleister für SAP-Partner. Mit der Unterstützung durch Red Hat können Partner ihren Kunden weitere Services anbieten. Ein SAP-Partner, der Hana-Migrationen durchführt, kann beispielsweise von Red Hat in Innovationsberei-

chen wie KI, Machine Learning, IoT, Big Data oder Blockchain profitieren. Nicht nur Endkunden, sondern auch die Partner erhalten die Frameworks und Methodiken sowie einzelne „Building Blocks“ und Anwendungen, um neue Services anzubieten und Innovationsthemen abzudecken.

Red Hat schafft durch die Kombination einfacher, integrierter Entwicklung Flexibilität in der IT-Strategie und in einer modernen IT-Kultur für Unternehmen Mehrwert. Die globale Open-Hybrid-Cloud-Strategie von Red Hat korrespondiert mit der Ausrichtung von SAP und – stellvertretend für das Ökosystem aller Partner – auch mit derjenigen von IBM.

Die Lösungen, die Red Hat den Kunden bereitstellt, leben vom Grundgedanken weitreichender Integration. Sie adressieren das verbreitete Problem von IT- und Datensilos. Im Rahmen seines Service-Paketes bietet Red Hat Unternehmen dabei sogenannte Fit-to-Strategy-Lösungen und -Technologien. Geht es um Integration, erweist sich zum einen die Modernisierung der Schnittstellen als schwierig, zum anderen aber auch die große Zahl an Eigenentwicklungen, beispielsweise rund um Supply Chain, Produktions-

oder Materialwirtschaft. Sie basieren oft auf der proprietären Programmiersprache Abap.

Public Cloud und Shadow IT

Eine Migration der Applikationen ist kompliziert, da S/4 eine andere Datenbanktechnologie zugrunde liegt. Was ist also zu tun: Anwendungen neu entwickeln oder anpassen? Diese Frage stellt sich angesichts über Jahre gewachsener IT-Strukturen rund um die SAP-Infrastruktur in vielen Unternehmen. Teilweise wird diesem Dilemma mit der Nutzung von SaaS-Lösungen begegnet, dabei wird oftmals auf gängige Public-Cloud-Angebote zurückgegriffen, was zum Aufbau einer Shadow IT führt. Nicht selten wurde und wird dieses Vorgehen von der Geschäftsführung geduldet, weil bestimmte Cloud-Angebote wie Testumgebungen oder Redundanzen für Peaks aus der bestehenden IT heraus nicht abzubilden waren oder sind. Doch gerade die dadurch entstehenden IT-Silos halten Unternehmen von der tatsächlichen Disruption und Innovation ab – und davon, mithilfe von Cloud-Services die IT-Infrastruktur flexibel und fortschrittlich zu gestalten.

Die Integration, wie sie Red Hat versteht, kann dafür sorgen, dass unterschiedliche Systeme verbunden werden. Sie führt auch dazu, dass Medienbrüche beseitigt

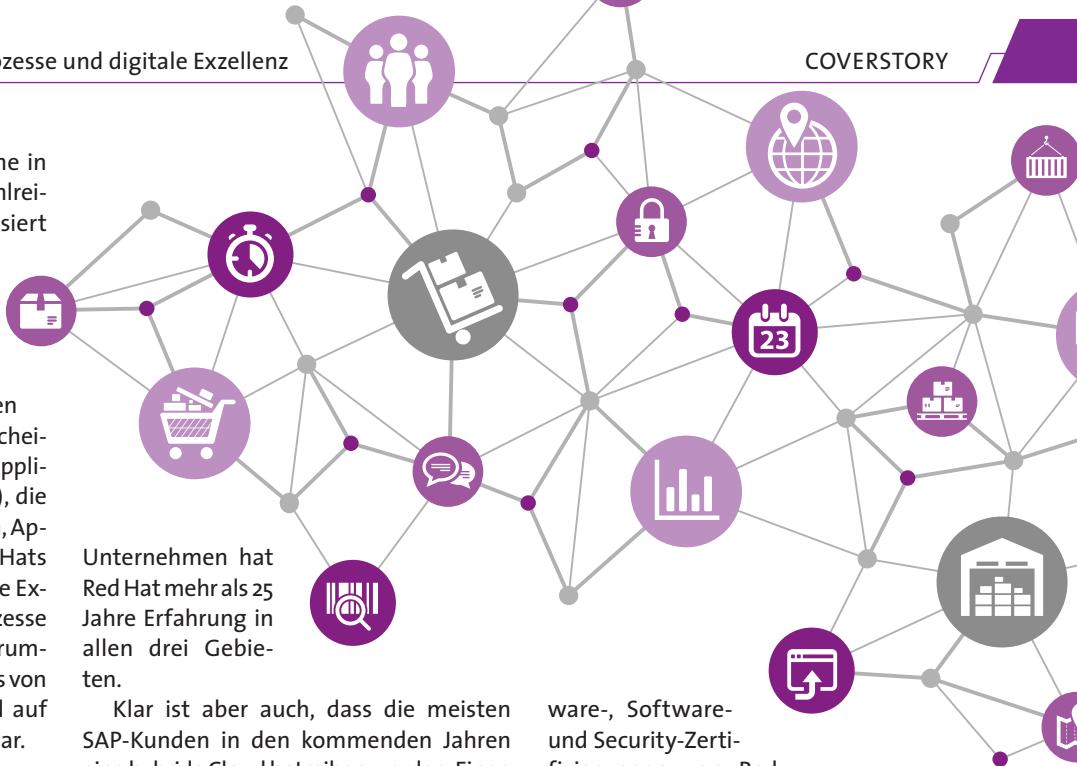


werden. Fragt man IT-Verantwortliche in Unternehmen, gibt es immer noch zahlreiche Prozesse, die weniger automatisiert sind, als sie sein könnten. Was man benötigt, um die bestehenden Silos in den Unternehmen zu überwinden, ist eine einheitliche und moderne technische Basis, die dabei hilft, alle bestehenden Applikationen und Services zu verbinden. Einen entscheidenden Beitrag dazu leisten offene Application Programming Interfaces (APIs), die die Basis für die Vernetzung von Daten, Applikationen und Geräten bilden. Red Hats Konzept der sogenannten Side-by-Side Extensibility verbindet SAP-Daten, -Prozesse und -UI mit modernsten Programmierumgebungen, CI/CD und DevOps auf Basis von Red Hat OpenShift – einheitlich und auf einer beliebigen Infrastruktur skalierbar.

Open Hybrid Cloud

Daten sind bekanntermaßen „das neue Öl“ und datengetriebene Verfahren werden dazu beitragen, dass in Zukunft Unternehmen auf IT-Intelligence-Basis bessere Entscheidungen treffen können. Auf einer Open Hybrid Cloud Infrastructure lassen sich Lösungen entwickeln und global skalieren, die je nach Datenlage verhaltensbasiert und mittels künstlicher Intelligenz und Machine-Learning-Methoden etwa bei der automatisierten Individualisierung von Angeboten hochperformant unterstützen. Voraussetzung ist, dass operationale Daten und Erfahrungen (Experience Data) nicht nur erhoben und gesammelt, sondern auch zusammengeführt werden, insbesondere auch in Echtzeit mit Daten aus SAP-Instanzen.

Bei der Ausführung und Ausgestaltung von Services wird man in Zukunft ein Höchstmaß an Flexibilität sehen müssen – neben der klassischen On-prem-Ausführung im Rechenzentrum wird es dank moderner Containerisierung möglich sein, Applikationen in die Public oder Private Cloud auszulagern oder in einen Hybrid-Betrieb zu überführen. In diesen Fällen profitiert das Unternehmen von der Flexibilität, Ressourcen per Knopfdruck oder regelbasiert und automatisiert hinzuzubuchen. Flexibilität ist gerade auch im Hinblick auf die aktuellen, konkreten Kundenherausforderungen zwingend erforderlich. Nach allgemeiner Einschätzung und Erfahrungswerten von Red Hat betreffen die IT-Aufwände von Unternehmen zu 70 Prozent traditionelle Workloads, zu 20 Prozent Brownfield-Projekte wie Migrationen und Modernisierungen etwa durch Containerisierung und zu zehn Prozent Innovationen wie cloud-native Entwicklungen. Als eines der wenigen



Unternehmen hat Red Hat mehr als 25 Jahre Erfahrung in allen drei Gebieten.

Klar ist aber auch, dass die meisten SAP-Kunden in den kommenden Jahren eine hybride Cloud betreiben werden. Einen Teil der heutigen Applikationen beziehen sie zukünftig von SAP als SaaS und die verbleibenden Applikationen werden nach S/4 migriert. Damit steigt zwangsläufig die Komplexität und die Auswahl des richtigen Tool-Sets für die Bereitstellung von End-to-End-Services in hybriden Umgebungen ist von ausschlaggebender Bedeutung. Auch hier führt an Open-Source-basierten Plattformen kein Weg vorbei.

Gemeinsam: SAP, Red Hat und IBM

Generell ist der Hybrid-Cloud-Trend nicht aufzuhalten und so verfolgen Red Hat, SAP und – stellvertretend für alle Red-Hat-Partner – IBM eine gemeinsame Strategie. Sie basiert technisch und methodisch auf Red Hats Open-Source-Lösungen und langjähriger Erfahrung in der Unterstützung und Modernisierung traditioneller Workloads. Der Schlüssel ist die Abstraktion in Richtung Anwendungsservices und in Richtung einer beliebigen Infrastruktur.

Die Vorzüge quelloffener Software sind inzwischen hinlänglich bekannt, doch klar sein sollte auch, dass die Gleichsetzung mit „alles gratis“ zu kurz greift. Open Source heißt nicht, dass man problemlos alles nutzen kann, ohne dass es entsprechender Administration und Anpassung bedarf. Es gibt zudem gerade im Linux-Umfeld etliche Patches und Erweiterungen pro Jahr, die aufgespielt und adaptiert werden müssen – eine Aufgabe, die Red Hat als erfahrener Partner für Unternehmen in Form eines umfassenden Patch-Managements übernimmt. Dabei betreibt das Unternehmen beispielsweise einen Service, der die eigenen Infrastrukturelemente verwaltet, global alle wichtigen Alerts überwacht und entsprechend die passenden Patches ausliefert oder empfiehlt. Tausende Hard-

ware-, Software- und Security-Zertifizierungen von Red Hat Enterprise Linux gelten uneingeschränkt auch für den Einsatz als Basis für eine SAP-Plattform.

Red Hat Innovation Lab:

DevOps und Agilität kennenlernen

Für viele Großkonzerne kann eine DevOps-Unternehmenskultur zum echten Kulturschock führen, weil die altbekannte Development-Philosophie dazu wenig passend erscheint. Daher hat Red Hat mit den Open Innovation Labs eine neue Projektform geschaffen, die über ein klassisches Chemistry Meeting zu Projektbeginn weit hinausgeht: Es handelt sich dabei um ein Angebot, bei dem ein konkreter Use Case aus einer Projektaufgabe herausgelöst wird und bei dem im Laufe von sechs bis zwölf Wochen konkrete Ergebnisse für das beauftragende Unternehmen erarbeitet werden. Red Hat vermittelt auf diese Weise das Know-how und die Strategien, die ein Unternehmen für eine eigenständige Projektdurchführung benötigt. Der Kunde soll in die Lage versetzt werden, komplexe Lösungen mit agilen Methoden (Scrum, Design Thinking etc.) selbst umzusetzen. Fach- und Führungskräfte, die sich mit DevOps, der Kombination aus Development und Operations, auseinandersetzen wollen und herausfinden möchten, wie sie ihr Team für diese innovative Arbeitsform vorbereiten können, finden unter <https://www.redhat.com/topics/devops#> zahlreiche Videos und weiterführende Informationen.



Quick Wins durch Automatisierung, Containerisierung und Transparenz

Runderneuerung der E2E-Prozesse

Der digitale Wandel mit neuen technologischen Architekturen beschäftigt nahezu alle Unternehmen. Dadurch besteht auch die Notwendigkeit, SAP als die jahrzehntelang gewachsene Basis der Unternehmenssteuerung zu erneuern.

Von Peter Körner, Red Hat

In SAP-Umgebungen steht mittelfristig eine Reihe einschneidender Technologie-Änderungen an. Sie betreffen vor allem die Migration aller Datenbanken (Any-DB) auf Hana, die Migration der existierenden SAP-Applikationen auf S/4, aber beispielsweise auch die Integration der vorhandenen Datensilos mit SAP Data Hub. Zwei Beispiele zeigen, wie die Modernisierung einfach und schnell erfolgen kann.

Zu den zentralen Innovationsprojekten im SAP-Umfeld gehört die Integration der vorhandenen Datensilos mit SAP Data Hub. Es ist eine All-One-Orchestrierungslösung für die Koordination von Daten, mit der jede Datenform und -art und jedes Datenvolumen in der gesamten verteilten Datenlandschaft erkannt, verfeinert, angereichert und verwaltet werden kann. Beispielsweise werden auch interaktive Analysen von Beständen aus Datenquellen wie traditionellem Storage, Hadoop und Amazon Simple Storage Service (Amazon S3) unterstützt. Damit ist die Grundlage geschaffen, neue und bessere Einsichten zu gewinnen. Und die nahtlose Integration mit Hana ermöglicht es, die erhaltenen Big-Data-Insights und handlungsrelevanten Informationen im Kontext von Geschäftsprozessen effektiv zu nutzen.

SAP Data Hub und OpenShift

Die verteilte Runtime-Engine des Data Hub und auch die Daten-Pipeline-Engine werden als Container-Images bereitgestellt. Das Management erfolgt mittels Kubernetes. Die Nutzung der Container-Technologie reduziert die Komplexität von Deployments und erleichtert die Installation, Wartung und Aktualisierung von Anwendungen. Zudem ist durch die Containerisierung eine Skalierbarkeit gewährleistet. Data Hub unterstützt sowohl die On-prem- als auch eine Cloud- oder Hybrid-basierte Bereitstellung.

SAP Data Hub bedeutet also Containerisierung von Services und Nutzung von Kubernetes-Clustern. Und an diesem Punkt kommt die Kubernetes-Container-Plattform Red Hat OpenShift ins Spiel, die für SAP Data Hub zertifiziert ist.

Anders als einfache oder isolierte Kubernetes-Services bietet OpenShift eine Container-Infrastrukturlösung einschließlich Lifecycle Management, Automatisierung, Security und hoher Skalierbarkeit. Mit diesen Funktionalitäten erfüllt OpenShift die Anforderungen an eine produktive Nutzung von Containern im größeren Umfang; bei der Deutschen Bank etwa sind zigtausende von Containern im Produktivbetrieb.

Kubernetes und Big Data

Mit Data Hub auf OpenShift entsteht eine integrierte Lösung, die Kubernetes mit handlungsrelevanten Big-Data-Erkenntnissen verknüpft. Die Lösungskombination ist die Basis für bedarfsabhängige In-memory-Big-Data-Analysen, ein vereinfachtes Management umfangreicher Big-Data-Analysen und eine leichtere Integration von SAP Data Hub und Hana.

Als Kriterien für eine professionell konzipierte und verwaltete hybride IT-Landschaft gelten vor allem Skalierbarkeit, nahtlose Integration, Einhaltung von Unternehmensrichtlinien, Sicherheit und offene Schnittstellen, die zusätzliche Business-Funktionalitäten bereitstellen. Eine entscheidende Rolle in diesen offenen hybriden Szenarien spielen dabei Application Programming Interfaces (API).

API-Management-Lösungen, wie sie Enterprise-tauglich von Red Hat angeboten werden, sind offen, modular, hochskalierbar und kompatibel mit den APIs der SAP Cloud und mit nahezu allen IT-Systemen von Drittanbietern. Die „Power of Open Source“ kommt besonders in hybriden Cloud-Szenarien zum Tragen, denn das Serviceangebot aus der Cloud wächst jeden Tag und Unternehmen haben die Wahlfreiheit, diejenigen Cloud-Funktionalitäten und -Services einzubinden, die ihre Anforderungen am besten erfüllen.

Ein Charakteristikum der API-Ökonomie ist, dass jedes Unternehmen gleichermaßen Konsument und Produzent von Funktionalität, Daten und Diensten ist. SAP-Kunden könnten zum Beispiel die über ein Red Hat Intelligent Gateway erfassten IoT-Daten

über eine API anbieten und damit neue Einnahmequellen erschließen. Einige Unternehmen generieren branchenübergreifend mittlerweile einen beträchtlichen Teil ihres Umsatzes durch APIs. Und auch SAP-Anwender sollten diese Entwicklung nicht ignorieren. Der durchdachte, professionell geprägte Einsatz von APIs zahlt sich für sie immer aus: sowohl im Hinblick auf die Umsetzung innovativer Geschäftsmodelle als auch hinsichtlich der Generierung zusätzlicher Umsätze.

Doch wie sollten Unternehmen die SAP-Modernisierung in Angriff nehmen? Zunennen ist hier das von SAP empfohlene neutrale und unabhängige Red Hat Migration Assessment for SAP Landscapes, das auf der KPI Analyzer App powered by West Trax basiert. Es wurde um die Analyse spezieller System- und Schnittstellen-KPIs erweitert, die es Red Hat und seinen Partnern erlaubt, konkrete Handlungsempfehlungen auch in Bezug auf passende Infrastrukturen und Integrationsoptionen zu liefern.

Die App ermöglicht es, innerhalb von nur einem Tag alle relevanten Fakten über den Ist-Zustand auf Prozessebene der Produktivsysteme sowie der Eigenentwicklungen, Background-Jobs und S/4-Hana-Kompatibilität zu erhalten. Sie ergänzt die vorhandenen SAP-Bordmittel beispielsweise um detaillierte Drill Downs in Mandanten, Buchungskreise und Standorte sowie einen Industrie-Benchmark mit über 1700 Vergleichsanalysen aus 15 verschiedenen Branchen. Zudem beinhaltet sie konkrete House-Keeping-Details und Quick Wins. Spätere Migrationskosten und -zeiten können so um bis zu circa 60 Prozent reduziert werden. Der Mehrwert liegt jedoch in der Kombination des Assessments mit der Analyse passender Architekturen und Technologien für die Innovationsplanung auf Basis von Red Hat Open Hybrid Cloud Infrastructure.

www.redhat.com



Ansible bietet SAP-Hana-Deployment auf Knopfdruck

Standardisierung und Automatisierung

Die digitale Transformation erfordert eine Standardisierung von IT-Landschaften und Automatisierung von Prozessen. Auch die SAP-Welt bildet dabei keine Ausnahme. Und mit Standard-Tools wie Red Hat Ansible müssen Quick Wins keine Vision bleiben.

Von Peter Körner, Red Hat, und Thomas Bludau, SVA

Die Probleme in der IT sind allgegenwärtig. Es dominierte ein „Zoo“ unterschiedlicher Anwendungen und Tools – und IT-Silos sind weitverbreitet. Fachbereiche agieren vielfach eigenständig und unkontrolliert, was zum Aufbau einer Schatten-IT führt. Die Folgen sind unflexible, langsame und fehleranfällige Prozesse sowie hohe Sicherheitsrisiken. Doch welche Möglichkeiten bestehen, diese Herausforderungen in den Griff zu bekommen?

Ein Trendthema in diesem Zusammenhang ist die Automatisierung. Unternehmen wollen – oder besser gesagt: müssen automatisieren. Treibende Faktoren sind Effizienzgewinne, aber auch eine sichere, standardisierte Reproduzierbarkeit und Nachweisbarkeit. Zudem soll durch Automatisierung die Grundlage für DevOps- und Self-Service-Modelle geschaffen werden.

Automatisierung muss auf jeden Fall übergreifend verstanden werden, denn automatisierte Silos sind immer noch Silos und damit nicht zielführend! Die Aufgabenstellung lautet: einheitliche Automatisierung von bislang völlig getrennten, unabhängigen Tools. Dafür sind viele unabhängige Fachkompetenzen nötig, die meistens über unterschiedliche Abteilungen und Mitarbeiter hinweg verteilt sind. Abstimmungsprobleme, Verzögerungen und Inkompatibilitäten sind so programmiert. Eine optimale Lösung für diese Herausforderungen bietet Red Hat Ansible Automation. Dadurch lassen sich erhebliche Kosten im Workflow-Management einsparen.

Ansible kann in einem Workflow unterschiedlichste Playbooks und Rollen zusammenführen. So kann jeder Bereich der IT seine Kompetenzen in passenden Playbooks abbilden, die dann in komplexe Abläufe eingebettet werden können, ohne andere Bereiche zu beeinflussen.

Die Möglichkeiten zeigen sich perfekt an der Automatisierung von Hana-Deployments und -Konfigurationen. Die In-memory-Datenbank Hana bietet spezifische Set-up-Anforderungen, die in SAP-Notes dokumentiert sind. SAP definiert alle Set-up-Richtlinien für alle Plattformen in diesen Notes, die viele manuelle Schritte beinhaltet.



Thomas Bludau

ist System Engineer bei der SVA
System Vertrieb Alexander GmbH.

ten. So besteht die Gefahr, dass die eine oder andere systemspezifische Note übersehen oder falsch interpretiert wird. Zudem gewährt SAP nur dann Support für Produktionssysteme, wenn die SAP-Notes-Schritte konsequent eingehalten und dokumentiert werden.

Der Standard-Installationsprozess bei Hana umfasst vereinfacht dargestellt die folgenden Schritte: Bereitstellung der Hardware beziehungsweise Einrichtung einer VM, Installation und Konfiguration des Basisbetriebssystems Red Hat Enterprise Linux, Installation und Konfiguration von Hana sowie Validierung und kundenspezifische Anpassung der Systeme. Anschließend kann die Applikation in den regulären Wartungszyklus übernommen werden.

Dieser zeitaufwändige und komplexe Prozess kann durch die Automation mittels Ansible deutlich optimiert werden; die Zeitdauer für das Aufsetzen eines Hana-Systems verkürzt sich so von Tagen auf Minuten. Mit Ansible können die Schritte Konfiguration des Betriebssystems, Installation und Konfiguration von Hana sowie die Validierung und kundenspezifischen Anpassungen vollständig automatisiert

werden. Die Basis dafür ist das Überführen der relevanten SAP-Notes in Ansible Playbooks und Ansible Roles.

Kernkomponente des Automatisierungsprozesses ist der Red Hat Ansible Tower. Mittels RESTful APIs und eines Self-Service-Portals ist die Lösung einfach in vorhandene Tools und Prozesse zu integrieren und damit für den übergreifenden Einsatz im Unternehmen geeignet. Ansible Tower bietet neben der Automatisierung komplexer Workflow-Szenarien unter anderem eine zentrale Verwaltung von Inventory, Playbooks und Credentials, eine rollenbasierte Zugriffskontrolle und einen kompletten Audit-Trail.

Red Hat Ansible ist sowohl für kleinere Umgebungen oder ein System als auch für komplexe Umgebungen geeignet, das heißt, die Lösung unterstützt ein dynamisches Hinzufügen neuer Maschinen und mittels weniger Anpassungen können größere Umgebungen aufgesetzt und konfiguriert werden. Mit weiteren Ansible-Rollen ist auch die Installation von Scale-up- und Scale-out-Umgebungen mit Hana System Replication und entsprechender Hochverfügbarkeitsanbindung über Pacemaker problemlos möglich.

Neben dem vollautomatisierten Deployment unterstützt Ansible in Kombination mit Red Hat Satellite auch das Konfigurationsmanagement im laufenden Betrieb sowie das Patch- und Release-Management. Red Hat Ansible ist auf maximale Benutzerfreundlichkeit und Sicherheit ausgelegt. Ein Einstieg in die Ansible-Playbook-Entwicklung ist einfach und schnell möglich. Über eine Entwicklerplattform werden Anpassungen der Playbooks kontinuierlich getestet. Jede Anpassung erstellt dabei mehrere Szenarien, zum Beispiel Scale-up, Scale-out, System Replication und Pacemaker, und testet, ob der Prozess erfolgreich durchgeführt wird. Auch Staging-Verfahren werden unterstützt. So können beispielsweise auch identische Umgebungen in der Cloud aufgebaut werden: etwa für das fehlerfreie Konfigurieren und die Quality Assurance oder das Testen von Patches, Upgrades und Migrationen.

Molecular Health unterstützt SAP Clinical Data Warehouse mit Lösungen von Red Hat

Digitale Stabilität und Innovation

Molecular Health, ein Unternehmen im Bereich der Biomedizin, nutzt Analytics, um medizinische und therapeutische Dienstleistungen anzubieten. Man setzte zuvor auf eine Suse-Linux-Plattform, um Hana für das klinische Data Warehouse zu unterstützen, hatte aber Probleme mit der Verfügbarkeit.

Durch die Kombination von Red Hat Enterprise Linux for SAP Hana und der Back-up-Software von Red Hats Partner Bacula Systems hat Molecular Health eine hochleistungsfähige und kosteneffiziente Lösung aufgebaut, die Ärzte bei der Entwicklung individueller Krebstherapien hilft. Darüber hinaus vereinfachte das Unternehmen den Betrieb und die Verwaltung seiner IT-Abteilung.

Auf Grundlage umfassender Datenerhebungen bietet Molecular Health, ein führendes Unternehmen der computergestützten Biomedizin, umfassende medizinische und therapeutische Dienstleistungen für eine Vielzahl von Kunden – darunter Ärzte, Krankenhäuser, Forschungsnetzwerke, Labore, Regulierungsbehörden und Pharmaunternehmen.

Das Datenanalyseprodukt Molecular Health Guide (MH Guide) unterstützt die Entscheidungsfindung bei Krebsbehandlungen mit einer hochzuverlässigen Wissensdatenbank, Dataome. Diese Datenbank enthält kuratierte biomedizinische Daten aus 26 Millionen wissenschaftlichen und medizinischen Publikationen sowie Daten zu 273.000 Medikamentenwechsel-

wirkungen, 7000 Biomarkern für die Sicherheit und Wirksamkeit von Arzneimitteln, 85.000 Genvarianten, 56.000 Arzneimitteln, 126.000 klinischen Studien, 270.000 Proteinwechselwirkungen und neun Millionen Patientenakten für die Arzneimittelsicherheit.

Open Hybrid Cloud

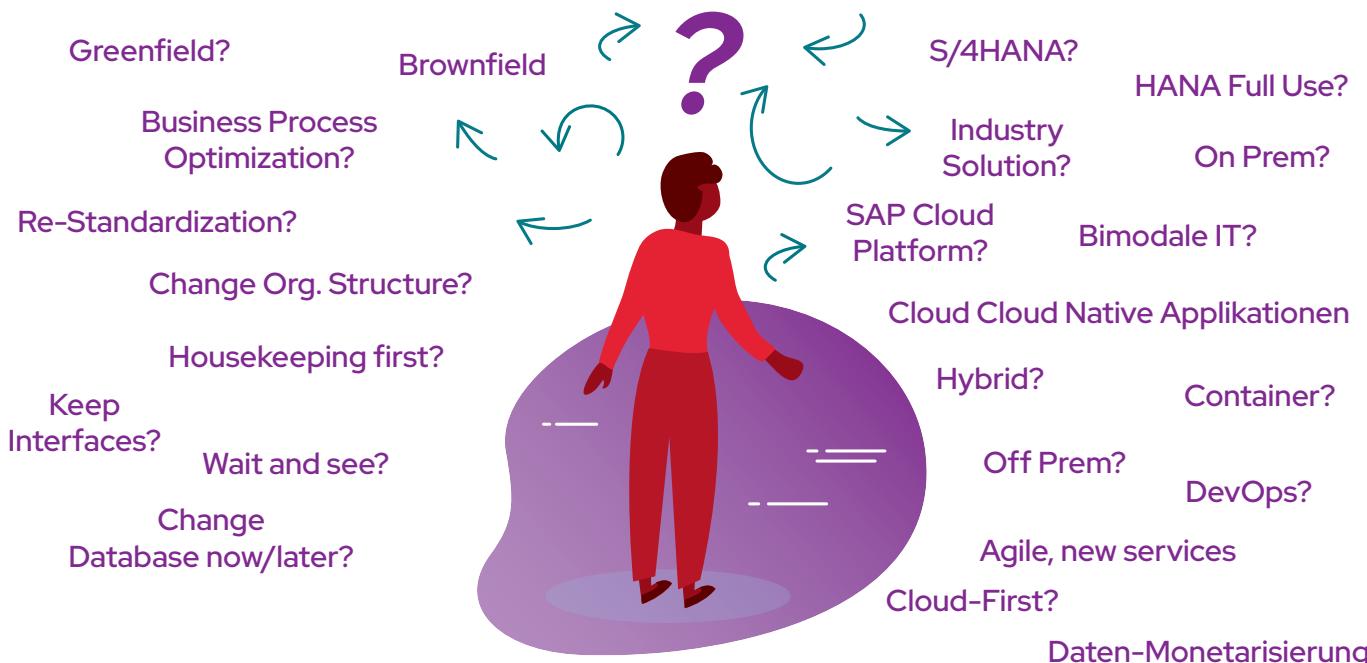
Über eine cloudbasierte Schnittstelle, die auf die Bedürfnisse verschiedener Zielgruppen zugeschnitten ist – zum Beispiel die klinische Interpretation und Erfassung genetischer Veränderungen bei der Next-Generation-Sequenzierung (NGS) in Laboren und Krankenhäusern –, verbindet der MH Guide individuelle Patientendaten mit diesem Bestand an relevantem biomedizinischen Wissen.

Stabilität und Konsistenz der Betriebsumgebung sowie der Back-up-Lösung spielen eine entscheidende Rolle bei langlaufenden Batch-Processing-Jobs sowie der Datenspeicherung für die komplexe IT-Infrastruktur von Molecular Health, einschließlich der Cloud-Umgebung. „Wir verwenden eine Vielzahl von Prozessor-

und Speicherkonfigurationen für physische und virtuelle Server“, sagt Ralf Stecher, Senior Database Administrator bei Molecular Health in Heidelberg. „Je nach dynamischem Anwendungsprofil nutzen wir verschiedene Datenbanken wie PostgreSQL oder SAP Hana und betreiben verschiedene Cluster-Set-ups zur genetischen Interpretation. All diese Prozesse brauchen eine zuverlässige Systemgrundlage.“

Molecular Health hatte Hana zunächst unter Suse Linux Enterprise Server zur Verarbeitung klinischer und medizinischer Daten eingesetzt. Da es von Zeit zu Zeit Probleme bei der Verfügbarkeit und der Sicherstellung eines konsistenten Betriebs gab, suchte Molecular Health nach einer neuen Lösung für seine Hana-Umgebung, die eine höhere Stabilität bietet und die Abläufe und Verwaltung für die kleine IT-Abteilung des Unternehmens vereinfacht.

Aufgrund seiner Spezialisierung auf Präzisionsmedizin und des Betriebs einer heterogenen IT-Systemlandschaft berücksichtigte Molecular Health eine Vielzahl unterschiedlicher Entscheidungskriterien bei der Auswahl der Lösung. Nach umfangreichen Tests mit vorhandenen Daten ent-



Herausforderung: Prozesse und Technologien modernisieren. Von einer gewachsenen SAP-Landschaft zu digitaler Exzellenz – aber wie?

schied sich das Unternehmen dafür, seine Suse-Lösung durch Red Hat Enterprise Linux for SAP Hana und Bacula Enterprise Edition, eine Open-Source-Back-up-Software von Red Hats Partner Bacula Systems, zu ersetzen.

Red Hat Enterprise Linux und Hana

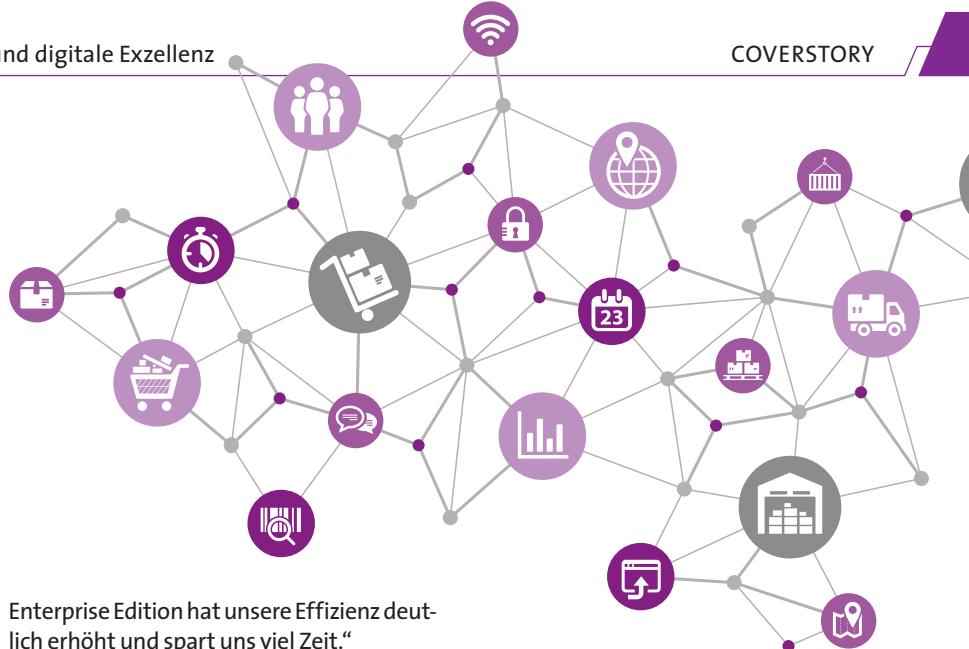
„Wir haben uns für Red Hat entschieden, da unsere Tests gezeigt haben, dass es das technisch ausgereifteste, stabilste und benutzerfreundlichste Betriebssystem ist“, sagt Stecher. „Beispielsweise können wir Red Hat Enterprise Linux for SAP Hana auf einem Server mit 80 CPUs ohne Probleme einsetzen.“

Red Hat Enterprise Linux for SAP Hana kombiniert die Verlässlichkeit, Skalierbarkeit und Performance der weltweit führenden Enterprise-Linux-Plattform mit der robusten In-memory-Datenbank Hana. Auf Basis dieser Technologien hat Molecular Health eine hochperformante, offene Umgebung aufgebaut, die die nötige Konsistenz und Sicherheit seiner geschäftskritischen Datenanalysen und von Therapievorschlägen sicherstellen kann.

Neues Data Warehouse verbessert die Unterstützung für die klinische Analyse

Serverstabilität und -sicherheit sind entscheidend für die IT-Umgebung, die die Patientendaten von Molecular Health hostet und verwaltet. Mit der neuen Lösung von Red Hat und Bacula kann das Unternehmen die für sie wichtige geschäftskritische Zuverlässigkeit und Stabilität sowohl für aktuelle Anwendungsszenarien, wie klinische Entscheidungsprozesse, als auch für neue Anwendungsfälle wie das Sammeln, Integrieren und Analysieren von molekularen Patientenergebnissen aus „peerreviewten“ Publikationen sicherstellen.

Beispielsweise bietet der MH Guide eine Übersicht über potenziell wirksame Behandlungsoptionen und gibt Einschätzungen, ob diese womöglich mit einem höheren Risiko oder unerwünschten Nebenwirkungen und Reaktionen verbunden sind. Darüber hinaus bietet er patientenspezifische, klinisch relevante Daten und Behandlungsoptionen – darunter Berichte zu klinischen und evidenzbasierte Behandlungsmöglichkeiten, klinische Studien sowie Daten zu Medikamentenwechselwirkungen und andere ergänzende Informationen. „Die Lösungen von Red Hat und Bacula bieten ein organisiertes und stabiles Betriebssystem mit deutlich geringerem Wartungsaufwand“, sagt Stecher. „Die Kombination von Red Hat Enterprise Linux for SAP Hana und Bacula



Enterprise Edition hat unsere Effizienz deutlich erhöht und spart uns viel Zeit.“

Um die erforderliche Verfügbarkeit zu gewährleisten, benötigt der MH Guide einen Back-up-Support, der die Möglichkeit bietet, Daten auf unterschiedlichen Medien wie Festplatten oder Tapes zu sichern. Mit der Bacula Enterprise Edition kann Molecular Health schnell seine Netzwerk-Dateisysteme (NFS) sowie seine physischen und virtuellen Windows- und Linux-Server sichern. Darüber hinaus nutzt Molecular Health diese Lösung zur Fernüberwachung und -steuerung der Datensicherung an den anderen Standorten des Unternehmens, um sicherzustellen, dass die Benutzer jederzeit Daten wiederherstellen können und die unternehmensweiten Datensicherungsrichtlinien eingehalten werden. Dadurch kann Molecular Health seine Daten bei Bedarf effektiv, schneller und zuverlässiger als bisher wiederherstellen.

Niedrigere IT-Betriebskosten

Mit der Lösung von Red Hat und Bacula kann Molecular Health seine IT-Umgebung modernisieren und dadurch laufende Betriebskosten sowie andere damit verbundene Kosten senken. In der Anfangszeit verwendeten die Mitarbeiter in der Forschung und Entwicklung SAP Hana auf Servern mit 128 CPUs und einem möglichst großen Hauptspeicher, aber diese hochintegrierten Server waren sehr kostspielig im Betrieb. Aktuell kommen im Unternehmen vorwiegend Server mit 24 bis 30 CPUs zum Einsatz.

Red Hat Enterprise Linux for SAP Hana, kombiniert mit Red Hat Virtualization und Bacula Enterprise Edition, hat sich als effizientes, einfach zu verwaltendes und hochstabiles Betriebssystem für Molecular Health erwiesen. Dank dieser leistungsstarken Lösung ist das Unternehmen in der Lage, eine wachsende Zahl von Patienten, Fachleuten und Organisationen im Gesundheitswesen weiter mit aktuellen, relevanten Daten und Analysen zu unterstützen.

Über Molecular Health

Molecular Health ist ein Unternehmen aus dem Bereich der computergestützten Präzisionsmedizin, das mit seinem Fokus auf Data Science und künstlicher Intelligenz die Entscheidungsfindung für Organisationen im Gesundheitssektor verbessert. Die Angebote des Unternehmens basieren auf der Erfassung, Kuratierung, Integration und Analyse großer Datenmengen aus Biomedizin und Arzneimittelforschung, die mit neuartigen Technologien wie künstlicher Intelligenz und maschinellem Lernen kombiniert werden. Seit mehr als einem Jahrzehnt hat das Unternehmen Dataome entwickelt, ein einzigartiges und systematisch kuratiertes System, das klinisch-molekulare und Medikamentendaten mit eigenen Analyseverfahren vernetzt. Eigenständig oder in Kombination mit Kundendaten ermöglicht Dataome, verwertbare Erkenntnisse auf molekularer Ebene zu gewinnen. Dies erlaubt Ärzten und Patienten eine bessere Diagnose oder Therapieentscheidungen und unterstützt Pharma- und Gesundheitsorganisationen beim Entdecken und Entwickeln von Wirkstoffen, bei der Optimierung von klinischen Studien sowie in der Positionierung von Arzneimitteln. Außerdem lassen sich die Erfolgsaussichten für die klinische Entwicklung von Arzneimittelkandidaten und die Wahrscheinlichkeit für eine Zulassung präzise vorhersagen, was die Entscheidungsqualität bei der Priorisierung von Studien sowie der Zuteilung von Ressourcen und Investitionen verbessert.



Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

Zusammenschluss mit Beratungshaus Linkit

Valantic stärkt Finance- und Controlling-Kompetenz

Valantic erweitert durch den Zusammenschluss mit Linkit sein Serviceangebot im Bereich SAP-Beratung und -Implementierung für Finance und Controlling (SAP FiCo).

„Mit Linkit haben wir den perfekten Partner gefunden, um unseren Kunden umfangreiche Beratungs- und Implementie-

rungsleistungen in den Bereichen Finance und Controlling und SAP aus einer Hand anbieten zu können. Die Kollegen von Linkit

verfügen über eine einzigartige Expertise und langjährige Erfahrung in allen IT-Themen im Finance- und Controlling-Bereich, was durch einen umfangreichen Kundenstamm eindrucksvoll untermauert wird“, betont Dr. Holger von Daniels, CEO und Partner bei Valantic. Die drei Gründer und Geschäftsführer Guido Czampiel, Rüdiger Hoffmann und Uli Müller sowie Partner Tilman von den Hoff werden Linkit zukünftig weiterentwickeln. Guido Czampiel erklärt: „Wir haben uns die letzten Jahre stark darauf konzentriert, SAP FiCo als Haupt- und Kernkompetenz von Linkit zu entwickeln und uns als Marktführer in diesem Bereich zu positionieren.“



Holger von Daniels,
CEO und Partner bei Valantic.



Guido Czampiel,
Geschäftsführer der Linkit Consulting.

www.valantic.com
www.linkit-consulting.de

MPDV übernimmt Felten Group

Erweiterung des Marktzugangs

Durch die Aufnahme der Felten Group in die MPDV-Gruppe schafft der Softwareanbieter einen Zugang zur Prozessfertigung.

„Bisher sind wir in Projekten nur selten auf die Felten Group gestoßen“, erklärt Nathalie Kletti, Mitglied der MPDV-Geschäftsleitung, „ein gutes Zeichen dafür, dass wir durch die Aufnahme in die MPDV-Gruppe eine wertvolle Ergänzung schaffen.“ Werner Felten, Gründer und Geschäftsführer der Felten Group, ergänzt: „In Zeiten schneller Innovationszyklen und einer rasch voranschreitenden Digitalisierung macht es in jedem Fall Sinn, Know-how zu

konsolidieren, um gemeinsam noch stärker am Markt auftreten zu können. Innerhalb der MPDV-Gruppe profitieren wir einerseits von der Erfahrung der MPDV und bringen andererseits unsere Kompetenz aus über 30 Jahren Prozessindustrie ein. Gemeinsam wollen wir möglichst viele Synergien nutzen.“

www.mpdv.com
www.felten-group.com



Durch die Aufnahme der Felten Group schaffen wir eine wertvolle Ergänzung.

Nathalie Kletti, Mitglied der MPDV-Geschäftsleitung.

Data Migration Services passt internationale Firmenstruktur an

Neue Holding unterstützt Wachstum

Um ihr Wachstum optimal zu unterstützen, passt Data Migration Services die Firmenstruktur mit der Gründung einer internationalen Holding an.

Bis 2025 müssen mehrere Zehntausend SAP-Systeme auf die neue Generation SAP S/4 Hana umgestellt werden. Diese Migration ist Pflicht und zugleich Chance zu einer

umfassenden Modernisierung der Applikationslandschaften in den Unternehmen und ihrer Architektur. Eine riesige Marktchance für JiVS IMP, die Plattform für Infor-

mationsmanagement der Data Migration International Group. Unter dem Dach einer neuen Holding firmieren sämtliche Auslandsgesellschaften für Vertrieb und Lieferung wie die bereits bestehende Data Migration International Americas LLC, aber auch weitere mögliche Tochterunternehmen, wie zum Beispiel in den wichtigen SAP-Märkten UK, South Africa und Asia Pacific. Der Erfolg der Internationalisierung hängt nicht zuletzt von einem starken und international erfahrenen Management-Team ab. Tobias Eberle, der in unterschiedlichsten Managementfunktionen tätig war, übernimmt als Chief Sales Officer der Data Migration International Group neu die Verantwortung für den weltweiten Vertrieb und Delivery.



Das Management der neuen Data Migration International (v. l.): Thomas Failer, Tobias Eberle, Jörg Klotzbücher, Holger Litzenburger, Tom Pfister.

www.dms-global.com

Neue Geschäftseinheit

HCL Technologies übernimmt IBM-Produkte

HCL Technologies (HCL) hat die Übernahme ausgewählter IBM-Produkte für Sicherheits-, Marketing-, Handels- und Digital-Lösungen abgeschlossen. Dabei übernimmt HCL das volle Eigentumsrecht für Forschung und Entwicklung, Vertrieb, Marketing, Bereitstellung und Support für AppScan, BigFix, Commerce, Connections, Digital Experience (Portal und Content Manager), Notes Domino und Unica. HCL führt zudem mit HCL Software eine neue Abteilung ein, die dieses Geschäft mit Unternehmenssoftware betreiben und die Kundennachfrage erfüllen wird. Als Geschäftsbereich von „Products and Platforms“ hat HCL Software mehr als 340 Partner-Versionen und mehr als 90 HCL-Versionen erfolgreich ausgeliefert, darunter beliebte Produkte wie Informix 14.10, Domino 10 und Workload Automation 9.5. Ziel der Abteilung ist eine Neugestaltung des Unternehmenssoftware-Geschäfts, das sich auf Innovation und Spitzenleistung für den Kundenerfolg konzentriert. „Wir freuen uns auf die nächste Phase von HCL Software und sind zuversichtlich, dass die Produkte einen guten Wachstumskurs erreichen.“

www.hcltech.com

Übernahme von YES Enterprise Solutions

Sycor weitet Microsoft-Portfolio aus

Mit der Übernahme von YES Enterprise Solutions schafft Sycor Synergien in den Bereichen von Business IT und Prozessberatung.

Der Branchenfokus liegt dabei auf der Prozess- und Life-Sciences-Industrie mit Pharma, Chemie, Medizintechnik und Lebensmittel. Die Lösungen auf Basis von Microsoft Azure und Microsoft Dynamics 365 für Finance und Operations genügen den höchsten Ansprüchen an Compliance in GxP-regulierten Umgebungen. Die YES Enterprise Solutions gehörte bis August 2018 der Unternehmensgruppe der Yaveon an und wird nun als Sycor YES weitergeführt. „Die Kolleginnen und Kollegen von YES passen mit ihrem Know-how und ihren Lösungen perfekt ins Portfolio sowie in die Wachstumsstrategie von Sycor“, so der CEO der Sycor, Ronald Geiger, über den neuen Firmenzuwachs. Die Sycor YES wird unter anderem zur Wahrung der Compliance in der Life-Sciences-Industrie als Tochtergesellschaft der Sycor agieren. Als Spezialist in diesem Branchensegment verfügt Sycor YES über Branchenlösungen und erfüllt darüber hinaus die organisatorischen Voraussetzungen für Leistungen im regulatorischen Umfeld. Alle Mitarbeiter des knapp 40-köpfigen Teams der YES Enterprise Solutions sind Microsoft-zertifiziert.



Die Firma YES passt mit ihrem Know-how und ihren Lösungen perfekt in das Portfolio und die Wachstumsstrategie von Sycor.

Ronald Geiger, CEO von Sycor.

sycor-group.com



Was mit SAP C/4 alles möglich ist

Der Service hat häufig keinen leichten Job: Kunden wenden sich in der Regel dann an ihn, wenn sie ein Anliegen haben. Und das ist meistens dringend. Im besseren Fall geht es darum, offene Fragen zu beantworten.

Von Thomas Joachim, Head of Customer Experience Consulting bei Allgeier



Thomas Joachim, Head
of Customer Experience
Consulting bei Allgeier
Enterprise Services.

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

Bitte beachten Sie auch
den Community-Info-
Eintrag auf Seite 68

 ALLGEIER ES



Im schlechteren Fall ist das Produkt defekt und muss vom Service instandgesetzt werden. Im B2C-Kontext ist das für die Kunden ärgerlich. Im B2B-Kontext können Defekte rasch zu ernst zu nehmenden wirtschaftlichen Konsequenzen führen. Insofern agiert der Service fast immer aus der Defensive heraus und hat kaum etwas zu gewinnen: Nach einem erfolgreichen Serviceeinsatz ist die Situation beim Kunden wieder wie vorher. Mehr aber auch nicht.

Dennoch – oder vielleicht gerade deswegen – hat der Service maßgeblich Einfluss auf die Customer Experience. Und damit auf den dauerhaften Erfolg eines Unternehmens. Besonders deutlich wird das in der negativen Ausprägung. So reichen laut der Studie „Experience Is Everything: Here’s How to Get It Right“ der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC aus dem Jahr 2018 für 60 Prozent der 15.000 befragten Verbraucher aus zwölf Ländern ein paar schlechte Erlebnisse, um sich von einem Unternehmen abzuwenden. Service wirkt aber auch positiv: 48 Prozent der von PwC Befragten geben an, dass freundlicher Service der wichtigste Faktor ist. Auch wenn die Studie sich auf das private Umfeld bezieht, lassen sich die Ergebnisse ebenso auf den B2B-Kontext übertragen.

Was einen guten Service ausmacht, liegt auf der Hand: Das vorliegende Problem soll möglichst rasch beseitigt werden. Um das zu erreichen, lohnt sich der Einsatz von innovativen Technologien. Diese automatisieren Prozesse und sorgen so für Effektivität und Effizienz. Predictive Maintenance ist hier gewiss das Nonplusultra: Weil Software mögliche Ausfälle frühzeitig prognostiziert, kommt es nicht mehr zu defektbedingten und damit zeitkritischen Serviceanfragen. Das Problem wird behoben, bevor es entsteht.

Die Realisierung von Predictive Maintenance ist aber eigentlich erst der etwa 277. Schritt bei der Digitalisierung des Service. Wer die 276 Schritte vorher einfach überspringen möchte, wird damit in den meisten Fällen scheitern. Denn ohne eine solide technologische Grundlage können die Ergebnisse von Prognosen kaum sinnvoll genutzt werden. Daher kommt es nach unserer Erfahrung zunächst darauf an, eine

einwandfreie Kommunikation zwischen Kunden und Service sicherzustellen und die Servicemitarbeiter zu jeder Zeit mit allen relevanten Daten zu versorgen. Dafür empfiehlt sich der Einsatz von SAP Service Cloud und SAP Field Service Management. Dabei übernimmt die SAP Service Cloud das Management der Daten im Hintergrund. Im Idealfall passiert das in Verbindung mit den übrigen Komponenten von SAP C/4, sodass eine einzige „Single Source of Truth“ entsteht. SAP Field Service Management sorgt dafür, dass die Daten beim Servicemitarbeiter im Einsatz landen und dass von ihm erfasste Daten in das Backend übermittelt werden.

Auf diese Weise lässt sich ein effektiver und effizienter End-to-End-Serviceprozess aufbauen: von der Entgegennahme des Anliegens eines Kunden und der weiteren Kommunikation über die intelligente Disposition des Serviceeinsatzes und die rasche Lösung des Problems bis zur Ermittlung der Kundenzufriedenheit und der Abrechnung der erbrachten Leistung. Notwendig bleibt das auch, wenn Predictive-Maintenance-Szenarien verwirklicht wurden. Denn die Prognose eines Defekts bedeutet ja nicht, dass kein Einsatz von Servicemitarbeitern mehr erforderlich ist oder Maschinen nicht mehr stillstehen. Es lässt sich nur alles viel besser planen, was den Druck deutlich senkt. Dennoch müssen Termine nach wie vor abgestimmt werden und sollte die Instandhaltungsmaßnahme möglichst rasch erledigt sein.

Interessant ist noch einmal die PwC-Studie. Demnach wünschen sich 75 Prozent der Kunden wieder mehr menschliche Interaktion, wenn sie mit einem Unternehmen kommunizieren. Für 55 Prozent haben Mitarbeiter den größten Einfluss auf das Serviceerlebnis. Neben Effektivität und Effizienz ist also auch der Kontakt zu anderen Menschen ein entscheidender Faktor. Aus Sicht der Unternehmen bedeutet das: Wenn sie ihre Kunden mit ihrem Service begeistern wollen, müssen sie die richtige Balance zwischen Menschen und IT hinbekommen. Der IT sollte dabei vor allem die Rolle zufallen, das menschliche Miteinander bestmöglich zu unterstützen.

Testen Sie
IT-DIRECTOR



3

Monate
kostenlos!

Neue Datennetze · Tipps für die RZ-Standortwahl · Aufholjagd in Sachen Digitalisierung

ÖSTERREICH: 4,70 EUR
LUXEMBURG: 4,95 EUR
SCHWEIZ: 8,40 SFR
DEUTSCHLAND: 4,30 EUR 9 | 2019

BUSINESS · PEOPLE · COMPANIES

IT DIRECTOR

Nº 9

IT-DIENSTLEISTUNGEN

So treibt S/4 Hana das IT-Beratungs- und Servicegeschäft voran

Seite 14

TITELINTERVIEW

Die Bausteine der Transformation

Im Interview erklärt Harald Weickert, CIO bei der Bechtle AG, wie sich eine Brücke von der alten Legacy-Welt in neue digitale Zeiten schlagen und sich die Akzeptanz der Mitarbeiter für Digitalprojekte steigern lässt.

Seite 20

STRATEGIE

Das Netz der Dinge erobert die Industrie

Seite 24

INFRASTRUKTUREN

Starker Motor für das Monitoring

Seite 42

Wenn Händler tief in die Kundenanalyse eintauchen: Neue Technologien revolutionieren den Handel

Deep Retail

Clever kombiniert, haben Big Data, künstliche Intelligenz, Gesichtserkennung und Eyetracking das Potenzial, den Handel grundlegend zu verändern, indem sie die nächste Stufe der Personalisierung einläuten. Die Zeit ist reif für Deep Retail.

Von Frank Brinkmann, Arvato Systems

Daten sind das neue Öl – dieses Credo dominiert seit Längerem sämtliche Diskussionen rund um technologische Innovationen, die auf einer effizienten Auswertung von Daten beruhen. Daten sind der Schmierstoff, der die Beziehung zwischen Händlern und Kunden reibungslos gestaltet. Nicht erst heute. Auch früher schon haben Händler Informationen genutzt, um die Kundenbindung zu stärken.

Service, Service, Service

Wirte kannten die Lieblingsgetränke ihrer Stammgäste. Hoteliers wussten, welche Zimmer ihre treuesten Kunden bevorzugen. Ein derartiger Service verschafft Kunden ein wohliges Gefühl des Verstandenseins. Wenn Konsumenten merken, dass Händler ihre Bedürfnisse kennen und ihre Wünsche treffsicher vorausahnen können, fühlen sie sich unweigerlich gut betreut – und sind sehr viel eher bereit, auch mal tiefer in den Geldbeutel zu greifen.

Informationen über Kunden nutzen: Die Grundlage für eine hoch individualisierte Kundenerfahrung sind Daten. Dank E-Commerce und Mobile-Commerce gibt es mehr Daten als je zuvor. Unter der Voraussetzung, dass Nutzer dem zugestimmt haben, können Online-Händler bei jedem Kundenbesuch eine Vielzahl relevanter Daten erheben:

Welches Geschlecht hat der Kunde? Wie alt ist er? Ist er Neu- oder Bestandskunde? Wie lautet seine Geo-IP? Über welches Gerät greift er auf den Shop zu? Über welche Website gelangt er in den Shop? Welche Seiten und Kategorien interessieren ihn besonders? Welchen Wert hat der Warenkorb?

Diese Informationen fließen in die jeweilige Kundenhistorie ein und bilden die optimale Grundlage, um jeden einzelnen Kunden personalisiert ansprechen zu können, zum Beispiel mit persönlichen Angeboten und Empfehlungen, die auf seine Wünsche und Vorstellungen perfekt zugeschnitten sind.



Frank Brinkmann, Vice President SAP Consulting von Arvato Systems.

Nächste Stufe: Personalisierung

Angetrieben durch den hohen Reifegrad vieler Technologien, steht ein entscheidender Schritt in der Evolution der Personalisierung bevor. Im Zusammenspiel ermöglichen Technologien, wie etwa Big Data, künstliche Intelligenz (KI) im Allgemeinen und Machine Learning im Speziellen, Gesichtserkennung und Eyetracking, personenbezogene Daten in einer gänzlich neuen und sehr leistungsfähigen Art und Weise zu generieren, zu analysieren und zu nutzen. Dieser als Deep Retail bezeichnete Ansatz bietet dem Handel sehr vielversprechende Möglichkeiten der Personalisierung.

Mit jeder Aktivität hinterlassen Nutzer im Web ihre Spuren. Sie informieren sich, kaufen ein und bewerten Produkte sowie Dienstleistungen auf Bewertungsplattformen, in Social Media, in Online-Shops und Blogs. Die Menge der verwertbaren Daten wird von Minute zu Minute größer. Darum sind Händler gut beraten, sich den vorhandenen Datenschatz zunutze zu ma-

chen, indem sie eigene Datenbestände aufbauen. Dabei können sie bedarfsgerecht entscheiden, welche Informationen aus welchen Quellen sie benötigen: Posts aus den sozialen Medien, Marketing-Surveys oder auch Anfragen an den Kundenservice.

Alle Serviceaktivitäten

Registriert sich ein Neukunde in einem Online-Shop, gibt er eine Reihe relevanter Daten in ein Formular ein. In einer C/4-Hana-Umgebung werden diese Daten in der SAP Customer Data Cloud gespeichert. Sollte sich der Kunde später über seinen Social-Media-Log-in im Shop anmelden, lassen sich Social-Media-Profile und Bestandsdaten miteinander verknüpfen, sofern der Nutzer zugestimmt hat. In einer SAP-C/4-Umgebung werden dann all seine Posts, Likes und Kommentare in der SAP Customer Data Cloud gespeichert und analysiert. So entsteht ein aussagefähiges Profil des jeweiligen Kunden.

In der Customer Data Cloud kann auch das Consent-Management erfolgen, die Verwaltung der Zustimmung zur Nutzung kundenbezogener Daten. Auch für den Service ist das Tool eine wertvolle Unterstützung. Senden Kunden eine Anfrage an den Kundenservice, wird die entsprechende E-Mail automatisch an die SAP Service Cloud weitergeleitet, kategorisiert, im Arbeitsvorrat des jeweiligen Serviceteams abgelegt und – im Idealfall – sogar vollständig automatisch bearbeitet. Das macht die SAP Service Cloud zum zentralen Anlaufpunkt für alle Serviceaktivitäten.

Künstliche Intelligenz

So entstehen Unmengen an Daten, die gewinnbringend analysiert und eingesetzt sein möchten. Genau das ermöglichen die Verfahren der künstlichen Intelligenz. Die Unternehmensberatung Gartner hat in ihrer Studie „Artificial Intelligence Set to Transform Digital Commerce Marketing“ 2017 prognostiziert, dass 2020 schon 30 Prozent des weltweiten Umsatzwachstums

tums im digitalen Handel auf KI-basierte Technologien zurückzuführen sein werden. Bezogen auf den stationären Handel in Deutschland kam PwC in seiner Studie „Künstliche Intelligenz im Handel 2018“ zu dem Ergebnis, dass 44 Prozent der Deutschen durch den Einsatz von KI attraktivere Einkaufserlebnisse erwarten.

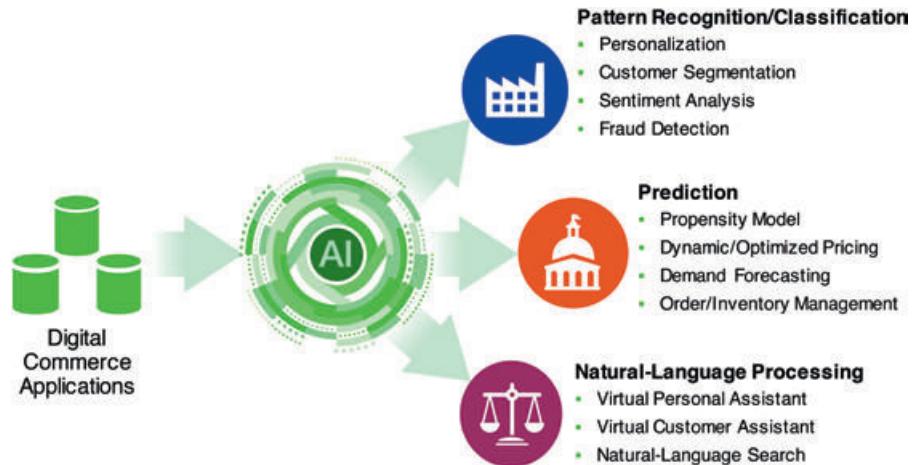
Vor diesem Hintergrund bietet SAP mit Leonardo eine KI-basierte Plattform, die Händler auf Basis von Machine Learning und neuronalen Netzen dabei unterstützt, aus Big Data präzise Erkenntnisse schnell abzuleiten und die Geschäftsprozesse entsprechend zu optimieren. Machine Learning versetzt Systeme in die Lage, aus der Erfahrung zu lernen und sich fortlaufend zu verbessern.

Das erforderliche Wissen generiert die KI aus unstrukturierten Daten, wie etwa Kommentaren und E-Mails, völlig automatisch. Dabei sucht sie nach wiederkehrenden Mustern, die es erlauben, computerbasierte Vorhersagen zu treffen – mit dem Ziel, dass Computer ohne menschliche Eingriffe oder Hilfe lernen und damit die Basis für bessere Entscheidungen schaffen. So kann ein Machine-Learning-System beispielsweise Social-Media-Beiträge analysieren und erkennen, ob ein Kunde in Urlaubsstimmung ist und nach Neuseeland fliegen möchte. Daraufhin bekommt er bei seinem nächsten Shop-Besuch automatisch passende Produkte präsentiert.

Zudem können Händler über die sogenannte Anomaly-Detection feststellen, ob Abweichungen auftreten. Verkauft sich ein Produkt in einer bestimmten Region oder Zielgruppe plötzlich besonders gut? Indem sie diese Vorgänge analysieren, können sie passende Aktionen entwickeln, um den Trend weiter zu befeuern und/oder in andere Regionen sowie Zielgruppen auszuweiten.

Sentiment-Analyse erfasst das Stimmungsbild

Benutzergenerierte Inhalte auszuwerten bietet einen weiteren Vorteil: Aus den Stimmungen und den Meinungen der Nutzer können Händler wertvolle Erkenntnisse im Hinblick auf jene Produkte und Services ableiten, die ihre Kunden als gut oder weniger gut bewerten – und ihr Angebot ziel führend weiterentwickeln. Hierfür prüft die Lösung, ob eine Aussage als positiv oder negativ einzustufen ist. So können Händler dann passende Angebote oder Maßnahmen konzipieren. In einer SAP-Umgebung wird die Sentiment-Analyse an die SAP Cloud Platform angebunden und in die SAP Marketing Cloud sowie die SAP Service Cloud integriert.



Früher nannte man es E-Commerce. Heute heißt es zu Recht Digital Commerce, weil die „E-Commerce-Suite“ wesentlich mehr Funktionen umfasst: von Hybris über Callidus bis Qualtrics, oder?

Daneben gibt es weitere Möglichkeiten, um personenbezogene Daten zu generieren. So verfügen zum Beispiel viele Smartphones über Technologien für die Gesichtserkennung. Bislang dient diese Technologie insbesondere dem Zweck, das jeweilige Gerät zu entsperren.

Gesichtserkennung & Eyetracking

Doch es liegt nahe, die Vorteile dieser Funktion auch anderweitig zu nutzen. So können sich iPhone-Nutzer bereits per Face ID für Apple Pay authentifizieren. In Zukunft wird es darüber hinaus möglich sein, die momentane Stimmung der Nutzer über die Gesichtserkennungs-Funktion zu erfassen und ihnen entsprechende Shopping-Angebote zu unterbreiten. Entsprechend groß ist das Interesse des Handels an der Gesichtserkennungs-Technologie – etwa als Basis für die Optimierung der Customer-Experience. So hat Walmart ein Patent für eine Technologie angemeldet, die die emotionale Verfassung der Käufer beim Einkaufen im stationären Markt erkennt.

Großes Potenzial sieht der Handel auch im Eyetracking. War die Technologie bislang nur an speziellen Bildschirmen verfügbar, etwa im Spielebereich oder für Usability-Tests, gibt es mittlerweile Geräte, die sich an normale Bildschirme montieren lassen und so ein professionelles Eyetracking ermöglichen. Im Zuge von Augmented Reality hat sich Eyetracking als Bestandteil verschiedener Apps etabliert, genutzt wird die Selfie-Kamera des Smartphones. Wenn Händler wissen, welche Bereiche und damit Angebote die Besucher ihres Shops besonders intensiv betrachten, kann das System die weitere Kundenerfahrung personalisiert gestalten, indem es beispielsweise passende Produkte empfiehlt.

Bei der Implementierung solcher Verfahren ist es entscheidend, vorhandene Da-

tenschutzbedenken der Nutzer ernst zu nehmen. Die Datenschutzskandale der letzten Zeit haben schließlich zu einer spürbaren Sensibilisierung geführt. Sowohl Kunden als auch Händler bewegen sich hier im Spannungsfeld zwischen dem Wunsch nach hochgradig personalisierten Einkaufserlebnissen und dem berechtigten Interesse am Schutz personenbezogener Daten.

Datenschutz

Darum gilt: Händler, die sich mit den Möglichkeiten des Deep Retail beschäftigen, sollten verinnerlichen, dass im Hinblick auf die Nutzung von Kundendaten absolute Transparenz sichergestellt sein muss. Sie müssen transparent darlegen, welche Daten sie wofür sammeln, wie sie diese speichern und schützen.

Die Europäische Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) stellt hier das entsprechende Rahmenwerk zur Verfügung. Sie bietet Händlern die Chance, das Vertrauen ihrer Kunden zu erhöhen, indem sie einen seriösen Umgang mit deren Daten pflegen. Das stärkt nicht zuletzt die Kundenbindung.

Smarte Händler kennen ihre Kunden besser als diese sich selbst. Es geht nicht mehr darum, die Verbraucher zu fragen, was sie wollen, sondern ihre tiefsten Wünsche frühzeitig zu erkennen – und zu erfüllen. So lässt sich der Umsatz kurzfristig steigern, während Händler langfristig von einer nachhaltig gefestigten Kundenbindung profitieren.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 86

arvato
BERTELSMANN
Arvato Systems





SAP-Bestandskunde Trumpf schafft globale Transparenz im Finanzbereich

Wertorientiert und harmonisch

Das Technologieunternehmen Trumpf, Weltmarktführer für Werkzeugmaschinen und Lasertechnik, strukturiert mit Controlling Excellence seine finanzielle Steuerung neu. Die Einführung eines global gültigen Kontenplans stellt einen Meilenstein in der Harmonisierung der finanziellen Steuerung dar.

Von Sebastian Hellmann, *cbs Corporate Business Solutions*

Die Einführung einer wertorientierten Sparten- und Ergebnisrechnung reagiert auf veränderte Verantwortlichkeiten in der Trumpf-Führungsstruktur und ermöglicht dezidiertere Corporate-Governance-Strukturen. Mit einem minimalinvasiven Transformationsansatz wurde das Neue Hauptbuch inklusive Profit-Center-Rechnung implementiert und wurden 13 Kontenpläne und 13 Kostenrechnungskreise harmonisiert, mit der CBS-One-Finance-Zielstruktur abgeglichen und zusammengeführt. Der Nutzen liegt auf der Hand: höhere Transparenz, geringere Kosten, Prozessoptimierung und Sicherung der langfristigen Innovationsfähigkeit.

Die stärkere Verantwortung der Geschäftsbereiche und die Schaffung von Zentralbereichen erforderten bei Trumpf neue Instrumente der finanziellen Steuerung. Die Aussagekraft der legalen Ergebnisse der Einzelgesellschaften war durch die stärkere Bedeutung der Geschäftsbereiche begrenzt. Einzelne Vertriebsgesellschaften wurden als Ganzes einem Geschäftsbereich zugeordnet. Interne Zulieferbeziehungen erhöhten die Unschärfe im Reporting. Wichtige operative Steuerungsgrößen wie Umsatz und Deckungs-



Sebastian Hellmann ist bei CBS als Consulting Director im Bereich SAP Financials und Controlling tätig.

beiträge konnten nicht gruppenweit nach Geschäftsbereichen ausgewiesen werden.

Um globale Transparenz zu schaffen, beschloss Trumpf, sein Steuerungsmodell um eine spartenorientierte Ergebnisrechnung zu erweitern. Die Strukturen im Fi-

nanzbereich galt es gruppenweit zu harmonisieren. Lars Grünert, CFO bei Trumpf: „Unser Ziel war es, die Transparenz in den Tochtergesellschaften und auf Geschäftsbereichsebene zu erhöhen und ein global einheitliches Verständnis zu erreichen. Zudem wollen wir hierauf aufbauend unseren Planungsaufwand durch effizientere Planungsprozesse und integrierte IT-Systeme reduzieren.“

Konzernweit einheitlicher Kontenplan

Die Ausprägung des neuen Controlling-Zielbildes hat weiterreichende Auswirkungen auf die Prozesse und Abläufe im Finanz- und Rechnungswesen. Sowohl für die interne Steuerung als auch in der externen Berichterstattung wurde vom bestehenden Gesamtkostenverfahren (GKV) auf das Umsatzkostenverfahren (UKV) als führende GuV-Struktur umgestellt.

Um die Kapitalkosten in der finanziellen Steuerung zu verankern, wurde im Rahmen des Teilprojekts „Wertorientierte Unternehmensführung“ eine neue Steuerungsgröße nach dem EVA-Konzept implementiert. Ziel war es, neben Wachstum

und Renditeorientierung, den effizienten Kapitaleinsatz als dritte finanzielle Zielgröße in der Unternehmenssteuerung zu verankern.

Im Rahmen der Finanzharmonisierung wurde auf einen konzernweit einheitlichen Kontenplan umgestellt und die führende gruppenweite Bewertung nach HGB parallel zu den Abschlüssen nach lokalem Recht durchgängig ermöglicht. Die bisherige Planung und Konsolidierung auf Basis legaler Einheiten wurde um eine Matrixkonsolidierung erweitert. Diese ermöglicht eine legal-rechtliche Konsolidierung und eine Konsolidierung analog der internen Management-Strukturen nach Geschäftsbereichen.

Ein weiteres Ziel des Projektes war, die strategische und betriebswirtschaftliche Planung entsprechend dem neuen Konzept anzupassen und eine toolbasierte Erfassung der Plandaten zu gewährleisten. Wichtige Vorgabe für den zukünftigen Projektpartner: Die Einführung der neuen Controlling-Instrumente durfte zu keinem zusätzlichen Ressourcenaufbau im kaufmännischen Bereich führen. Außerdem sollten die Controller stärker die Rolle des Business-Partners für die Führungskräfte einnehmen.

Als langjähriger SAP-Bestandskunde entschied sich Trumpf für Corporate Business Solutions als Projektpartner. Thilo Press, Hauptabteilungsleiter IT bei Trumpf: „CBS hat uns mit seinem Lösungsansatz, der fachlichen Expertise und der jahrzehntelangen Erfahrung überzeugt. Im Lauf des Projekts haben wir festgestellt: Die CBS-Berater verstehen die Managementseite, sprechen die Sprache der Fachbereiche und sind technologisch sehr weit vorn – dadurch bekamen wir alles aus einer Hand.“

CBS Enterprise Transformer

Unter der Überschrift „Controlling Excellence“ wurde der Projektumfang in sieben Teilprojekte untergliedert. Dazu gehörten die Einführung der wertorientierten Steuerung (Teilprojekt 1), Konzeption einer Spartenbilanz (2), Einführung Sparten-GuV im UKV (3), Umsetzung einer Matrix-Konsolidierung (4), Weiterentwicklung der finanziellen Planung (5) sowie Harmonisierung des Kontenplans (6).

Im Hinblick auf die spätere Einführung von S/4 wurde in SAP das neue Hauptbuch New General Ledger Accounting (FI-GL) mit allen möglichen Szenarien, insbesondere der Profit-Center-Rechnung und dem Ledger-Konzept zur Abbildung der parallelen Rechnungslegung, aktiviert. Der aktivierte Belegsplitt sorgt für eine automatische Aufteilung der Bilanz in mehrere Sparten.

Lokale Anforderungen wurden in zusätzlichen lokalen Ledgern abgebildet. Zur Matrixkonsolidierung stellte CBS die Überleitung der Daten zum SAP-SEM-BCS bereit. Im Bereich Reporting wurden die wesentlichen Berichte an die Spartensystematik angepasst und parallel zum ERP-System konvertiert. Bei der Umsetzung der verschiedenen Szenarien setzte das Projektteam auf den CBS Enterprise Transformer (ET), ein bewährtes Tool, das Best-Practice-Transformationen für alle existierenden Szenarien einer SAP-Systemveränderung beinhaltet. Mit CBS-ET lassen sich SAP-Unternehmensplattformen schnell, minimalinvasiv und sicher standardisieren.

Globaler Rollout in drei Wellen

Die Systemkonvertierung wurde in vier Wellen durchgeführt: In Welle 1 erfolgte die Konvertierung des Ein-Mandanten-SAP-Systems in Deutschland und Italien. In Welle 2 wurden die übrigen europäischen Standorte ausgerollt. In Welle 3 stellten die Verantwortlichen die Standorte in Asien und Amerika um. Bedingt durch eine parallele Reorganisation der legalen Einheiten wurden in Welle 4 die Schweizer Gesellschaften nachgezogen.

Durch die gruppenweite Harmonisierung der Strukturen im Finanzbereich verwendet Trumpf nun weltweit einheitliche Konten, Kontenbezeichnungen und Ergebnisrechnungen. „Gleiche Sachverhalte werden nun in allen Gesellschaften betriebswirtschaftlich gleich abgebildet. Damit werden unsere Tochtergesellschaften besser miteinander vergleichbar. Audits können effizienter und auf Basis global einheitlicher Kontierungsrichtlinien durchgeführt werden“, erläutert Lutz Labisch, Hauptabteilungsleiter Controlling and Finance bei Trumpf.

Die Implementierung einer wertorientierten Steuerung hat dazu geführt, dass die Geschäftsbereiche nun neben den operativen Kosten auch die Kosten des investierten Kapitals erwirtschaften müssen. Das heißt, ihr Wertbeitrag ist nur positiv, wenn auch die Kapitalkosten gedeckt sind.

Der einheitliche Template-Ansatz in SAP hat nicht nur die Harmonisierung der weltweiten Strukturen im Finanzbereich beschleunigt. Die Kosten für weltweite SAP-Weiterentwicklungen, den Systembetrieb und die Wartung sind gesunken. Zudem können neue Gesellschaften schneller integriert werden. Die IT-Verantwortlichen denken noch etwas weiter. Der Paradigmenwechsel in der SAP-Welt bringt grundlegende Neuerungen mit sich. S/4 und Hana ist das ERP der Zukunft. Trumpf will die tief greifende Veränderung der wichtigsten

Software-Plattform nutzen, um Unternehmensstrategie und IT-Strategie passgenau aufeinander abzustimmen. „Dank der Unterstützung von CBS sind wir mit der neuen Struktur im Finanzbereich auch im Hinblick auf einen künftigen Umstieg auf S/4 sehr gut aufgestellt. Mit der professionellen System-Transformation sowie der Expertise von CBS im Finance-Bereich sind wir sehr zufrieden“, resümiert Thilo Press, Hauptabteilungsleiter IT.

Fazit

Trumpf hat seine Strukturen im Finanzbereich gruppenweit harmonisiert, um sie bis 2025 in eine CBS-One-Finance-Zielstruktur auf Basis von S/4 zu überführen. Mit einem minimalinvasiven Transformationsansatz wurde binnen zweieinhalb Jahren das Neue Hauptbuch inklusive Profit-Center-Rechnung und Umsatzkostenverfahren (UKV) implementiert, 13 Kontenpläne und Kostenrechnungskreise harmonisiert und in die neue One-Finance-Zielstruktur zusammengeführt. Die finanzielle Steuerung wurde um ein wertorientiertes Management und eine spartenorientierte Ergebnisrechnung erweitert. Der Projektumfang wurde in sechs Teilprojekte untergliedert. Die Systemkonvertierung wurde in mehreren Wellen durchgeführt.

Das Familienunternehmen Trumpf ist Weltmarktführer bei Werkzeugmaschinen und Lasern für die industrielle Fertigung. 2017/18 erwirtschaftete das Unternehmen mit rund 13.400 Mitarbeitern einen Umsatz von 3,56 Milliarden Euro. Bis zum Ende des Geschäftsjahres 2017/18 harmonisiert Trumpf gruppenweit die Strukturen im Finanzbereich. Der von CBS entwickelte Finance-Transformations-Ansatz sorgt nicht nur für die Einführung der wertorientierten Spartenrechnung im Umsatzkostenverfahren, sondern stellt mit seiner Harmonisierung einen wichtigen Meilenstein auf dem Weg zu einer globalen Prozessstandardisierung im Finanzbereich dar.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 69



Heidelberger Druckmaschinen forciert mit elektronischer Rechnungsverarbeitung die Digitalisierung

Accounts Payables 2.0

Heidelberger Druckmaschinen hat im Rahmen ihrer Digitalisierungsstrategie den Accounts-Payables-Prozess durchgängig international digitalisiert – bis hin zur Rechnungsbuchung in SAP und inklusive Workflow-Verarbeitung und Ausnahmebearbeitung.

Von Gottfried Welz, Fachjournalist

Heidelberger Druckmaschinen ist das weltweit führende Unternehmen in der Printmedien-Industrie und erzielte zuletzt mit insgesamt etwa 11.500 Mitarbeitern und Mitarbeitern einen Konzernumsatz von knapp 2,5 Milliarden Euro. Das Unternehmen mit global 250 Standorten in 170 Ländern hat sich zum Ziel gesetzt, die digitale Transformation des Unternehmens sowie der Branche weiter voranzutreiben und so in Zukunft die wachstumsstarken Kundensegmente mit den passenden Geschäftsmodellen sowie Produkten und Services adressieren zu können. Hierbei wird das weltweite Vertriebs- und Servicennetzwerk unter dem Motto „Heidelberg goes digital“ auf die digitalen Herausforderungen der Kunden ausgerichtet.

Heidelberg setzt seit Jahren für das Management der eigenen Prozesse auf Anwendungslösungen von SAP. Ein für Heidelberg wichtiges Digitalisierungsprojekt namens „Accounts Payables 2.0“ (AP) für die durchgängige internationale elektronische Rechnungsbe- und -verarbeitung ist jetzt in weiten Teilen abgeschlossen.

„Ausgangspunkt für AP 2.0 waren verschiedene Ideen zur Optimierung und Automatisierung von Accounts-Payables-Prozessen, die mit der bestehenden Workflow-Lösung nicht umgesetzt werden konnten. Diese Ideen wurden konkretisiert und mündeten als Optimierungsschwerpunkte in ei-



Mario Moritz,
Leiter Shared Service Finance bei
Heidelberger Druckmaschinen.

nen Umsetzungskatalog“, berichtet Mario Moritz, Leiter Shared Service Finance bei der Heidelberger Druckmaschinen AG.

Grob wurden drei Handlungsfelder im Rahmen von AP 2.0 festgelegt: erstens Belegeingang mit einem einheitlichen Prozess für Papier, EDI und E-Mail-/PDF-Rechnungen sowie Zukunftssicherheit für weitere elektronische Formate; zweitens Workflow mit Dunkelbuchungen insbe-

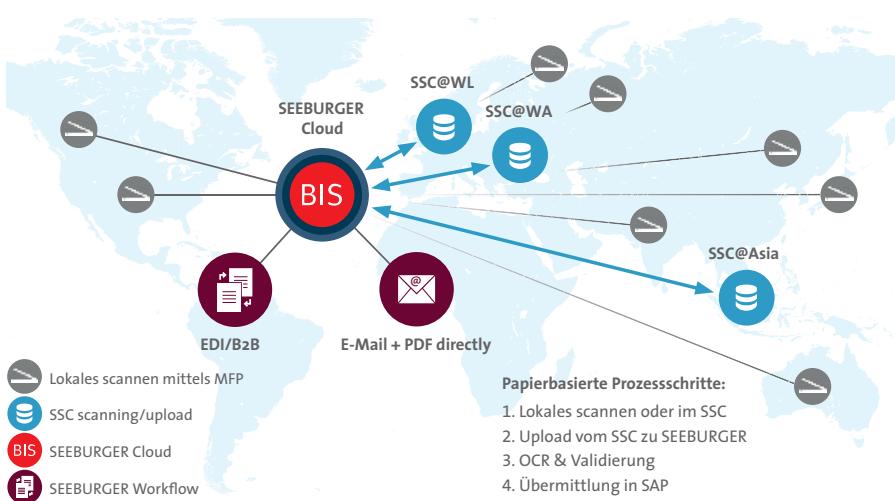
sondere auch in Verbindung mit OCR auf Positionsebene, passives Approval, mehrstufige sequenzielle Freigaben mit automatisierter Ausführung definierter Workflowprozesse; drittens Prüfung mit systemgestützten Umsatzsteuerprüfungen, automatisierten Genehmigungsprozessen und Freigeberfindung auf Basis von Unternehmensrichtlinien sowie mobilen Freigaben.

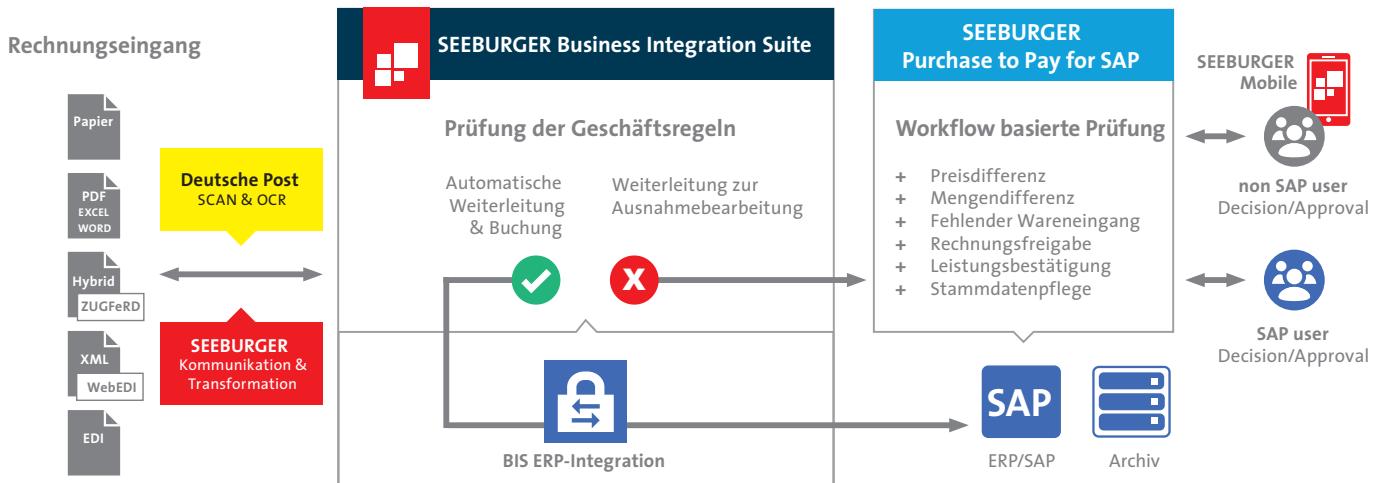
Nach der Konzeptphase ging man bei Heidelberg daran, einen geeigneten Anbieter als Generalunternehmer auszuwählen, der für die Entgegennahme sämtlicher Rechnungsformate inklusive Rechnungsworkflow-Bearbeitung verantwortlich zeichnet. Mit diesem sollten anhand definierter Kriterien die zuvor genannten Optimierungen in die Tat umgesetzt werden.

Hierbei votierte man für SAP-Partner Seeburger, der die Anforderungskriterien aus Sicht von Heidelberg am besten erfüllte. Ausschlaggebend waren insbesondere das Technologie-Know-how, die Erfahrungen in Sachen Business Integration und elektronischem Datentransfer und Datenaustausch, Internationalität sowie weitreichende SAP-Business-Integrations-Erfahrungen mit speziellen Lösungen „for SAP“; gleichfalls, dass Heidelberg für die notwendigen Anforderungen auf eine jederzeit skalierbare sowie flexibel nutzbare Gesamtlösung zurückgreifen konnte.

Knapp ein Jahr nahm das „Plan-Build-Run“ inklusive Feintuning in Anspruch, wobei es in einem ersten Projektschritt darum ging, AP 2.0 für Deutschland zu realisieren. Auf der Grundlage dieser Implementierung erfolgte dann der internationale Rollout.

Wie es von Heidelberg heißt, „gab es in dem Projekt durchaus Herausforderungen, die zu meistern waren. Dies betraf beispielsweise die Standardisierung der Abläufe über Ländergrenzen hinweg oder auch das Managen der Komplexität in der Integration. Auch beanspruchte die Stammdatenanalyse und -bereinigung als wesentliche Voraussetzung für Dunkelbuchungen größere Aufwände als anfangs gedacht.“ Das Feintuning betraf sowohl technische, organisatorische, prozessuale als auch landesspezifische Punkte.





Prozesssicht vom Rechnungseingang bis hin zur Verbuchung in SAP inklusive Workflow und Ausnahmebearbeitung.

Eingebunden in das Projekt war (und ist) die Deutsche Post als Scan-and-Capture-Dienstleister für das Scannen/OCR-Doing inklusive Datensatzaufbereitung zur Weiterverarbeitung. Wobei es eine enge Abstimmung zwischen Heidelberg, dem Scan-and-Capture-Dienstleister und Seeburger gibt.

In über 24 Ländern in Europa, Amerika und Asien ist AP 2.0 mittlerweile im Einsatz. Angebunden sind bislang 38 Buchungskreise (inklusive China). Und das Belegvolumen hat Großdimensionen: Im Monat werden bei Heidelberg rund 23.000 Papier- und PDF-Rechnungen verarbeitet. 70 Prozent der Rechnungen werden als E-Mail mit PDF empfangen. Ein signifikanter Teil davon direkt von Lieferanten. Andererseits werden Lieferantenrechnungen lokal in Heidelberg-Niederlassungen oder -Standorten mittels Multifunktionsgeräten gescannt oder via Scanzemail dem Prozess zugeführt. Hinzu kommen monatlich außerdem circa 33.000 EDI-Rechnungen.

Dreh- und Angelpunkt von AP 2.0 aus Prozess- und Datensicht sind der Business Integration Server (BIS) sowie bewährte Bearbeitungs- und Workflow-Zusatzlösungen von Seeburger for SAP. Genutzt werden sie von Heidelberg als Cloud-Lösungen, die im Seeburger-Cloud-Rechenzentrum in Karlsruhe laufen.

Wird eine digitalisierte und gemäß den Anforderungen aufbereitete Rechnung von einer Landesgesellschaft hochgeladen, erfolgt sofort im BIS eine Datensatzherstellung und der Datensatz fließt anschließend automatisch in SAP ein. Hierbei können automatische Buchungen in SAP MM/FI erfolgen. Vorausgesetzt, der Datensatz entspricht den vorgegebenen Geschäftsregeln.

Ein Fokus der eingesetzten Seeburger-Lösungen liegt auf der Durchführung von Ausnahmebearbeitungen. Und zwar manuell und automatisiert (nach entsprechenden Regeln). Zum Beispiel, wenn es sich um

Preisdifferenzen zwischen Bestellung und Rechnung handelt. Oder um Mengendifferenzen oder einen fehlenden Wareneingang. Gleichfalls kann Heidelberg hierüber Rechnungsfreigaben oder Leistungsbestätigungen, aber auch die Stammdatenpflege durchführen. Rechnungsfreigaben können außerdem via Mobile Devices erfolgen (auch, falls erforderlich, für Non-SAP-User).

Mit AP 2.0 hat Heidelberg nach eigenen Angaben nachweislich im gesamten Unternehmen den Automatisierungsgrad sowie die Prozessharmonisierung im Bereich der Rechnungsbearbeitung deutlich gesteigert. Und – für Heidelberg ein wesentlicher Aspekt – einen einheitlichen Accounts-Payables-Standardprozess als wesentliche Voraussetzung für den Ausbau der weltweiten SSC-Organisation realisiert.

„Das Gesamtsystem ist so ausgelegt, dass eine Skalierung jederzeit möglich ist. Die Digitalisierung und damit Bündelung war dabei ein wichtiger Hebel. Das hat für das Unternehmen den großen Vorteil, dass Rollouts auch in kleineren Niederlassungen, egal in welcher Weltregion, mit einem vertretbaren Aufwand durchgeführt werden können. Das bedeutet: Eine Digitalisierung und Automatisierung erfolgten auch in kleineren Ländern, die ansonsten auf eine derartige Lösung verzichten müssten“, erklärt Moritz. Auch die Anpassungsfähigkeit des Systems stellt einen wesentlichen Erfolgsfaktor dar, da zunehmend auch weitere geforderte Kanäle und Formate, wie etwa ZUGFeRD oder Peppol, bedient werden können.

Vorteilhaft ist zudem: Mit AP 2.0 kann von verschiedenen Prozessbeteiligten (aus Rechnungswesen, Controlling oder Einkauf) auf jede einzelne Rechnung zu Klärungs- oder Analysezwecken zugegriffen werden – in Deutschland, aber auch anderswo in der Welt. Darüber hinaus ist es auf der Basis von AP 2.0 möglich, das Cash Management oder

Skontovorteile zu optimieren. Auch wurde von Anfang an anvisiert, mit dem AP 2.0-Einsatz Kostenvorteile zu erzielen. Schließlich kostet die Be- und Verarbeitung einer papiergebundenen Rechnung inklusive sogenannter Transaktionskosten laut Studien etwas mehr als insgesamt vier Euro. Demgegenüber liegen die Kosten für eine digitalisierte Verarbeitung einer Rechnung (Stichwort: E-Invoicing) im Cent-Bereich.

Neben den Kosteneinsparungen schlägt bei Heidelberg obendrein positiv zu Buche, dass sich die Transparenz sowie die Qualität der Rechnungsverarbeitung erhöht haben. Die Transparenz wiederum ermöglicht es, weitere Potenziale für die Prozessautomatisierung zu erkennen und zu nutzen, wie etwa deren Ausbau von Dunkelbuchungen. „Diese aus der weltweit betriebenen Prozessharmonisierung resultierenden Effekte wurden übrigens anfangs nicht in den Maßen erwartet“, heißt es.

Das AP 2.0-Projekt bei Heidelberg zeigt, wie ein weltweites Digitalisierungsprojekt erfolgreich umgesetzt werden kann und eine positive Wirkung entfacht. Die Reduzierung operativer Routinetätigkeiten sowie sich nur noch auf die Ausnahmen zu fokussieren transformierte die Arbeit zugunsten höherer Effizienz und Effektivität. Heute sind die Mitarbeiter in einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess eingebunden, der einen größeren Blickwinkel einräumt – ganz im Sinne des Mottos „Heidelberg goes digital“.

www.heidelberg.com/global

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 75

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION



Digitale Fertigung: Transparente Fertigungsprozesse bei Stihl Tirol GmbH

MES als Enabler

Seit 1981 produziert SAP-Anwender Stihl an aktuell 23 Montagelinien die orange leuchtenden Rasenmäher und Mähroboter. Zur Absicherung des Unternehmenserfolges setzt man unter anderem auf Digitalisierungsmaßnahmen im Fertigungsbereich und vertraut dabei voll auf Cronetwork MES.

Der MES-Einsatz garantiert eine leistungsstarke Einzelteilrückverfolgung, transparente Visualisierung von Fertigungsfortschritten und Qualitätsdatenerfassung zur Sicherstellung der damit verbundenen selbst auferlegten Standards. Harald Ganster ist als Abteilungsreferent für die Shopfloor IT bei Stihl unter anderem für alle fertigungsnahen Hard- und Softwaresysteme verantwortlich. Er beschreibt die damaligen Kernanforderungen seines Unternehmens an ein neues MES: „Ziel war es damals, unsere Fertigungsprozesse dahingehend zu optimieren, dass automatisch umfangreiche Informationen zu den produzierten Geräten erfasst werden. Zudem wollten wir mehr Transparenz für weitere Optimierungsmaßnahmen erreichen. Bei 23 Montagelinien und hoher Produktdiversifikation ist es zudem notwendig, dass ein MES flexibel an die Gegebenheiten in der Fertigung anpassbar ist.“

Mit den gesammelten Erfahrungen und Voraussetzungen wie maximale Flexibilität, Releasesicherheit und transparente Kostengestaltung wurde man fündig. Ganster: „Industrie Informatik überzeugte allen voran mit uneingeschränkter Konnektivität innerhalb der Systemlandschaft – zertifizierte SAP-Standardschnittstelle und QlikView-Connector inklusive. Darüber hinaus waren wir von der umfassenden Parametrierbarkeit innerhalb des Standards von MES überzeugt.“



2016 startete dann der Pilotbetrieb mit Cronetwork-MES an den ersten zwei von 23 Montagelinien. „An den Montagebändern assemblen wir in Gruppenarbeit unsere Geräte aus mehreren Komponenten. Das MES unterstützt uns hier bei der Erfassung und Verarbeitung wichtiger Prozessdaten. Ein gutes Beispiel dafür sind Drehmomentwerte, mit denen ein Messer am Rasenmäher befestigt wird. Einerseits kontrollieren wir schon am Arbeitsplatz die korrekte Assemblierung und andererseits sind wir gegenüber unseren Kunden jederzeit auskunftsfähig, was



Harald Ganster, Abteilungsreferent Shopfloor IT Stihl: „Bestanden die Informationen früher aus einem Konglomerat aus sechs verschiedenen Quellen mit veralteten Daten, so können wir heute dank der Cronetwork-Portaltechnik individuelle Dashboards generieren und Informationen gesammelt, nahezu in Echtzeit bereitstellen.“
(Bildquelle: Stihl Tirol GmbH)

wichtige Fertigungsparameter betrifft“, beschreibt Ganster den Mehrwert der Prozessdatenerfassung. Weitere Einsatzmöglichkeiten daraus und der damit verbundenen Einzelteilrückverfolgung sind im Laufe der Zeit entstanden. So werden heute beispielsweise bei Akkugeräten Seriennummern von Akku, Ladegerät und Maschine miteinander verheiratet.

Fast schon selbstverständlich sind die klassischen Vorteile der Maschinen- und Betriebsdatenerfassung. Die automatische Mengenzählung inklusive Rückmeldung an SAP gibt dem Vorarbeiter und den Mitarbeitern an der Montagelinie den nötigen Weitblick für verschiedenste Optimierungsmaßnahmen. Das „Zwischenlagerwesen“ innerhalb der Fertigung konnte dahingehend verbessert werden, dass die Bestände an den Linien heute möglichst niedrig gehalten werden können, das benötigte Material trotzdem jederzeit am richtigen Ort zur Verfügung steht.

Harald Ganster führt weiter aus: „Für uns war es auch wichtig, unsere Vorarbeiter weitgehend von der manuellen Terminalbedienung zu entbinden und Zeit und Raum für ihre Kernaufgaben zu schaffen. Wenn heute zum Beispiel eine Störung an einer Linie auftritt, erkennt die Anlage dies und geht automatisch auf Störung. Diese Meldung musste früher manuell vom Vorarbeiter vorgenommen werden. Heute kann er sich in dieser Zeit schon um die Störgrundbehebung kümmern. Ähnliches trifft auf die Bemeldung von Folgeaufträgen zu. Sobald der aktuelle Auftrag beliefert ist, wird der Folgeauftrag automatisch bemeldet, die Linie stellt auf Rüsten um und wechselt erst wieder den Status, wenn das erste Gerät des Folgeauftrags verpackt ist. Der Mitarbeiter kümmert sich in dieser Zeit voll und ganz um seine Kernaufgaben wie Rüsten und Fortführen der Montagearbeiten.“

Die neu gewonnene Transparenz durch Maschinen-, Betriebsdaten- und Prozessdatenerfassung wollte man bei Stihl allerdings nicht nur dem Management bereitstellen, sondern auch die Mitarbeiter am Shopfloor davon profitieren lassen. Als Informationsquelle dienen Bildschirme an jeder Montagelinie. „Bestanden die Informationen früher aus einem Konglomerat aus sechs verschiedenen Quellen mit veralteten Daten, so können wir heute dank der Portaltechnik individuelle Dashboards generieren und Informationen gesammelt aus dem MES nahezu in Echtzeit bereitstellen“, so Ganster, der noch weiter ausführt: „Dank Informationen zum Auftragsfortschritt, Folgeauftrag, stündlicher Ausbringung, Soll- und Ist-Mengen können sich unsere Mitarbeiter besser auf Rüstarbeiten und Materialbeschaffung vorbereiten, was unter anderem kürzere Rüstzeiten zur Folge hat. Zudem haben die Montagemitarbeiter auch ihre aktuelle Leistungskennzahl je Montagelinie im Auge. Diese ist einer der Einflussfaktoren für die Bonifikationsberechnung, die zu 100 Prozent mit Daten aus dem MES erfolgt. Folglich schauen die Mitarbeiter auch auf eine gute Ausbringung und Qualität.“ (pmf)

www.stihl-tirol.at

IT-SECURITY

Effektive Sicherheit beginnt beim Design der Infrastruktur

Cyberspionage ist die Plage der digitalen Wirtschaft – und wird meistens zu spät bemerkt. Um die Kronjuwelen in ihren SAP-Systemen effektiv zu schützen, müssen Bestandskunden schon beim Design der Infrastruktur ansetzen.

Von Peter Goldbrunner, Nutanix

SAP-Bestandskunden müssen bis 2025 auf die neuen Softwaregeneratoren aus Walldorf umsteigen. Sie nutzen die Gelegenheit zur digitalen Transformation ihrer Prozesse und Geschäftsmodelle. Sie müssen sich dabei aber auch der damit verbundenen Sicherheitsrisiken bewusst sein. Denn mehr Digitalisierung bedeutet mehr Angriffsmöglichkeiten für Cyberspione und -saboteure, insbesondere über Sicherheitslücken.

Die Migration auf S/4 Hana geht mit der Modernisierung der IT-Landschaften einher, Virtualisierung ist dabei das Mittel der Wahl. Eine Chance, die SAP-Bestandskunden nicht nur in betriebswirtschaftlicher Hinsicht, sondern auch für eine effektivere Sicherheit nutzen sollten. Denn in virtualisierten Umgebungen sind zusätzlich zu den Sicherheitslücken in den Guestbetriebssystemen der virtuellen Maschinen potentielle Lecks im Hypervisor und den darunter liegenden Schichten – inklusive Storage und Networking – zu bedenken. Da in solchen Infrastrukturen weitaus mehr logische Systeme und Applikationen laufen, gewinnt das Problem zusätzlich an Schärfe.

Ein sicheres Design von Infrastrukturen hilft, die Zahl der Sicherheitslücken zu senken. Ein schnelleres Einspielen von Sicherheitsaktualisierungen verringert die Angreifbarkeit. Doch auch dann verbleibt ein Restrisiko, das mithilfe von spezialisierten Lösungen abgedeckt werden muss. Dies gelingt am einfachsten dann, wenn virtualisierte, softwaregesteuerte Infrastrukturen IT-Sicherheitsanbietern vordefinierte Integrationsmöglichkeiten bereitstellen.

Softwaregesteuerte Infrastrukturen haben den Vorteil, dass in ihnen Security als eine gleichberechtigte Funktionalität neben allen anderen implementiert werden kann. Diese bildet alle Schritte einer auf Sicherheit ausgelegten Entwicklung ab: vom Entwurf und Einsatz der Software bis hin zum Test und dem zusätzlichen „Härten“ der Lösung. Der Gesamtprozess wird im Fachjargon „Security Development Lifecycle“ (SecDL) genannt. Darin wird der Programmcode systematisch nach Sicherheitslücken untersucht. Werden welche gefunden, nehmen die Entwickler sofort deren

Beseitigung in Angriff. Dieses Vorgehen wiederholt sich ständig und zieht sich durch den kompletten Lebenszyklus in der Softwareentwicklung.

SecDL bietet darüber hinaus aber die Möglichkeit, im Prozess Sicherheitsregularien zu berücksichtigen. Dazu zählen insbesondere Common Criteria Certified nach EAL-2, FIPS 140-2, NIST-SP800-131A, NSA Suite B Support, Section 508 VPAT und TAA Compliant.

Ein weiterer Vorteil einer rein softwaregesteuerten Infrastruktur besteht darin, Sicherheitslücken weitgehend automatisiert zu ermitteln und zu schließen. Dazu dienen insbesondere Sicherheits-Checklisten in der maschinenlesbaren Beschreibungssprache XCCDF (Extensible Configuration Checklist Description Format). Das erlaubt die einfache Implementierung von Sicherheitsleitfäden, sogenannten Security Technical Implementation Guides (STIGs).

Automatisierte Assessment-Tools können die STIGs zum Identifizieren von Sicherheitslücken nutzen. In der Praxis reduziert sich der dafür notwendige Zeitaufwand von neun bis zwölf Monaten je nach Fall bis auf wenige Minuten. Enthält die Infrastruktursoftware zusätzlich Funktionen zur Autoreparatur, kann sie selbstständig den ordnungsgemäßen Zustand von Produktivsystemen wiederherstellen. Selbstverschließende Laufwerke ermöglichen zudem eine Verschlüsselung für Daten im Ruhezustand („Data at Rest Encryption“), die also nicht aktuell für die Verarbeitung von Diensten und Applikationen gebraucht werden.

Seien wir ehrlich: Auch die beste Infrastruktursoftware kann keinen 100-prozentigen Schutz vor Angriffen garantieren. Sie muss daher Bestandskunden auf einfache Art und Weise ermöglichen, vom Know-how der etablierten IT-Sicherheitsanbieter zu profitieren, und Anbindungsmöglichkeiten mittels offener Programmierschnittstellen (APIs) bereitstellen.

Ob groß oder klein – Bestandskunden, die an der Zukunft ihrer SAP-Landschaft arbeiten, haben die einmalige Chance, Sicherheitsrisiken nicht wie bisher erst im Nachhinein, sondern von Beginn an zu minimieren.



Peter Goldbrunner,
Country Manager and
Regional Sales Director
Central Europe bei
Nutanix.

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

www.nutanix.de



Reportage: Eine kurze Geschichte zum langen Weg – In-memory Computing mit der Hana-Datenbank

Hana: Das Ganze ist mehr als die Summe der Einzelteile

Als die Konzepte von Hana das erste Mal innerhalb von SAP vorgestellt wurden, dachte ich, jede Datenbank mit genügend Memory ist doch eine In-memory-Computing-Datenbank und entsprechend schnell. Aber wenigstens war ich nicht der Einzige.

Von Werner Dähn, rtdi.io

Nun wird wieder vermehrt von „Warm Storage“ gesprochen (Dynamic Tiering und Native Storage Extensions). Geht also SAP den umgekehrten Weg und landet am Ende dort, wo die klassischen Datenbanken herkommen – bei Disk-Datenbanken und Memory als Cache?

Rows für OLTP Columns für OLAP

Oft hört man, dass eine Row-Storage, für ganze Sätze lesen, besser ist. Selbst Hasso Plattner hat das auf der vergangenen Sapphire-Keynote impliziert. Übliches Argument: In einer zeilenbasierten Datenbank liegen die Daten eines Satzes beisammen. Ein eingängiges Argument, aber zu kurz gedacht. Die topologische Distanz wird außer Acht gelassen.

Dieses Argument kommt aus der Zeit der Festplatten, bei der Lesekopf plus Winkelegeschwindigkeit der rotierenden Platte

die Zugriffszeit bestimmten und 4 kB große Sektoren auf einmal gelesen wurden.

Bei SSDs gibt es keine Mechanik mehr, da wird eine Adresse hingeschickt und ein 4 kB großer Sektor zurückgegeben. Die Zugriffszeit auf einen Sektor ist somit deutlich geringer, die Daten sollten aber weiterhin nahe beisammen, im selben 4-kB-Sektor, liegen.

Memory gibt stattdessen pro Zugriff nur 16 Byte zurück, dafür natürlich wesentlich schneller, und welche Speicheradresse als Nächstes angefordert wird, ist irrelevant. Mit anderen Worten: Um 4 kB mit maximaler Geschwindigkeit zu lesen, sollten bei Festplatten und SSDs die Daten in einem Sektor liegen. Dem Memory ist es wiederum komplett egal, es werden sowieso 256 Zugriffe à 16 Byte gemacht, um 4 kB zu lesen. Eine Row- oder Column-orientierte Speicherung ist aus dieser Be trachtung, und wenn alle Daten bereits im Memory liegen, gleich schnell. Die Spei

cheradresse ist eine andere, das hat aber keinen Einfluss auf die Geschwindigkeit. Nur bei Disk-Operationen gilt die Aussage, dass eine Zeile lesen eine Row-orientierte Speicherung verlangt und OLAP-Analysen eine Column-Orientierung. Damit habe ich zwar die Begründung selbst widerlegt, die Aussage „mit genügend Memory ist auch eine normale Datenbank eine In-memory-Datenbank“ steht noch unbeantwortet im Raum.

Diese Begründung ergibt sich aus der Spaltenorientierung: In einem Datensatz stehen unterschiedlichste Informationen, Materialnummer, Text und viele Indikatoren wie Farbe, Typ, Größe usw. Diese divergenten Informationen können sicher nicht so gut komprimiert werden wie jede Spalte für sich allein mit eher sich wiederholenden Mustern. Es wird sogar noch intelligenter vorgegangen, indem jeder Wert so einer Spalte einzeln betrachtet wird. Beispielsweise gibt es für das Feld Größe nur

die Ausprägungen M, S, L, XL, also werden vier Strings erzeugt. Der String für M sieht vielleicht so aus: 0100-0000-0000-1000; und er besagt, dass der Wert M im Satz 2 und 13 vorkommt. So etwas kann von einem Computer sehr gut komprimiert werden und auch sehr schnell. Für andere Spalten, etwa die Materialnummer, die für jedes Material unterschiedlich ist, werden andere Methoden verwendet.

Suchen und finden

Zugriffe auf Daten erfolgen in einem ERP-System entweder nach Primärschlüssel oder über eine Suche. „zeige Sales Order 1234“ oder „suche alle Sales Items zur Sales Order 1234“. Ersteres läuft bei beiden Typen von Datenbanken gleich ab. Eine klassische Datenbank verwendet den Index, findet dort die Adresse der Zeile und liest diesen Satz an dieser Adresse. In Hana liest man den Index, findet dort die Satznummer und holt aus jeder Spalte den Wert an dieser Position.

Bei der Suche existieren wiederum Unterschiede: Bei einer Row-Orientierung ist hoffentlich ein zweiter Index vorhanden, in dem alle Adressen der Sales-Item-Sätze stehen, die zu einer Sales Order gehören. Andernfalls hat die Datenbank keine Chance und muss die komplette Tabelle durchforschen. Bei Hana ist eine Indexierung schon durch die Art und Weise der Speicherung gegeben. Ein immenser praktischer Vorteil.

Jeder dieser Punkte – Spaltenorientierung, Komprimierung, Indexierung und In-memory – hat für sich genommen Vor- und Nachteile. Das Alleinstellungsmerkmal von SAP Hana ist, dass diese Datenbank selbst heute noch als einzige all diese Punkte intelligent kombiniert, sodass sich die Vorteile verbinden.

Alles im Memory zu halten geht dann, wenn man komprimiert. Organisiert man die Daten in Spalten, kann besser komprimiert werden. Von Primärschlüssen abgesehen benötigt man keine Indizes mehr, dank der spaltenweisen Organisation und der Komprimierung. Weil alle Daten im Memory liegen, sind auch Abfragen eines kompletten Tabellensatzes gleich schnell wie bei einer Row-orientierten Speicherung, man kann also selbst für solche Abfragen eine spaltenweise Speicherung benutzen.

Dafür gewinnt man mit Hana viel für die normalen Fälle. OLAP-Abfragen à la „Summe Umsatz pro Jahr“ gehen sehr schnell, weil die Daten schon in Spalten organisiert sind. Suchen auf jedwedem Attribut gehen sehr viel schneller, weil jede Spalte per se einen Index repräsentiert. Abfragen, die eben nicht 100 Prozent der Tabellenspalten lesen, sind schneller.



Werner Dähn, ehemaliger SAP-Mitarbeiter, jetzt rtdi.io.

Genau hier liegt aber auch der Hund begraben: Meine komplette Betrachtung lief unter der Prämisse, dass alle Daten bereits im Speicher liegen und auch in den Speicher passen. Ist das nicht eine Speicher- und damit Geldverschwendug, immer alles im RAM (Random Access Memory) vorzuhalten, egal ob es benötigt wird oder nicht?

SAP gibt hier dem Administrator Möglichkeiten zur Optimierung: Ein erster Punkt sind binäre Datentypen (LOB-, CLOB- und NCLOB-Datentypen). Die werden nicht im Memory abgelegt, sondern bleiben immer auf Disk. Im Memory liegt der Pointer auf das File, aber nicht der Inhalt. Gute Idee, hilft nur nicht viel, weil solche Datentypen in einem ERP kaum vorkommen.

Erstmalige Verwendung

Nächste Optimierung: Es werden die Partitionen erst dann ins Memory geholt, wenn sie das erste Mal benutzt wurden, und nicht schon vorsorglich. Wenn also eine Tabelle aus einer Milliarde Sätze besteht, aufgeteilt in zehn Partitionen für zehn Jahre, würde nur die Partition für das aktuelle Jahr ins Memory geladen werden. Auch eine gute Idee, reduziert die Start-up-Zeit und den initialen Speicherbedarf, aber im Laufe der Zeit wird jede Partition mindestens einmal von irgendwem benutzt worden sein. Somit ist erst recht alles irgendwann im RAM und bleibt auch dort bis zum nächsten Restart.

Dafür gibt es ein Feature: die Retention Period. Mit dieser Einstellung werden solche Partitionen nach einer eingestellten Zeit ohne jedweden Zugriff wieder aus dem RAM geschmissen. Endlich eine Einstellung, mit der Dinge aus dem RAM entfernt werden. Achtung, dieser Schalter ist bei Default auf Aus!

Das ist jetzt schon mal sehr gut, hat aber zwei Lücken. Die erste Person, die auch nur einen einzigen Datensatz benutzt, triggert das komplett Laden von dieser Partition ins

Memory. Wenn so eine Partition ein Gigabyte groß ist, kann das schon mal zwei Sekunden dauern. Und all das hilft nicht, wenn die komplette Datenbank 1,1 Terabyte RAM braucht, aber nur 1 Terabyte vorhanden ist.

Hier kommt das neueste Feature zu Hilfe, die Native Storage Extension. Damit wird nicht mehr die komplette Partition geladen, sondern nur noch die benötigten Pages, die diese Daten beinhalten. Und wenn nicht genügend RAM vorhanden ist, werden nicht benötigte Pages wieder entfernt. Von der Art und Weise geht man hier also wirklich wie bei einer Disk-basierten, klassischen Datenbank vor und benutzt für Tabellen mit dieser Einstellung das RAM nur als Cache.

Multi-Temperature-Daten

So ist das aber nicht gedacht. Hana ist weiter eine In-memory-Computing-Datenbank, es sollen also alle (!) benutzten (!) Daten im Memory vorliegen. Nur so können OLTP- und OLAP-Abfragen von der gleichen Datenbank erledigt werden, nur so bekommt man kurze und vorhersehbare Antwortzeiten.

Diese zusätzlichen Funktionen sind einzig und allein für Multi-Temperature-Daten geeignet. Für Daten, die hin und wieder mal gebraucht werden. Für die der Benutzer nicht in eine Archiv-Datenbank geschickt werden soll. Würde ich diese Features für alle Tabellen verwenden und zu wenig RAM zur Verfügung stellen, dann beginnen die Nachteile der spaltenorientierten Speicherung sichtbar zu werden. Ich hätte nicht mehr alle Vorteile ohne Nachteile.

Stattdessen stellt Hana den zentralen Einstiegspunkt für die verschieden temperierten Daten dar und versteckt die physikalischen Unterschiede: Der Anwender setzt seine Befehle ab, manche Daten kommen aus dem In-memory-Store, manche von Disk, andere werden über das Hana Smart Data Access Feature von einem externen System eingeblendet („Federated“). Der Anwender merkt nichts davon bis auf gegebenenfalls längere Antwortzeiten. Hana wird zu einem Data Fabric.

Es wird die Physik versteckt, sie ist aber nach wie vor vorhanden. Hana-Datenstrukturen von Memory lesen geht schneller als von Disk bei der Native Storage Extension. Der Bruch zu Dynamic Tiering mit einer SAP-IQ-Datenbank im Hintergrund ist noch größer, weil hier keine Hana-Datenstrukturen mehr verwendet werden. Das Interface ist somit auf SQL limitiert. Und greift der Anwender auf ein externes System über Smart Data Access zu, dann kann die Antwort nur so schnell sein, wie das externe System es ermöglicht.

www.rtdi.io

SOLMAN

Wenn Ihre Transporte sicher ankommen

Der SAP SolMan 7.2 stellt mit SPS9 weitere Verbesserungen beim Thema „transportbezogene Prüfungen“ bereit. Vollintegriert in SolMan-WebClient-UI des ChaRM ist das Thema ein mächtiges Werkzeug zur Transportqualität.

Von Daniel Müller, Cpro Industry



Daniel Müller,
Managing Consultant
SAP Application Life-
cycle Management
bei Cpro Industry.

Der SAP Solution Manager – oder SolMan, wie er liebevoll von der SAP-Community genannt wird – ist der zentrale Punkt für Service und Wartung. In einer hybriden IT-Architektur – on-premise und on-demand – gewinnt Maintenance nochmals an Bedeutung.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 70

C PRO INDUSTRY



Beim Transport fährt das Risiko mit! Dies gilt für Spediteure im Güterverkehr sowie Entwickler und Basis-Administratoren im SAP-Transportwesen (STMS) gleichermaßen. Auch wenn der Arbeitskontext ein jeweils anderer ist. Allen Akteuren gemeinsam ist: Transportschäden führen zu hohen Kosten und unkalkulierbaren Risiken. Diese Risiken sind durch eine „Transportversicherung“ zu minimieren. Übertragen auf den SAP-Kontext ist diese „Versicherungspolice“ der SolMan 7.2. und hier konkret die seit 7.2 SPS3 verfügbaren – und in das ChaRM vollintegrierten – transportbezogenen Prüfungen.

Mit 7.2 SPS9 werden weitere Verbesserungen an deren Funktionalität und den diesen zugrunde liegenden Prozessen ausgeliefert. Im ChaRM-Kontext werden sechs Funktionalitäten unter dem Themendach „transportbezogene Prüfungen“ angeboten. Diese sind: Downgrade-Schutz inklusive der systemübergreifenden Objektsperre, Querverweis-Prüfungen, kritische Objekte, das Abap-Test-Cockpit, der Code Inspector sowie kundeneigene Prüfungen.

Wichtig: Transportbezogene Prüfungen werden durch den SolMan zentral gesteuert und deren Ergebnisse im entsprechenden Zuordnungsblock über ein Ampelsystem visualisiert.

Folgende drei Funktionalitäten und deren Einsatzpotenziale bzw. Mehrwerte werden als zentral angesehen:

Downgrade-Schutz (DGP) und systemübergreifende Objektsperre (CSOL): Die CSOL ist die Voraussetzung der DGP. Erstere stellt sicher, dass ein geändertes SAP-Objekt gegen Änderungen durch Dritte in der gesamten Systemschiene/-landschaft gesperrt ist. Die DGP setzt hierauf auf und informiert potenzielle Akteure (z. B. SAP-Entwickler) unmittelbar beim Sichern eines bereits gesperrten SAP-Objekts in einem Transportauftrag über einen potenziellen „Konflikt“.

Mit 7.2 SPS9 ist zusätzlich ein „stiller Modus“ für transportbezogene Prüfungen aktivierbar. Dies ermöglicht ein Überspringen der DGP-Prüfung im Rahmen der Freigabe und des Imports von Transportaufträgen.

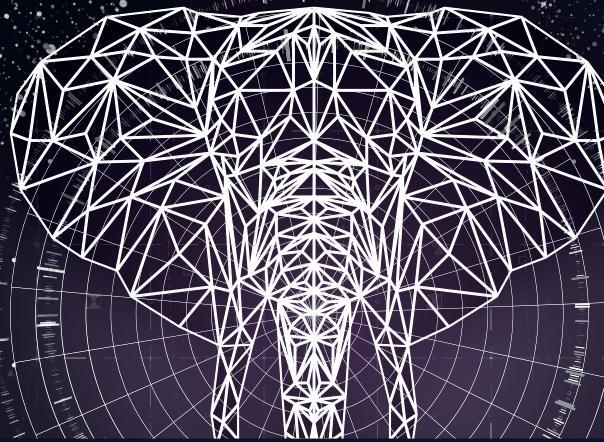
Die globale und systemspezifische CSOL-Konfiguration findet zentral über das ChaRM-Admin-Cockpit statt. Somit steht der gesamte Funktionsumfang an Prüfungen kritischer Objekte zur Verfügung.

Kritische Objekte sind die vonseiten der SAP-Entwicklung oder der Fachbereiche für die Kerngeschäftsprozesse eines Unternehmens besonders wichtig definierten SAP-Objekte. Diese unterliegen einem durch den SolMan abgebildeten strukturierten Überwachungs- und Verwaltungsmechanismus, um Änderungen an SAP-Objekten sowie den Transport dieser engmaschig zu kontrollieren.

Ab 7.2 SPS9 besteht für Entwickler die Möglichkeit, die Freigabe kritischer Objekte über einen vollintegrierten Genehmigungs-Workflow in der SolMan-WebClient-UI über das Pop-up „transportbezogene Prüfungen“ zu beantragen. Change Manager können diese Anfragen alternativ in der WebClient-UI oder der Fiori App „Mein Posteingang/My Inbox“ genehmigen oder ablehnen. Die Anlage kritischer Objekte findet zentral über das ChaRM-Admin-Cockpit statt. Kritische Objekte können explizit oder durch die Auswahl eines referenzierten Transportauftrags definiert werden.

Seit 7.2 SPS3 ist in dem ChaRM-Zuordnungsblock „transportbezogene Prüfungen“ die Möglichkeit einer zentralen Analyse von Transportaufträgen gegen ein definiertes ATC/CI-Regelwerk integriert (Abap-Test-Cockpit/Code Inspector). Im Rahmen der Vorbereitung von S/4-Hana-Projekten bietet sich die Möglichkeit vollintegrierter Checks an. Dies ermöglicht bereits vor dem Start eines solchen Projekts, aktuelle SAP-Entwicklungen S/4-konform zu gestalten.

Alle genannten Funktionen sind einzeln betrachtet bereits über den SolMan (z. B. CSOL) bzw. in den durch den SolMan verwalteten Systemen (z. B. ATC) verfügbar. Ihr ganzes Potenzial entfaltet sich jedoch durch die zentrale Zusammenführung im thematisch passenden ChaRM-Zuordnungsblock. Diese Prüfungen auf Sicht – und damit ohne den SolMan – nachzuhalten ist ein schier aussichtsloses Unterfangen.



SMART & BIG DATA INTEGRATION

Was ist Big Data?

Viele Firmen stehen in Bezug auf Big Data am Anfang. Man hat erste Ideen. Das Potenzial wird ausgelotet. Auch SAP hat unterschiedliche Herangehensweisen an das Thema, je nachdem mit welcher Abteilung man spricht.

Von Werner Dähn, rtdi.io

Die größte Hürde zu Beginn ist der Begriff Big Data selbst. Die direkte Übersetzung Massendaten trifft leider nur einen Aspekt. Alle normalen Daten aus dem ERP-System und anderen Datenbanken sind auch Massendaten. Bezuglich des Volumens muss also von Mengen gesprochen werden, die zu groß für Datenbanken sind – zu groß im absoluten Sinn oder im Sinn von Kosten und Nutzen. Ein anderer Aspekt ist der Grad an Struktur in den Daten. Das ERP-System beinhaltet zu 99 Prozent gut strukturierte Daten. Die ein Prozent sind Freitexte wie eine Liefernotiz. Bei Big Data ist es das andere Extrem und die spannenden Informationen stecken in den unstrukturierten Datenbereichen. Wann und wo ein Foto aufgenommen wurde, ist interessant, aber was das Bild zeigt, ungleich wichtiger.

Damit einher geht auch die Art der Datenaufbereitung. Ist es bei Datenbanken eine Abfrage wie „Summe Umsatz pro Monat“, redet man bei obigen Beispielen plötzlich von Bildanalyse und Textanalyse.

Die wichtigste Definition von Big Data ist allerdings „alle Daten, die man heute nicht zur Steigerung des Unternehmensgewinnes heranzieht“. Hier ist Kreativität angesagt. Eines meiner vergangenen Projekte hat die Auslastung der Server im Rechenzentrum mitgeschrieben – mit dem Ziel, die Anzahl der Server zu reduzieren. Um das zu verdeutlichen, möchte ich ein Beispiel bringen. Es sollen die Verkäufe mit der Information verknüpft werden, wie intensiv sich Kunden das jeweilige Produkt auf der Webseite angesehen haben. Beispielsweise wird ein Produkt in den Medien beworben. Wird diese Werbung wahrgenommen? Wenn ja, müssten erhöhte Zugriffszahlen auf den zugehörigen Produktseiten zu sehen sein. Lesen Interessenten die Produktseite kurz, sind sofort überzeugt und kaufen danach? Oder lesen sie die technischen Daten sehr genau und kaufen dann doch nicht?

Hat man eine Idee, welche Daten mit Big Data analysiert werden sollen, stellt sich die Frage nach einer zukunftsträchtigen Architektur. Gerade im Big-Data-Bereich werden ständig neue Produkte entwickelt, die Altes ersetzen. Vor ein paar Jahren war Map Reduce auf Hadoop das Nonplusultra, dann kam Apache

Spark, das bessere Performance und größere Mächtigkeit hat. Lange Zeit war Apache Hive der Weg, heute sind es Parquet Files. In so einem dynamischen Umfeld möchte ich nicht viel Geld für eine potenziell kurzfristig verwendete Lösung ausgeben und auch die Offenheit haben, jederzeit auf etwas Neues umschwenken zu können.

Apache Spark passt zu diesem Wunsch nach einer mächtigen, aber gleichzeitig offenen Lösung und wird deswegen in fast jedem Projekt weltweit eingesetzt. Die Installation ist einfach, komplexe Transformationen sind mit weniger Codezeilen möglich und die Software kostet nichts. Die großen Kosten würden beim Aufbau eines BI-Systems dafür entstehen. Daher füge ich die mit Spark berechneten Kennzahlen stattdessen zum existierenden Data Warehouse hinzu und ermögliche den Benutzern, mit den altbekannten Werkzeugen neue Analysen durchzuführen – etwa für ein Produkt jetzt den Umsatz zusätzlich mit Lesedauer und Seitenzugriffen zu korrelieren.

Fazit und Zukunft: Bis vor Kurzem waren die Speicherung und die Verarbeitung von so sekundären Daten preislich nicht attraktiv. Das Volumen der Daten war zu groß, die Informationsdichte zu gering und der einzige Weg, Daten effektiv zu verarbeiten, war mit DB-nahen Werkzeugen. Diese Argumente gelten heute nicht mehr. Mit dem Apache Hadoop Filesystem (HDFS) können aus billigen PC-Komponenten große Filesysteme geformt werden, anstatt ein teures Disk-Array zu kaufen. Apache Spark kann diese großen Datenmengen verarbeiten, mit den zugehörigen komplexen Algorithmen inklusive statistischer Methoden und Machine Learning.

Und die Lösung: Die Werkzeuge aus dem Data-Warehouse-Bereich, inklusive die von SAP, haben sich an diese Situation angepasst und bieten direkten Zugriff auf Hadoop-Files oder schicken Transformationsaufgaben an einen angeschlossenen Spark Cluster. Eine dieser verkannten Perlen ist der SAP Hana Spark Connector.



Werner Dähn,
Data Integration
Specialist und
Geschäftsführer
von rtdi.io.

Zwei Buzzwords prägen die SAP-Szene: Big Data und Integration – natürlich soll das sehr „smart“ geschehen. Aufgrund der Vielfalt an Werkzeugen und Konzepten eine Herausforderung für den SAP-Bestandskunden. Aber Hilfe ist da von einem Ex-SAP-Mitarbeiter und Insider für Big Data und Smart Data Integration.

www.rtdi.io

Cloud Foundry Summit 2019 Den Haag

Infrastruktur muss langweilen!

Developer Experience vereinfachen und verbessern – das war das Kernthema des Cloud Foundry Summit 2019. Außerdem erfuhren Teilnehmer, was sich bei Projekt Eirini und rund um Kubernetes tut.

In der ersten Keynote des Cloud Foundry Summit 2019 in Den Haag, Niederlande, sagte Craig McLuckie: „Infrastruktur soll langweilig werden.“ Mit diesem Satz war das Thema vieler Gespräche, Panels und Diskussionen geboren. Die Idee dahinter ist, dass sich Entwickler keine Sorgen mehr um die Infrastruktur machen müssen, da eine Lösung das für sie erledigt. Cloud Foundry will diese Lösung sein.

„Cloud Foundry legt größten Wert darauf, dass Entwickler sich auf das konzentrieren können, was für sie zählt: Applikationen entwickeln und Code schreiben. Der Summit stellt Entwickler in den Mittelpunkt, sodass sie ihre Erfahrungen mit unserer europäischen Community teilen können“, so Abby Kearns, Executive Director der Cloud Foundry Foundation. „Fast 40 Prozent unserer Nutzer berichten, dass die Applikationsentwicklung mit Cloud Foundry in weniger als 24 Stunden erfolgt.“ Um noch mehr Entwickler ins Boot zu holen, plädiert die Cloud Foundry Foundation für sauberen Code und mehr Inklusivität. Dies sei wichtig, um die Vielfalt und Kreativität der Community aufrechtzuerhalten.

Als Open-Source-Multi-Cloud-Anwendung sind Zusammenarbeit und Input der Community für die Weiterentwicklung der Cloud-Foundry-Plattform unerlässlich. Die Foundation gibt bekannt, dass alle zertifi-



zierten Cloud-Foundry-Provider, unter anderem auch SAP, das auf dem Europe Summit 2018 angekündigte Projekt Eirini bereits mit mehreren Technologievorschauen unterstützen. Die Foundation kündigt Updates der wichtigsten Cloud-Foundry-Projekte an, unter anderem für Stratos und Quarks. Stratos, die Open-Source-Benutzerschnittstelle für die Cloud-Foundry-Community unter der Leitung des Suse-Teams, ist offiziell von einem Inkubationsprojekt zu einem Cloud-Foundry-Kernprojekt heraufgestuft wor-

den. Das Quarks-Projektteam gibt an, das Projekt sei in der Betaphase und werde für erste Testversuche zur Verfügung stehen.

Gerade wegen des Erfolgs von Eirini und Quarks kam unter den Teilnehmern die Frage auf, ob Kubernetes eines Tages vielleicht Kernfunktionen der Plattform ersetzen könnte. Chip Childers, CTO der Cloud Foundry Foundation, dazu: „Ja, das wird passieren, aber noch nicht jetzt sofort. Noch nicht jeder kann oder will Eirini und Quarks nutzen, und gerade in Open Source ist es wichtig, dass niemand zurückgelassen wird. Also ja, in Zukunft auf jeden Fall, aber im Moment vertrauen wir weiterhin auf Bosh und Diego.“

Die Kernbotschaft war klar: Cloud Foundry kommt Entwicklern und Unternehmen zugute. Entwicklern, weil sie, ohne den größten Teil ihrer Zeit für die Verwaltung der bestehenden Infrastruktur aufwenden zu müssen, frei sind, neue Lösungen zu entwickeln; und Unternehmen, weil Entwickler, die mehr Zeit haben, kreativ zu sein, mehr Umsatz durch neue Innovationen bedeuten. Chip Childers ergänzt: „Moderne Praktiken und moderne Plattformen beschleunigen die Entwicklung erheblich. Ein Team von acht Leuten kann mit modernen Praktiken mehr erreichen als ein Team von tausend Entwicklern mit veralteten. Developer Experience ist deshalb ebenso wichtig wie Customer Experience.“



SAP ist ein engagiertes Mitglied der Cloud-Foundry-Community und profitiert mit von der SCP.

www.cloudfoundry.org

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Mit KI und SAP zum intelligenten Unternehmen

Auch wenn am Markt die Gerüchte anders lauten mögen: Künstliche Intelligenz (KI) für konkrete Anwendungsfälle funktioniert mit SAP-Technologien. Das Prinzip „think big, start small, scale fast“ lässt sich in der SAP-Welt sehr gut umsetzen.

Von *Farhad Khakzad und Sahil Sundri, Capgemini*

Die konsequente Ausrichtung des SAP-Portfolios auf die Transformation in ein intelligentes Unternehmen ermöglicht, in einer einzigen Plattform das Kerngeschäft zu betreiben und gleichzeitig in einer Art Innovationsumgebung neue Dienstleistungen sowie neue Geschäftszweige zu entwickeln und zu testen. Vor allem die im SAP-Produktangebot zur Verfügung stehenden intelligenten Technologien sind ein wesentlicher Erfolgsfaktor für den Einsatz von KI: Sie verbessern das Nutzererlebnis, automatisieren Prozesse und schaffen durch Kostensenkungen direkt messbaren Mehrwert. Nennenswert sind hierbei die Module Analytics, Data Intelligence und Machine Learning des SAP-Ökosystems Leonardo in Verbindung mit der SAP Cloud Platform und Hana. Diese bilden das Fundament für die Operationalisierung von KI-Methoden. Durch die Offenheit für die Programmiersprachen R und Python wird SAP zudem den Anforderungen der Data-Science-Community gerecht.

Skalierung entscheidend für Nutzen

Zwar haben manche Unternehmen KI in ihrer Gesamtstrategie verankert, in der Praxis aber werden viele KI-Projekte lediglich als Forschungsversuche angesehen: Sie dienen dazu, den Wert von KI zu eruieren – und enden bereits auf Pilot-Ebene. Entscheidend für den Nutzen von KI-Projekten ist der Use-Case-basierte Ansatz nach dem Prinzip „think big, start small, scale fast“: Dabei erarbeiten wir methodisch – beispielsweise in Form von Design-Thinking-Workshops – Anwendungsfälle für den Einsatz von KI und bestimmen in Proof of Values ihren Mehrwert. Jene mit dem höchsten Potenzial werden produktiv umgesetzt und idealerweise konzernweit ausgerollt, um einen möglichst hohen Skalierungseffekt zu erzielen. Dieser Ansatz funktioniert in der SAP-Umgebung besonders gut, denn durch die Intelligent Suite der SAP werden umfangreiche Standard-Inhalte für verschiedene Unternehmensbereiche und Geschäftsfelder bereitgestellt, auf denen KI-Methoden aufsetzen können.

Für KI-basierte SAP-Anwendungen ist die Lizenz Hana Full Use zu empfehlen, um Ergebnisse aus KI-Modellen abzulegen oder externe Daten, etwa aus sozialen Netzwerken, einzulesen. Die bei den meisten Kunden vorzufindende Lizenz Hana Runtime dagegen schränkt die Möglichkeit zur Entwicklung von KI-Anwendungen erheblich ein. Ferner ist die von der Data-Science-Community geforderte Python-Schnittstelle zu erwähnen.

Hürden mit SAP

Python wird im KI-Kontext als eine der bedeutendsten Programmiersprachen gesehen. Für sie existieren aber noch nicht so viele Integrationsmöglichkeiten wie durch die R-Schnittstelle. Einen wichtigen Schritt immerhin hat SAP mit dem Modul Data Intelligence gemacht: Es bietet eine Entwicklungsumgebung für Data Scientists und erweitert den Standard-Funktionsumfang durch die Möglichkeit zur Verwendung von R und Python erheblich. Dennoch wird spannend zu beobachten sein, welche weiteren Python-Schnittstellen SAP in anderen Modulen nachrüsst.

Nach unserer Erfahrung kann die SAP-Plattform ein solides Fundament für Innovation darstellen, indem sie „run the business“ (Kerngeschäft) und „win new business“ (Neugeschäft) miteinander verzahnt. Unsere Empfehlung ist, im Zweifelsfall durch den Use-Case-basierten Ansatz die Tauglichkeit von KI für das individuelle Unternehmen zu überprüfen. Derzeit mündet nur ein Bruchteil der Anwendungsfälle in produktivem Einsatz. Die Gründe dafür sind vielfältig, insbesondere aber liegt es an einer mangelnden Verfügbarkeit relevanter Daten in ausreichender Qualität. Das Datenmanagement – als Basis aller KI-Anwendungen – ist und bleibt essenziell. Das hochintegrierte SAP-System ist der meistakzeptierte Goldstandard für viele Prozesse und damit für erste Anwendungen die richtige Umgebung.



Sahil Sundri,
SAP Analytics Solution-Architect I&D,
Capgemini.



Farhad Khakzad,
SAP Analytics Lead
I&D, Capgemini.

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

www.capgemini.com



Daseinsfürsorge für die Linux-Hana-Nutzung

Tuning oder Optimierungen von SAP-Systemen zählen zu einer Art Daseinsfürsorge, damit alles läuft, wie es laufen sollte. Gut, dass es Helfer in Form von Tools gibt.

Von Sabine Soellheim, Suse



Sabine Soellheim
ist Senior Alliance
Marketing Manager
bei Suse.

Linux ist eine Plattform für R/3 bis ECC 6.0 und das alleinige Betriebssystem für Hana. Linux ist die Speerspitze für Open Source bei SAP. Diese Kolumne widmet sich vorwiegend Linux/Hana-Architekturen.

Bitte beachten Sie auch den Community-Info-Eintrag auf Seite 76.



Es wäre ja ganz wunderbar, wenn sich komplett SAP-Umgebungen mit allen Komponenten oder Elementen quasi auf Knopfdruck auf den jeweiligen individuellen Einsatz bezogen fortlaufend ohne jegliches Zutun selbst optimieren oder tunen würden. Und zwar zu jedem Zeitpunkt so, dass alles läuft, wie es laufen sollte. Alles sozusagen in vollautomatisierter Maschineneigenregie.

Bekanntlich ist dem nicht so – oder noch nicht so. Verwendete SAP-Systemumgebungen verändern sich durch die Nutzung allein volumenmäßig praktisch täglich. Was Auswirkungen auf verschiedene Infrastrukturkomponenten hat. So oft auf Linux und die In-memory-Datenbank Hana. Im schlimmsten Fall kann man auf Crash-Situationen zulaufen. In den meisten Fällen deuten kleinere oder größere Performance-Einbußen darauf hin, dass Ursachen hierfür zu identifizieren und zielgerichtet Optimierungen durchzuführen sind.

Viel ist gewonnen, wenn Hana und Linux bereits vor einer Inbetriebnahme möglichst optimal auf den jeweiligen individuellen Einsatzfall hin passgerecht konfiguriert wurden – oder es eben bei der Erstinstallation werden. Was leider nicht immer der Fall war oder ist. Allein, Hand aufs Herz: Wer kennt oder liest alle verfügbaren SAP Notes zur Konfiguration, zum Tuning oder generell zur Optimierung von Linux im Zusammenspiel mit Hana (und darüber hinaus mit beispielsweise S/4 Hana), wovon es eine große Anzahl gibt?

Kleine Tools, große Wirkung: saptune und sapconf

Keine Frage: Es gibt für die Optimierung von SAP-Lösungen und SAP-Infrastrukturen große und sehr weitreichende Tools oder gar Suiten. Sie lassen sich der Provenienz Enterprise Management System zuordnen und arbeiten oft mit dem SAP Solution Manager zusammen. So etwa der Suse Manager.

Nicht allen SAP-Infrastrukturexperten ist jedoch geläufig, dass beispielsweise mit Suse Linux Enterprise Server for SAP Applications (SLES for SAP Applications) als Hana-Betriebssystemplattform kleine, aber sehr

wirkungsvolle Optimierungstools bereitgestellt werden. Sie lassen sich (neben den vielen verfügbaren anderen Features und Komponenten) zurückführen auf die Hana-Entwicklungspartnerschaft von Suse und SAP. Gleichfalls auf die einst fünfjährige Suse-Exklusivverfügbarkeit der Hana-SLES-for-SAP-Applications-Kombination und das dabei gewonnene große Erfahrungs-Know-how aus Tausenden von Hana-Installationen.

Das eine Tool heißt `saptune`, das andere `sapconf`. Beide stehen kostenfrei zur Verfügung. `sapconf` ist ein Element von Suse Linux Enterprise Server (SLES) und nicht SAP-spezifisch. Da die generische SLES-Variante die Basis für SLES for SAP Applications darstellt, ist es auch hier integriert. `saptune` wird ausschließlich zusammen mit SLES for SAP Applications bereitgestellt und ist somit explizit auf den SAP-Einsatz ausgerichtet.

Lästige Arbeiten werden abgenommen

Wenn man so will, stellt `saptune` die evolutionäre Weiterentwicklung von `sapconf` dar und weist insbesondere eine höhere Granularität auf. `saptune` ist in der Lage, SLES for SAP Applications gemäß existierenden SAP-Vorgaben/Richtlinien für Hana vollautomatisiert (!) zu konfigurieren. Das heißt: ohne jegliches manuelle Eingreifen. Was einen großen Gewinn bedeutet. Und: ohne jemals eine SAP Note zum Thema gelesen zu haben. Was aber natürlich nicht schaden kann. Wobei man entweder das eine oder das andere Suse-Tool im Einsatz hat.

Ferner lassen sich SAP-Lösungen wie etwa Hana hinsichtlich Performance durch die Erzeugung von optimalen Parametereinstellungen tunen – ebenfalls von großem Nutzen. Außerdem stellt `saptune` sicher, dass alle SAP-Systeme (mit Hana und SLES for SAP Applications) vorteilhafterweise dieselben Parametereinstellungen aufweisen wie eine existierende zentrale SAP-Lösung oder -Instanz. Saptune wird seit der SLES-for-SAP-Applications-Version 12 SP2 mitgeliefert und kann sowohl in Verbindung mit Hana-Intel- als auch mit Hana-IBM-Power-Hardware eingesetzt werden.



e-3.de/partner

**Werden Sie Partner der SAP-Community
und bauen Sie mit Ihrem Know-how Brücken
in die IT-Szene.**

**Mit Ihrem Unternehmenseintrag im
E-3 Magazin erreichen Sie die SAP-Bestandskunden.**

**Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das E-3 Magazin erscheint 10 x im Jahr auf Papier,
Apple iOS, Android und Web-PDF.**



www.e-3.de

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



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	2bits Procurement Excellence	zbits GmbH Ansbachstraße 32a 74889 Sinsheim Telefon: +49 7261 68190 0 Telefax: +49 7261 68190 50 info@zbits.de www.zbits.de	zbits ist Anbieter innovativer Software-Lösungen für den SAP-basierten Einkauf. Unsere Procurement- und Supplier Collaboration Suite kombinieren wir in SAP ERP und S/4 HANA mit Prozess-, Technologie- und Integrations-Know-How, sowie einer agilen Projektmethodik. Kunden profitieren von effizienten Einführungsprojekten, durchgängiger Betreuung und zuverlässiger Support. Ebenso von einer einzigartigen Performance ihrer SAP basierten Procurement-Lösung -intelligent, effizient und benutzerfreundlich.
	ADventas Consulting IT-Projekte, die ankommen.	ADventas Consulting GmbH Katt Jahren 8 22359 Hamburg Telefon: +49 40 60559401 Telefax: +49 40 60559400 info@adventas.de www.adventas.de	ADventas Consulting ist seit mehr als 10 Jahren SAP-Dienstleister der Handelsbranche. Unsere Dienstleistungen reichen von strategischer IT Beratung über Projektmanagement bis zur Einführung und Weiterentwicklung von SAP S/4HANA On-Premises oder in der Cloud.
	AFI	AFI Solutions GmbH Sigmaringer Straße 109 70567 Stuttgart Telefon: +49 711 72842100 info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com	Die AFI Solutions GmbH ist führender Hersteller von Software zur Optimierung digitaler Dokumentenprozesse rund um SAP® sowie Anbieter von Services zur Dokumentenerfassung und -verarbeitung. Die Software-Lösungen der AFI ersetzen Routineaufgaben durch automatisierte und papierlose Prozesse, werden regelmäßig bei SAP® zertifiziert, sind in 15 Sprachen erhältlich und in mehr als 100 Ländern rund um die Uhr im Einsatz. AFI betreut mit Standorten in Stuttgart, München, Köln und Hamburg mehr als 800 zufriedene Kunden mit über 150.000 Anwendern.
	devoteam Alegri	Devoteam Alegri GmbH Innsbrucker Ring 15 81673 München Telefon: +49 89 6661070 Telefax: +49 700 00002581 info@devoteam-aegri.eu www.devoteam-aegri.eu	Devoteam Alegri ist ein IT-Beratungsunternehmen für die Digitale Transformation bei Mittelstand und Großkunden. 80 Prozent der DAX 100-Unternehmen zählen zu unseren Klienten. Als #DigitalTransformakers führen wir anspruchsvolle IT und Business-Projekte mit langjähriger Expertise zum Erfolg. Im Fokus stehen Digital Transformation, Modern Workplace, Agile IT, IoT und SAP S/4HANA Transition. Devoteam Alegri ist seit Juli 2018 ein Mitglied der Devoteam- Gruppe. Devoteam S.A. beschäftigt rund 7.000 Mitarbeiter weltweit.
	ALLGEIER ES	Allgeier Enterprise Services Hans-Bredow-Straße 60 28307 Bremen Telefon: +49 761 21766-0 Telefon: +49 6173 5099100-0 info@allgeier-es.com www.allgeier-es.com	Allgeier Enterprise Services ist einer der leistungsfähigsten SAP Full Service Provider im deutschsprachigen Raum und bietet Dienstleistungen für das gesamte SAP-Portfolio an: von der Strategie- und Prozessberatung, über die Komplett-einführung von SAP Systemlandschaften bis hin zum Betrieb von komplexen Lösungsszenarien, wie bspw. SAP S/4 HANA. Als SAP Gold und SAP Cloud Focus Partner unterstützt Allgeier ES seine Kunden bei On-Premise-Geschäften, Cloud-Projekten und Innovationsthemen wie IoT.
		apsolut GmbH Nikolaus-Dürkopp-Straße 2B 33602 Bielefeld Telefon: +49 521 1639090 Telefax: +49 521 44810409 info@ap-solut.com www.ap-solut.com	apsolut ist ein top-gelisteter SAP- und SAP Ariba-Partner für On-Premise-, Cloud- und hybride Lösungen (SAP SRM, Ariba-Network, SAP S/4HANA Enterprise Management). Unser Fokus liegt auf dem strategischen und operativen Einkauf. Wir sind SAP Gold Partner und SAP Ariba MEE Partner of the Year. Mit unseren SAP Fiori-Apps, SAP UI5-Bausteinen, Schnittstellen und Support-Leistungen optimieren wir die Prozesse und die User Experience im SAP-Umfeld.
	arvato BERTELSMANN Arvato Systems	Arvato Systems GmbH An der Autobahn 200 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 8070770 e-commerce@bertelsmann.de www.arvato-systems.de/commerce	Als international agierender IT-Spezialist unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Mehr als 2.700 Mitarbeiter an weltweit über 25 Standorten stehen für hohes technisches Verständnis, Branchen-Know-how und einen klaren Fokus auf Kundenbedürfnisse. Arvato Systems verbindet eine enge Partnerschaft mit SAP - unser Gold-Status sowie zahlreiche Zertifizierungen werden regelmäßig bestätigt.



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	Aspera <small>USU</small>	Aspera GmbH Charlottenburger Allee 60 52068 Aachen Telefon: +49 241 9278700 info@aspera.com www.aspera.com	Aspera ist der hochspezialisierte Lösungsanbieter für das SAP-Lizenzmanagement. Seit Gründung im Jahr 2000 setzen hunderte Kunden auf die Technologie von Aspera, darunter 15 der 30 größten DAX-Unternehmen. Unsere mehrfach ausgezeichneten Tools und Services werden bei namhaften Unternehmen aus allen bedeutenden Wirtschaftssektoren in internationalen Projekten erfolgreich eingesetzt. Aspera realisiert Projekte sowohl als Full-Service-Provider als auch in enger Kooperation mit Partnern.
	AT OSS <small>•</small>	ATOSS Software AG Rosenheimer Straße 141 h 81671 München Telefon: +49 89 42771345 Telefon: +49 89 42771100 internet@atoss.com www.atoss.com	Die AT OSS Software AG ist Anbieter von Software- und Beratungslösungen für digitales Workforce Management. Ob klassische Zeitwirtschaft, mobile Apps, detaillierte Personalbedarfsermittlung, anspruchsvolle Einsatzplanung oder strategische Kapazitäts- und Bedarfspanelung, AT OSS hat die passende Lösung – in der Cloud oder On Premise. Die modularen Produktsuiten zeichnen sich durch browserbasierte High End Technologie aus und lassen sich nahtlos in SAP SuccessFactors bzw. SAP ERP HCM integrieren.
	basis	Basis Technologies Potsdamer Platz 10, Haus 2 10785 Berlin Telefon: +49 30 300114679 Telefax: +49 30 300114520 kontakt@basistechnologies.com www.basistechnologies.de	Basis Technologies ist Anbieter der einzigen vollständig automatisierten SAP DevOps und Testing Plattform. Unsere Kunden profitieren von einer verbesserten und äußerst konkurrenzfähigen Agilität. Sie können schneller auf Marktmöglichkeiten reagieren, wobei sie sowohl Kosten als auch Risiken minimieren. Wir entwickeln Automatisierungstechnologien, die den Zeit- und Arbeitsaufwand reduzieren, der benötigt wird, um Änderungen und Tests im SAP System durchzuführen.
	BLACKLINE	BlackLine The Squaire 12 Am Flughafen 60549 Frankfurt am Main Telefon: +49 69 204 578 20 Kontakt@blackline.com blackline.com/de	BlackLine ist Anbieter von Cloud-basierten Lösungen zur Transformation von Finanz- und Rechnungswesen (F&A) durch Automatisierung, Zentralisierung und Rationalisierung von Financial Close Operations, Intercompany Accounting- und anderen wichtigen F&A-Prozessen. Die BlackLine SAP Premium Qualified Solutions ergänzen die SAP-Umgebung und schließen hier eine Lücke zwischen SAP ERP Finance and Controlling und CPM/EPM-Lösungen, die sonst manuell überbrückt wird.
	BTC	BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 Telefax: +49 441 3612 3999 office@btc-ag.com www.btc-ag.com	Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland mit Niederlassungen in der Schweiz, der Türkei, Polen, Rumänien und Japan. BTC hat ein ganzheitliches, auf Branchen ausgerichtetes IT-Beratungsangebot und damit eine führende Position in den Bereichen Energie, Telekommunikation, Industrie und Dienstleistungen und Öffentlicher Sektor. Das Dienstleistungsangebot umfasst Beratung, Systemintegration sowie Applikations- und Systemmanagement. Ein weiterer Fokus liegt auf energienahen Softwareprodukten.
	Camelot ITLab <small>Innovative Technologies Lab</small>	Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298800 Telefax: +49 621 86298850 office@camelot-itlab.com www.camelot-itlab.com	Camelot ITLab ist das führende SAP-Beratungsunternehmen für digitalisiertes Value Chain Management. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung begleitet Camelot ITLab Kunden in deren digitaler Transformation. Das Leistungsspektrum reicht vom strategischen Dialog zu aktuellen Herausforderungen in der digitalen Welt bis zur Umsetzung der neuen, digitalen Lösungen. Als Teil der CAMELOT Group mit weltweit 1.800 Mitarbeitern steht Camelot ITLab für Kundenorientierung, Innovationen und höchste Qualität.
	cbs <small>Corporate Business Solutions</small>	cbs Corporate Business Solutions GmbH Rudolf-Diesel-Straße 9 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 330400 Telefax: +49 6221 3304200 kontakt@cbs-consulting.de www.cbs-consulting.com	ONE Digital Enterprise, s.m.a.r.t SAP S/4HANA Migration Unternehmensweit gestaltete digitale Geschäftsprozesse sind die Zukunft. Globale SAP-Systeme sind die Basis. cbs ist der Schlüssel für diese Vision. Mit dem einzigartigen s.m.a.r.t. Portfolio gestalten Industriefirmen die ONE Digital Enterprise on SAP S/4HANA mit maximaler Wertschöpfung. www.cbs-consulting.com



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	cenit	CENIT AG Industriestraße 52–54 70565 Stuttgart Telefon: +49 711782530 Telefax: +49 71178254000 info@cenit.com www.cenit.com/sap-solutions	CENIT ist Ihr Partner für die erfolgreiche digitale Transformation. Mit CENIT an Ihrer Seite verfügen Sie über weitreichende Möglichkeiten zur Optimierung Ihrer horizontalen und vertikalen Geschäftsprozesse. Innovative Technologien des SAP-gestützten Product Lifecycle Managements schaffen die Basis, um die Digitalisierung Ihres Unternehmens voranzutreiben und auf SAP ausgerichtete Lösungen ganzheitlich in Ihre Unternehmensprozesse zu integrieren.
		CompuSafe Data Systems AG Oetztaler Straße 18 81373 München Telefon: +49 89 72699349 info@compusafe.de www.compusafe.de	Ursprünglich als IT-Systemhaus gegründet, agiert die CompuSafe AG heute als deutschlandweit erfolgreicher Partner im Bereich IT, digitaler Transformation und strategischer Personalentwicklung. Wir bieten Erfahrung, Experten & Entwicklung. Neben den klassischen Kompetenzen bei ERP, SCM, CRM und PLM bietet CompuSafe Ressourcen mit Know-how bei S/4HANA Migrationen und IoT-Implementierungen ebenso wie Projektmanagement und PMO.
	CONSILIO	CONSILIO GbmH Einsteinring 22 85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 89 9605750 Telefax: +49 89 96057510 info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de	CONSILIO ist Ihr Experte für die Optimierung von Prozessen, die Realisierung zukunftsweisender Lösungen für Finance, Sales, Produktion und Logistik sowie die Transformation von integrierten SAP-Anwendungen nach S/4HANA. Wir unterstützen Unternehmen bei der Weiterentwicklung ihrer Geschäftsstrategien und deren Digitalisierung mittels SAP-Standard-Software wie S/4HANA, ERP, SCM und IBP in den Bereichen Supply Chain Management, Product Lifecycle Management, Finance und Controlling sowie Technology.
		C_{PRO} Industry Projects & Solutions GmbH Osterbekstraße 90c 22083 Hamburg Telefon: +49 40 69658500 Telefax: +49 40 696585099 info@cpro-ips.com www.cpro-ips.com	Als SAP Gold Partner bietet die C _{PRO} INDUSTRY Beratung, Lösungen und Service & Support rund um das gesamte SAP Produktportfolio – von SAP AMS für die laufende Betreuung kompletter SAP-Systeme über die mittelstandsoorientierte Lizenzwartung bis hin zum SAP Solution Manager als zentrales Werkzeug für SAP-Anwender. Zum digitalen Wandel trägt das SAP-Beratungshaus mit erfolgreichen SAP S/4HANA-Einführungs- und Migrationsprojekten, SAP-Cloud-Anwendungen sowie innovativen SAP-Benutzeroberflächen bei.
	CTH	CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 20251 Hamburg Telefon: +49 40 2263600 Telefax: +49 40 226360260 info@cth.de www.cth.de	Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support
		Circle Unlimited AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 55487800 Telefax: +49 40 55487809 info@cuag.de www.cuag.de	Circle Unlimited AG bietet branchenübergreifende Softwarelösungen für <ul style="list-style-type: none">• Dokumentenmanagement• Vertragsmanagement• Lizenzmanagement SAP basiert und in Microsoft integriert.
		Data Migration Services AG Zelgstrasse 9 8280 Kreuzlingen Telefon: +41 71 686 91 39 info@dms-global.com www.dms-global.com	The Right Approach Schnellster Wechsel nach SAP S/4 HANA mit der JiVS-Plattform www.jivs.com



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	Datavard	<p>Datavard AG Rudolf-Diesel-Straße 9 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 87331-0 info@datavard.com www.datavard.com</p>	<p>DATAVARD ist innovativer Anbieter von intelligenten Lösungen und Consulting Services für SAP Datenmanagement, System Decommissioning, Integration von SAP Daten in Big Data und Data Lakes, System Landscape Transformation und SAP S/4HANA Migration. Internationale Unternehmen, wie Allianz, BASF und Nestlé, wählen DATAVARD als zuverlässigen Partner. DATAVARD hat seinen Hauptsitz in Heidelberg und Niederlassungen in EMEA, den USA und Asien. Weitere Informationen unter www.datavard.com oder Social Media: LinkedIn, XING, facebook, Instagram und Blog.</p>
	EMPIRIUS The simple solution company	<p>Empirius GmbH Klausnerring 17 85551 Kirchheim bei München Telefon: +49 89 4423723-26 Telefax: +49 89 4423723-11 www.bluesystemcopy.de</p>	<p>SAP-Systemkopien - perfekt automatisiert! BlueSystemCopy steht für end-to-end-Automation von Systemkopien. Alle Schritte einer Systemkopie laufen voll automatisch ab inklusive BDLS. Im Zielsystem relevante Einstellungen bleiben erhalten. UserExits geben Spielraum für individuelle Automationsschritte, bspw. den Restore der Datenbank oder für Anonymisierung, bspw. Personal- oder Patientendaten. Schnell – einfach – zuverlässig – transparent.</p>
	enowa	<p>enowa AG Ostring 2-4 97228 Rottendorf Telefon: +49 9302 98797-1000 Telefax: +49 9302 98797-1019 info@enowa.ag www.enowa.ag</p>	<p>Digital wird analog entschieden! Die enowa AG ist eine mittelständische, hochspezialisierte Unternehmensberatung. Wir kombinieren ausgewiesene Branchenexpertise, fundiertes Prozessverständnis und technologisches Know-how mit innovativem Spirit! Als SAP Silver Partner beraten wir unsere Kunden hinsichtlich der digitalen Transformation in deren Geschäftsfeldern, unterstützen sie bei der Konzipierung und Umsetzung neuer Geschäftsprozesse und betreuen (SAP-)Projekte mit einem ganzheitlichen Ansatz.</p>
	ESKER	<p>Esker Software GmbH Dornacher Straße 3a, 85622 Feldkirchen Telefon: +49 89 7008870 Telefax: +49 89 70088770 info@esker.de www.esker.de</p>	<p>Esker bietet als Cloud-Pionier im SAP-Umfeld globale Automatisierungslösungen, welche EDI, E-Mail, Fax, Clearing-Anbindung oder Marktplatzzintegration umfassen.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auftragserfassung • E-Rechnungen mit internationaler Compliance • Rechnungserfassung/-freigabe • Bestellwesen • Fax Services und Fax Server • Druckservice für Dokumente aus SAP und anderen Applikationen • Archivierung on Demand
	FIS	<p>FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723-91880 Telefax: +49 9723-9188100 info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de</p>	<p>Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH ist seit über 25 Jahren kompetenter Dienstleister für alle SAP-Themen, von Beratung und Implementierung bis zum Systembetrieb und Support, in Handel und Industrie. Der SAP Gold Partner unterstützt dabei, die Digitalisierung in Unternehmen voranzutreiben:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel • Geschäftsbereichslösungen (z. B. Personal, Lagerlogistik) • Customer Experience • SAP-Optimierungen (z. B. Stammdaten- und Dokumentenmanagement)
	FIS-ASP	<p>FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH Röthleiner Weg 4 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723 9188500 Telefax: +49 9723 9188600 info@fis-asp.de www.fis-asp.de</p>	<p>FIS SAP/HANA CLOUD-Service</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zero Outage • Stretched Data-Center Option • Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT) • Consulting und Remote Hosting • SAP PMC (Partner Managed Cloud) <p>FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services, für Applikation und Betrieb.</p>
	FUJITSU	<p>FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Straße 8 80807 München Telefon: +49 1805 372825 sapde@ts.fujitsu.com www.fujitsu.com/de/</p>	<p>Fujitsu: Komplettangebot rund um SAP</p> <p>Lösungen von SAP sind für viele Unternehmen eine ideale Plattform für die Digitalisierung ihrer Geschäftsabläufe. Fujitsu unterstützt sie dabei mit einem Komplettangebot, das neben Beratung, Entwicklung, Integration und Infrastrukturlösungen auch das Anwendungs- und Lizenzmanagement, Cloud Services sowie innovative Lösungen auf Basis von SAP HANA und SAP Leonardo umfasst. Fujitsu ist zudem einer von nur drei weltweit zertifizierten SAP-Partnern für Hosting, Cloud, Services und Technologien.</p>



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	GIB an ifm company	GIB Sales & Development GmbH Martinshardt 19 57074 Siegen Telefon: +49 271 238714000 de@gib.world www.gib.world	THE SUPPLY CHAIN OPTIMIZER GIB Suite: <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP-zertifizierte Softwarelösung zur Optimierung von Supply Chain Prozessen in SAP ■ Optimierung von Dispositions- und Logistikprozessen ■ Für Mittelstand und Global Player gleichermaßen geeignet GIB Shop Floor Integration: <ul style="list-style-type: none"> ■ Intelligente Datenintegration vom Sensor bis ins ERP-System ■ Prozessdatenintegration z. B. für automatisierte Rückmeldungen ■ Aktivierung von Folgeaktivitäten, wie etwa Wartungsszenarien WIR MACHEN SIE ERFOLGREICH!
	GISA That's IT.	GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a 06112 Halle (Saale) Telefon: +49 345 585-0 Telefax: +49 345 585-2177 kontakt@gisa.de www.gisa.de	GISA ist SAP-Goldpartner, IT-Komplett Dienstleister sowie Branchenspezialist für die Energiewirtschaft und öffentliche Auftraggeber. Das Leistungsspektrum reicht von der Prozess- und IT-Beratung über die Entwicklung innovativer IT-Lösungen bis hin zum Outsourcing kompletter Geschäftsprozesse und IT-Infrastrukturen im BSI-zertifizierten Rechenzentrum. Verschiedene Zertifizierungen, wie die ISO 27001 oder die ISO/IEC 20000, garantieren exzellente Erfolgsmethoden und hohe Sicherheit beim Erbringen von IT-Dienstleistungen. <small>member of itelligence group</small>
	GTW Billing.Future	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	GTW ist ein internationales IT-Beratungsunternehmen mit Fokus auf SAP BRIM (Billing and Revenue Innovation Management). Wir beraten und unterstützen seit knapp 20 Jahren unsere Kunden als Spezialist in den Bereichen SAP Convergent Invoicing, SAP Convergent Charging, SAP FI-CA und SAP CRM. ATS (Advanced Test Solution), Test- und Migrationstool der GTW, unterstützt Sie bei SAP-to-SAP Migrationen sowie bei Testautomatisierungen dank anonymisierter Datentransfers von Stamm- und Bewegungsdaten.
	HEISAB	HEISAB GmbH Dr.-Mack-Straße 83 90762 Fürth Telefon: +49 911 8100500 Telefax: +49 911 81005081 info@heisab.de www.heisab.de	HEISAB - Ihr Digitalisierungs-Partner Als mittelständisches Beratungshaus und SAP Gold-Partner mit langjähriger Erfahrung vereinen wir fundierte Prozess- und SAP-Kompetenz mit erprobter Beratungsmethodik und modernen Technologien. <ul style="list-style-type: none"> • Ganzheitliche Prozess- und Strategieberatung • Modern Technologies und Lösungen für die Digitalisierung von Geschäftsprozessen • Design und Entwicklung innovativer Add-ons und Apps • Innovative Lösungen für durchgehende Prozesse und vernetzte Produktionsysteme
	HPC AKTIENGESELLSCHAFT	HPC Aktiengesellschaft Harrlachweg 5 68163 Mannheim Telefon: +49 621 460840 Telefax: +49 621 46084400 info@hpc.de www.hpc.de	Mit unseren Supply-Chain-Experten und langjährigen Erfahrung als SAP-Partner projektiert und gestaltet HPC (gegr. 1986) hochwertige SAP-Unternehmenslösungen im Bereich der Intralogistik (SAP EWM & WM). Hierbei konzentrieren wir uns auf die SAP Supply Chain (Lager und Produktion bis zur vorausschauenden Instandhaltung), mobilen Anwendungen, Roll-out von SAP-Templates sowie auf SAP® ERP-Kompleteinführungen. HPC ist zertifizierter SAP PartnerEdge Sell Partner & Partner Center of Expertise (PCE).
	HR Campus HAPPY EMPLOYEE, HAPPY COMPANY.	HR Campus AG Kriesbach Straße 3 8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 44 2151520 office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch	<ul style="list-style-type: none"> • HR Strategies • HR Services • HR Software HR Campus, kompetenter Partner für SAP SuccessFactors, SAP Concur, SAP Fieldglass sowie SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Services und Support zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.
	IBM	IBM Deutschland GmbH IBM-Allee 1 71139 Ehningen Telefon: +49 800 225 5426 halloibm@de.ibm.com www.ibm.com/de	Kernziel der IBM ist es, Unternehmen aller Größen bei der digitalen Transformation ihrer Geschäftsmodelle zu unterstützen und die Chancen der Digitalisierung für sie nutzbar zu machen. Digitalisierung ist aber erst die Voraussetzung für höhere Nutzen, hinzu kommen müssen verschiedene andere Initiativen, um zu realen Geschäftsergebnissen zu gelangen: Business Analytics, Cloud-Computing, Security und künstliche Intelligenz sind hier zu nennen.



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	DIGITAL io SOLUTIONS	io-DigitalSolutions GmbH STADTTOR Speyerer Straße 14 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 379-700 info@io-ditalsolutions.com www.io-ditalsolutions.com	<p>Als eines der führenden SAP Logistik-Beratungs- & Entwicklungshäuser in Deutschland mit Niederlassungen in den USA & Asien liefern wir innovative Konzepte und Technologien sowie integrierte Add-ons zur ganzheitlichen Digitalisierung der Supply & Value Chain mit SAP. Die Einführung und Optimierung von Lösungen für Lager, Transport & Produktion sind unsere Kernkompetenzen. Neben SAP Technologie haben wir unsere Wurzeln auch in der Beratung und Planung für die Supply Chain durch io-consultants.</p>
	it motive	it-motive AG Zum Walkmüller 6 47269 Duisburg Telefon: +49 203 60878-0 Telefax: +49 203 60878-222 info@it-motive.de www.it-motive.de	<p>Seit 2001 entwickeln wir wertschöpfende Best Practice Lösungen in den Themenfeldern der industriellen Logistik. Auf Basis diverser Produkte und Plattformen bieten wir exzellente Lösungen für die Verbindung der Engineering-Systeme und Prozesse mit den betriebswirtschaftlichen Prozessen des SAP Systems, wie z. B. den INKAS® Produktkonfigurator mit integrierter CAD-Generierung und 3D Visualisierung. Ein weiteres Kompetenzmerkmal bildet die ganzheitliche Unterstützung bei der Transformation auf die S/4HANA – Plattformen.</p>
	NTT DATA Business Solutions itelligence	itelligence AG WE TRANSFORM. TRUST INTO VALUE Königsbreede 1 33605 Bielefeld Telefon: +49 800 4808007 anfrage@itelligence.de www.itelligencegroup.com	<p>Wir sind ein Unternehmen der NTT DATA Gruppe. Mit SAP-Lösungen – unserem Kerngeschäft – schaffen wir echten Mehrwert für unsere Kunden. Unser Spektrum reicht von IT-Strategie- und Prozess-Beratung sowie -Lizenzertrieb über eigene SAP-Branchenlösungen bis hin zu Application Management- und Hosting Services.</p> <p>Seit der Unternehmensgründung vor 30 Jahren haben wir tausende von Unternehmen dabei unterstützt, sich zu wandeln und erfolgreicher zu werden. Dafür sind unsere rund 8.000 SAP-Experten in 25 Ländern überall dort, wo unsere Kunden sie brauchen.</p>
	itesys Die Antwort für SAP Basis	itesys AG Langfeldstrasse 53a 8500 Frauenfeld Telefon: +41 71 670 17 80 marketing@itesys.ch www.itesys.ch	<p>itesys – die Spezialisten für SAP Basis Services</p> <p>Die itesys AG ist der Dienstleister für alle Facetten moderner SAP-Landschaften und Experten-Know-how für SAP Basis. Ob Bereitstellung und Integration, SAP Betrieb, SAP Support oder SAP Monitoring mit PRTG – wir kennen alle Antworten auf die immer komplexeren SAP S/4HANA Architekturen sowie SAP Cloud-Modelle. Wir agieren international mit Standorten in der Schweiz (Hauptsitz), Deutschland, Rumänien und Neuseeland.</p>
	KGS Document Integration for SAP®	KGS Software GmbH Dornhofstraße 38 A 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 info@kgs-software.com www.kgs-software.com	<p>KGS – Das schlanke Archiv für SAP- und Non-SAP-Systeme!</p> <p>Reduzierung von Komplexität und Kosten – bei Archivierung und Dokumentenmanagement fängt sie an. Die KGS, SAPs weltweiter Outsourcingpartner für SAP ArchiveLink® und BC ILM Schnittstellenzertifizierung, bietet hierfür seit 20 Jahren erprobte Add-ons an. Mit KGS werden herkömmliche ECM-Systeme obsolet, ein SAP-zentriertes Arbeiten und eine rechtssichere Archivierung von beliebigen Dokumenten wird möglich. Top-Unternehmen setzen weltweit auf KGS-Lösungen. Die Produkte reichen vom High-Performance SAP-Archiv über ILM und Document Capturing-/Viewing bis hin zur vollautomatisierten SAP-Archiv-Migration, Proxy-/Cache-Server- und Non-SAP-Lösungen.</p>
	Libelle	Libelle AG Gewerbestraße 42 70565 Stuttgart Telefon: +49 711 78335 0 sales@libelle.com www.libelle.com	<p>Die Libelle AG ist seit 25 Jahren Ihr Spezialist für Automatisierungen im SAP-Umfeld. Unsere Lösungen und Dienstleistungen zielen auf den Punkt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • HA- und DR-Lösungen on-premise und on-cloud • Automatisierung der SAP-Basis, z.B. bei System Refreshes • DSGVO-konforme Anonymisierung • SAP System- und Business-Monitoring • IDOC-Management • SAP Stammdatenmanagement
	MHP A PORSCHE COMPANY	MHP Management- und IT-Beratung GmbH Film- und Medienzentrum Königallee 49 71638 Ludwigsburg Telefon: +49 7141 78560 info@mhp.com www.mhp.com	<p>MHP ist mit über 2.500 Mitarbeitern eine weltweit agierende und führende Management- und IT-Beratung. Wir entwickeln wegweisende Mobility- und Manufacturing-Lösungen. Als Premium-Business- und Technologiepartner gestalten wir bereits heute die digitale Zukunft von morgen. Unser Beratungsansatz ist einzigartig: Wir verbinden ganzheitliche IT- und Technologie-Expertise mit tiegfreichendem Management-Know-how – und wir sind eine der führenden Beratungen für SAP. Damit ist MHP der ideale Partner für einen erfolgreichen Digital-Turn. Gemeinsam mit unseren Kunden und gerne auch mit Ihnen treiben wir den digitalen Fortschritt voran.</p> <p>MHP: DRIVEN BY EXCELLENCE</p>



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	mobile	mobileX AG Grillparzer Straße 10 81675 München Telefon: +49 89 5424330 Telefax: +49 89 54243355 info@mobilexag.de www.mobilexag.de	Als Spezialist für Field Service Management und mobile Lösungen unterstützt die mobileX AG ihre Kunden durch Standard-Software zur Optimierung mobiler Geschäftsprozesse in Service und Instandhaltung. Mit mobileX-Dispatch, der Standardlösung für Einsatzplanung- und steuerung, behalten die Disponenten jederzeit den Überblick über ihre Ressourcenplanung. Die mobilen Lösungen, mobileX-MIP for Field Service und mobileX-CrossMIP, bieten dem Servicetechniker auf Laptop, Smartphone und Tablet Zugriff auf Auftragsdaten aus dem ERP-System (z. B. SAP EAM) und übermitteln Rückmeldungen und Berichte direkt ins Backoffice. Zu den Kunden der mobileX AG zählen unter anderen ThyssenKrupp Aufzüge, Strabag PFS, MVV Netze, Melitta und Kärcher.
	mobisys	Mobisys GmbH Altrottstraße 26 69190 Walldorf Telefon: +49 6227 86350 info@mobisys.de www.mobisys.com	READY TO USE Templates für Ihr mobiles SAP 80 % weniger Entwicklungs-Aufwand! <ul style="list-style-type: none"> ■ Direkt in SAP integriert ■ Oberflächen per Drag & Drop ■ Nur mit ABAP-Know-how selbst entwickeln ■ Deployment über Ihr SAP-System ■ Unabhängig von Device & OS-System ■ Unabhängig von Branche, Bereich & Ort
	msg treorbis	msg treorbis GmbH Bei dem Neuen Krahm 2 20457 Hamburg Telefon: +49 40 3344150-0 Telefax: +49 40 3344150-99 info@msg-treorbis.de www.msg-treorbis.de	msg treorbis - .consulting .solutions .partnership msg treorbis ist SAP Systemhaus und Mitglied der msg-Gruppe. Als einer der führenden Anbieter für SAP Variantenkonfiguration profitieren Sie von den Vorteilen der SAP-basierten Variant Add-ons und dem msg S/4 DMI Branchenpaket für die diskrete Fertigung. Abgerundet wird unser Portfolio durch modulübergreifende SAP Beratung in den Bereichen HCM, SuccessFactors, Analytics sowie Finance und PLAUT Finance. Auch SAP Application Management Services und SAP-Hosting in Form von Managed Services bieten wir Ihnen an. Mehr unter www.msg-treorbis.de
	NetApp® Data Driven	NetApp Deutschland GmbH Sonnenallee 1 85551 Kirchheim bei München Telefon: +49 89 9005940 Telefax: +49 89 90059499 info-de@netapp.com www.netapp.de	NetApp ist einer der führenden Spezialisten für Datenmanagement in der Hybrid Cloud. Mit unserem Portfolio an Hybrid-Cloud-Datenservices, die das Management von Applikationen und Daten über Cloud- und On-Premises-Umgebungen hinweg vereinfachen, beschleunigen wir die digitale Transformation. Gemeinsam mit Partnern helfen wir Unternehmen, das volle Potenzial ihrer Daten auszuschöpfen und so ihren Kundenkontakt zu erweitern, Innovationen voranzutreiben und Betriebsabläufe zu optimieren. #DataDriven
	NTT DATA Trusted Global Innovator	NTT DATA Deutschland GmbH Hans-Döllgast-Straße 26 80807 München Telefon: +49 89 99360 Telefax: +49 89 99361854 info_de@nttdata.com de.nttdata.com	NTT DATA ist ein führender Anbieter von Business- und IT-Lösungen. Der japanische Konzern ist in mehr als 50 Ländern vertreten. Der Schwerpunkt liegt auf langfristigen Kundenbeziehungen: Dazu kombiniert NTT DATA globale Präsenz mit lokaler Marktkenntnis und bietet erstklassige Dienstleistungen von der Beratung und Systementwicklung bis hin zum Outsourcing. Das SAP Angebot umfasst traditionelle SAP Anwendungen und neue Technologien wie SAP HANA, Mobility, Cloud und deckt den Solution Lifecycle ab.
	ORACLE	ORACLE Altrottstraße 31 69190 Walldorf Telefon: +49 711 72840369 thomas.l.schuele@oracle.com www.oracle.com/us/solutions/sap/cloud	Oracle bietet ein umfassendes und komplett integriertes Portfolio an Cloud-Anwendungen sowie Plattform-Services und Engineered Systems für SAP Kunden. Oracle ist in 145 Ländern aktiv und bedient in einer Vielzahl von Branchen mehr als 400.000 Kunden. Oracle stellt ein komplettes Technologie-Portfolio, sowohl für die Cloud als auch für Rechenzentren, zur Verfügung. Die führenden Cloud- und On-Premise-Lösungen bieten viele Vorteile, wie Anwendungsintegration, fortschrittliche Sicherheitsfunktionen, hohe Verfügbarkeit, Skalierbarkeit, Energieeffizienz und Leistung sowie geringe Total Cost of Ownership.
	ORBIS	ORBIS AG Nell-Breuning-Allee 3-5 66115 Saarbrücken Ansprechpartnerin: Andrea Klein Telefon: +49 681 9924282 Telefax: +49 681 9924222 andrea.klein@orbis.de www.orbis.de	ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten: <ul style="list-style-type: none"> • IT-Strategie, Implementierung und Prozess-optimierung entlang der Wertschöpfungskette • Kernkompetenzen in CRM (On-Premise & Cloud), ERP, SCM, EWM / LES, MES, Business Analytics, PLM und SAP S/4HANA • Globale SAP Rollouts (Europa, China, USA) • Lösungen voll integriert in SAP für MES, Industrie 4.0, Logistik, Variantenkonfiguration und Produktkostenkalkulation • Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	PBS software	<p>PBS Software GmbH Schwanheimer Straße 144 A 64625 Bensheim Telefon: +49 (0) 6251/1740 Telefax: +49 (0) 6251/174-174 info@pbs-software.com www.pbs-software.com</p>	<p>PBS Software GmbH ist ein führender Anbieter von SAP-Ergänzungslösungen für das Information Lifecycle Management. Seit über 25 Jahren gilt PBS als ausgewiesener Experte für komplexe, integrierte Datenzugriffe.</p> <p>Zur Bewältigung von Big Data bietet PBS Nearline-Storage-Lösungen für SAP BW und ERP unter spaltenorientierten Analysedatenbanken wie IBM DB2 mit BLU Acceleration, SAP IQ oder Vector von Actian an. PBS-Lösungen beschleunigen den Datenzugriff, erleichtern das Datenmanagement und senken die Betriebskosten.</p>
	PIKON involve. inspire. improve.	<p>PIKON International Consulting Group; PIKON Deutschland AG Kurt-Schumacher-Straße 28–30 66130 Saarbrücken Telefon: +49 681 379620 Dirk.Langendoerfer@pikon.com www.pikon.com</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ 3-Punkt-Beratung: Mensch – IT – BWL ■ Managementberatung in der Digitalisierung ■ Prozessberatung und S/4HANA ■ Modern Data Warehousing (BW/4HANA, Planung, Reporting) ■ Data Science ■ Custom Development (SAP Cloud-Platform, integrierte SAP Add-ons, ABAP, Java, HANA)
	QPCM	<p>Q-Partners Consulting und Management GmbH Robert-Bosch-Straße 7 64293 Darmstadt Telefon: +49 6151 6291443 Telefax: +49 6151 6291443-9 info@qpcm.de www.qpcm.de</p>	<p>Q-Partners ist ein branchenunabhängiges, auf SAP-spezialisiertes Beratungshaus mit Fokus auf SAP Technologieberatung sowie BPM- und IT Management Beratung. Das Leistungsportfolio umfasst die Konzeption von IT-Architekturen & -Strategien sämtlicher SAP Plattformen inkl. Cloud (IaaS) sowie Geschäftsprozesse, die Realisierung, den Betrieb und die Wartung von IT-Systemen. Im Fokus stehen zuverlässige, innovative und funktionale Lösungen und Services auf höchstem Qualitätsniveau.</p>
	SEEBURGER BUSINESS INTEGRATION	<p>SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de</p>	<p>Mit SEEBURGER auf der Pole Position bei der Digitalisierung So können SAP-Anwender alle ihre Integrationsaufgaben mit einer zentralen Plattform lösen – im Eigenbetrieb oder als Cloud Service:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ MFT - Sichere Übertragung sensibler Daten & GDPR-Compliance ■ API/EAI - Anwendungen & Cloud-Dienste in Echtzeit vernetzen ■ B2B/EDI - Austausch von Geschäftsdokumenten nach Standards ■ IoT/Industrie 4.0 - Geräte, Produkte & Anwendungen integrieren ■ E-Invoicing - Digitalisierung der Eingangs- & Ausgangsrechnungen
	SEP Hybrid Backup	<p>SEP AG Konrad-Zuse-Straße 5 83607 Holzkirchen Telefon: +49 8024 46331-0 Telefax: +49 8024 46331-666 info@sep.de www.sep.de/de/loesungen/sap/</p>	<p>Grenzenlose Datensicherung und Wiederherstellung in jeder IT-Infrastruktur - „Made in Germany“</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP zertifiziert ■ Schützt SAP HANA 1 und 2, SAP NetWeaver, SAP ASE ■ Bare Metal Recovery für Linux & Windows ■ 6 Virtualisierungs-Plattformen werden unterstützt ■ Zuverlässige Sicherung aller gängigen Betriebssysteme, Anwendungen und Datenbanken ■ Deutsche Qualitäts- und Produktstandards und 24 x 7 Hersteller Support ■ Attraktives Preis-Leistungsverhältnis
	SIVIS smart · simple · safe	<p>SIVIS GmbH Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 6659300 vertrieb@sivis.com www.sivis.com</p>	<p>Wir sind die Experten für Berechtigungen, Compliance und Rezertifizierung in SAP! Ca. 200 zufriedene Kunden vertrauen bereits auf die intuitiv bedienbare SIVIS-Software. Unabhängig von der Branche oder Größe Ihres Unternehmens können auch Sie sich das Leben mit unseren Software-Lösungen erleichtern!</p>
	snap consulting	<p>Snap Consulting - Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH Kölbgasse 8–10/2.OG 1030 Wien Telefon: +43 1 6175784-0 Telefax: +43 1 6175784-99 office@snapconsult.com www.snapconsult.com</p>	<p>SAP Beratungsunternehmen mit hoher Umsetzungskompetenz in D-A-CH</p> <p>Wir setzen Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden um. Dass wir das können, verdanken wir unserem hochkompetenten Team, unserer Innovationskraft und der langjährigen Erfahrung mit einigen der erfolgreichsten Unternehmen in Österreich, Deutschland und der Schweiz. Wir sind führend bei der Implementierung von Logistik, Instandhaltung, Healthcare und SAP Technologie Herausforderungen.</p>



QR-Code	Unternehmen	Adresse	Dienstleistungen
	snow	<p>Snow Software Vorsetzen 41 20459 Hamburg Telefon: +49 40 300396778 myria.schumacher@snowsoftware.com www.snowsoftware.com/de</p>	<p>Wegen der Vielfalt und Komplexität der SAP-Lizenzen und des Fehlens nativer Tools zur Optimierung können Organisationen leicht die Kontrolle verlieren. Sie sind dadurch – bei direkter, insbesondere aber bei indirekter Nutzung von SAP-Daten- erheblichen finanziellen und rechtlichen Risiken ausgesetzt. Hier schafft Snow Optimizer for SAP® Software mit intelligenten, relevanten Informationen wirksam Abhilfe. Über eine zentrale integrierte Konsole die SAP-Lizenzierung optimieren und finanzielle Unwägbarkeiten reduzieren.</p>
	SUSE We adapt. You succeed.	<p>SUSE Linux GmbH Maxfeldstraße 5 90409 Nürnberg Telefon: +49 911 740530 Telefax: +49 911 7417755 kontakt-de@suse.com www.suse.com</p>	<p>SUSE ist der weltweit agierende Softwarehersteller für die führende SAP HANA Plattform dem SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications. Der SUSE Linux Enterprise Server for SAP Applications erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen im Bezug auf Betriebsstabilität und ist damit zum Standard im SAP Umfeld gereift. Die besten Unternehmen betreiben Ihre SAP-Lösungen bereits mit SUSE - gehören auch Sie dazu.</p>
	sybit cx member of itelligence group	<p>Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 7732 95080 info@sybit.de www.sybit.de</p>	<p>Die Sybit GmbH ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management auf Basis der Technologieplattform SAP C/4 HANA. Als langjähriges SAP Beratungshaus und Top 20 Digitalagentur in Deutschland bildet Sybit sämtliche End-to-End Prozesse der Customer Journey ab. Die Leistungen des SAP Gold-Partners reichen von der Strategieberatung über Design, Implementierung und tiefe Integration bis hin zu umfassendem Application Management Service auf Basis der SAP Customer Experience Suite.</p>
	T.CON	<p>T.CON GmbH & Co. KG Straubinger Straße 2 94447 Plattling Telefon: +49 9931 981100 Telefax: +49 9931 981199 info@team-con.de www.team-con.de</p>	<p>ERP / MES / BI / HCM / ALM Der SAP Gold Partner T.CON bietet seinen Kunden ein ganzheitliches Lösungs- und Beratungsportfolio. T.CON ist SAP-zertifiziert für PCoE, SAP HANA Operations Services, Hosting Services und Infrastructure Operations Services. Lösungsauszug:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ SAP ERP / S/4HANA: Best Practices und Add-ons für längen- und flächenorientierte Produktion ■ MES CAT: SAP basiertes MES mit TRIM SUITE ■ PLC-COCKPIT: Product-Costing-Prozesse und Angebotskalkulation für Zulieferer ■ Mobility Apps u.a. für Maintenance und Warehouse ■ HR PORTAL: Single Point of Entry for HCM ■ Apps für HANA Cloud Platform
	T-Systems	<p>T-Systems International GmbH Hahnstraße 43d 60528 Frankfurt am Main info@t-systems.com www.t-systems.de</p>	<p>T-Systems ist die Großkundensparte der Deutschen Telekom. Auf Basis einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt das Unternehmen Informations- und Kommunikationstechnik (kurz ICT) für internationale Konzerne und öffentliche Institutionen. Mit Niederlassungen in über 20 Ländern und globaler Lieferfähigkeit die Telekom-Tochter Unternehmen aus allen Branchen. T-Systems bietet seine Leistungen aus einer Fabrik und überzeugt mit hoher Qualität bei komplexen ICT-Projekten. T-Systems ist weltweit führend, wenn es darum geht, Kunden mit SAP dynamisch skalierbar zu bedienen (Cloud Computing). Weitere Informationen unter www.t-systems.de/sap</p>
	UNISERV	<p>Uniserv GmbH Rastatter Straße 13 75179 Pforzheim Telefon: +49 7231 936-0 Telefax: +49 7231 936-2500 info@uniserv.com www.uniserv.com</p>	<p>Uniserv ist Experte für das erfolgreiche Management von Geschäftspartnerdaten. Mit unseren Customer Data Management- und Data Quality-Lösungen schaffen wir als NetWeaver- und HANA-zertifizierter SAP Software Partner konsolidierte Daten für eine 360°-Sicht in SAP. Integrierten in SAP-Anwendungen und Unternehmensprozesse sind ebenso gängig wie die Unterstützung von Webtechnologien. Das umfassende Beratungs- und Serviceportfolio sowie die langjährige Expertise runden das Leistungsprofil ab.</p>
	valantic	<p>valantic Ainmillerstraße 22 80801 München Telefon: +49 89 200085910 info@muc.valantic.com www.valantic.com</p>	<p>Als SAP Gold Partner schafft valantic vernetzte Prozesse entlang der Wertschöpfungskette. Wir begleiten Unternehmen auf ihrem Weg zum Intelligent Enterprise von der Strategie bis zur Umsetzung. Über 1.000 Kunden vertrauen bereits auf valantic. Unsere Themen sind S/4HANA, C/4HANA, CX/UX, IoT, KI & ML, SAP Cloud Platform, Analytics Cloud, Advanced Planning & Advanced Logistics, Supply Chain Management, GRC und SAP Add-ons für Berechtigungen und Master Data Management.</p>



QR-Code

Unternehmen

Adresse

Dienstleistungen

	VOQUZ IT SOLUTIONS	VOQUZ IT Solutions GmbH Reichenbachstraße 2 85737 Ismaning Telefon: +49 89 9251910 Telefax: +49 89 925191715 sap@voquiz.com www.voquiz.com	VOQUZ ist ein führender Dienstleistungs- und Lösungsanbieter im Bereich der Informationstechnologie. Das Unternehmen spezialisiert sich im Bereich SAP Business Solutions mit folgenden Leistungen: Lizenzmanagement und -optimierung (auch als Cloud Service) Berechtigungsmanagement und Datenharmonisierung Application Managed Services Business Warehouse on HANA Mobile Solutions for SAP
	WMD GROUP 25 YEARS DIGITAL INNOVATIONS	WMD Group GmbH 22926 Ahrensburg Hamburger Straße 12 Telefon: +49 4102 88380 Telefax: +49 4102 883812 info@wmd.de www.wmd.de	Als Softwarehersteller und SAP Silver Partner bietet WMD mit der SAP-zertifizierten Produktfamilie xSuite® standariserte, SAP-integrierte Lösungen für Unternehmensprozesse. Die Anwendungen laufen ebenfalls unter S/4HANA. Realisiert werden Projekte für die digitale Posteingangs-, Rechnungs-, Bestell- und Auftragsverarbeitung sowie für das Akten- und Vertragsmanagement. Alle Daten und Dokumente fließen in ein SAP-zertifiziertes Archiv, das auch als Cloud Service bereitgestellt wird.
	zv zetVisions	zetVisions AG Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 339380 Telefax: +49 6221 33938922 info@zetvisions.com www.zetvisions.de	Die 2001 gegründete zetVisions AG entwickelt und implementiert State-of-the-Art-IT-Lösungen für das Beteiligungs- und Stammdatenmanagement . Nutzer profitieren dabei gleichermaßen vom langjährigen Erfahrungsschatz sowie dem starken Kundenfokus der zetVisions und von einer Vielzahl an Best Practices, welche in den Lösungen abgebildet sind. Heute nutzen 200 Kunden in Europa, darunter zahlreiche DAX- und MDAX-Konzerne und mittelständische Unternehmen, Lösungen von zetVisions. zetVisions – Improving data. Building success.



Information und Bildungsarbeit von und für die SAP® Community

Das E-3 Magazin

SOLMAN

Was für Musik spielen
sie denn hier? Wir haben alles:
Kolumnen zu SolMan, KI,
Cloud und allem, was die
SAP®-Community bewegt.



COMPUTERWELT

Jetzt kostenlos testen!

LICENSED TO IDG COMMUNICATIONS

www.computerwelt.at

06.02.2019 | EUR 3,80

Antares Netlogix 100% Made in Austria FLEXIBEL UND ZUVERLÄSSIG SEIT 2007 24x7 MANAGED SERVICES www.netlogix.at

DIGITALISIERUNG & ENGINEERING BY BEKO beko.at

IT-SECURITY

password

SECURITY-ANBIETER VS. CYBERKRIMINELLE:
Das Wettrennen setzt sich 2019 unvermindert fort

© NTTSecurity Auf dem Weg in die Cloud und besorgt um Sicherheit? nttssecurity.com/de-de/cloud

Bacher Systems Heben Sie Ihren Datenschatz und erhöhen Sie Ihre Sicherheit! Wie, das erfahren Sie bei unseren Splunk Bootcamps am 12. und 14.3.2019. bacher.at/events

**Testen Sie jetzt
10 Ausgaben
und schicken Sie
ein E-Mail mit
dem Kennwort
TEST 10 an
abo@cwverlag.at**

**Bitte geben Sie im E-Mail Ihren Vor- und Zunamen und die Zustelladresse an.
Wenn Sie die COMPUTERWELT in Ihre Firma wollen, geben Sie bitte zu Ihrem
Namen auch den Firmennamen und die Firmenadresse an.**

Dieses Angebot gilt bis 31. Dezember 2019 und ist nur gültig sofern in den letzten 6 Monaten kein kostenloses Probeabo bezogen wurde. Das kostenlose Probeabo kann nicht auf bestehende Abos angerechnet werden. Das Probeabo endet automatisch.

Mehrwertorientierte Positionierung

100 Euro kostet ein SAP-Seminar zur mehrwertorientierten Positionierung von S/4. Das ist viel Geld für eine einfache Sache wie Simple Finance und Simple Logistics. Warum also?

SAP lädt am 16. Oktober zum Vertriebstraining „SAP S/4MOVE – mehrwertorientierte Positionierung von SAP S/4HANA bei Bestandskunden“. Mitzubringen sind 100 Euro Eintrittsgebühr, ohne die S/4 Move nicht zu konsumieren ist. „Des Weiteren wurde die Erfahrung der letzten 5 Jahre hinsichtlich Vertrieb von SAP S/4HANA analysiert und aufbereitet“, schreibt SAP im Einladungsbrief – Satire, oder?

Wir haben SAP schon viel empfohlen und gewünscht, aber sicher nicht, dass die vergangenen fünf Jahre auch die letzten dieses stolzen Dax-Konzerns sein sollen. Warum das SAP'sche Vertriebstraining nun von den letzten fünf Jahren spricht, kurz vor dem magischen Jahr 2025, bleibt ein Rätsel.

Mehrwerthe sind gut und wichtig! Was aber ist eine „mehrwertorientierte Positionierung“? Die vergangenen Jahre haben S/4 klar und deutlich positioniert: ein verschlanktes, runderneuertes und renovier-

tes ECC 6.0. Einschlägige SAP-Partner haben keine Probleme, ihre On-prem-Add-ons an S/4 anzupassen. Im ERP-Kern bleibt alles besser! Vielleicht sollte man den Bestandskunden mit vertrauensbildenden Bildungsmaßnahmen die Angst vor der S/4-Transformation nehmen, statt mit einer mehrwertorientierten Positionierung die Sicht auf die Digitalisierung zu verstellen.

Naturgemäß muss SAP jetzt Sorge dafür tragen, dass sich die eigenen Bestandskunden in Richtung S/4 bewegen, aber dazu muss man auf Augenhöhe und offen mit den Bestandskunden und Partnern kommunizieren. Solange die SAP-Community mit sinnentleerten Marketingsprüchen gequält wird; SAP keine passende Sprache findet, um berechtigte Anliegen vorzubringen; und für die eigene Positionierung von den Partnern auch noch 100 Euro verlangt werden – so lange werden Misstrauen und Zweifel jede vernünftige Roadmap sabotieren.

Dort, wohin sich SAP orientiert, sollte ein Mehrwert für die Bestandskunden liegen. Diesen Mehrwert müssen die Bestandskunden aber selbst wahrnehmen. SAP muss erklären, warum man diesen Weg geht. SAP muss Argumente für die eigene Position vorbringen. Die SAP-Partner müssen Vertrauen und Sicherheit in dieser Positionierung finden – und sollten auf SAP vertrauen und keine Angst um die eigene IP haben (Intellectual Property).

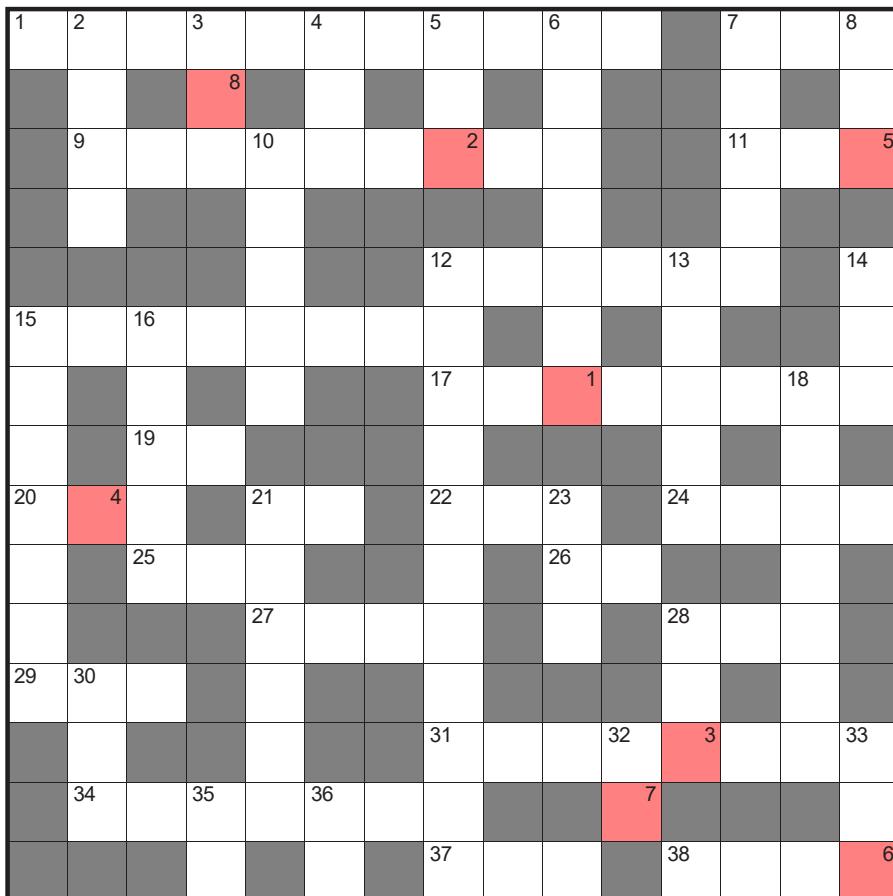
Der Weg wäre sehr einfach, wenn nicht Gier – 100 Euro Eintrittsgebühr – und Überheblichkeit – mehrwertorientierte Positionierung – das einfache Folgen der Roadmap verhinderten. Simple Finance und Simple Logistics sind gute Argumente für einen S/4-Releasewechsel. Wenn aber SAP die eigenen Partner sektenmäßig einschwört, dafür Gebühren verlangt und lediglich Marketingsprache vorbringt, wie soll dann der SAP-Bestandskunde sowohl SAP selbst als auch seinen IT-Partner vertrauen? (pmf)



Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe September 2002 veröffentlicht. Damals wie heute geht es um die Eroberung des ERP-Marktes. „SAP-Fußvolk auf Eroberung“ hieß 2002 die Karikatur und verärgerte insbesondere die Mitarbeiter von Steeb mit SBO.



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhaltsamer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting ist dieses Kreuzworträtsel gedacht. Für einige sollte es mittelschwer sein, für Rätselbegeisterte außerhalb der deutschsprachigen SAP-Community könnte es unmöglich werden, die richtigen Wörter zu finden.

Das Lösungswort hat acht Buchstaben und ist die Mehrzahl von einem technischen Planungsbegriff der SAP, dem im Moment die DSAG-Mitglieder wenig Glauben schenken und den sie für wenig belastbar halten.

Wir verlosen dreimal ein **E-3 Taschenmesser**. Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an raetsel@e-3.de senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt. Das exklusive E-3 Taschenmesser verschicken wir per Post. Viel Erfolg!

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

Waagerecht

- 1 Erstes Wort aus der SAP/Adobe-Produktbezeichnung
- 7 Abk. der Sybase-Plattform für Mobile Computing
- 9 Eng. Bezeichnung für Verzeichnis
- 11 Int. SAP-Partner
- 12 Generische XI/PI-Bezeichnung
- 15 Bezeichnung von Abap-Modulen zur Funktionserweiterung
- 17 Gegenteil von Software
- 19 Abk. für Treasury
- 20 SAP-Web-Entwicklungsplattform für Fiori (Abk.)
- 21 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 22 Abk. für systemnahen Speicher
- 24 Vorname des amerikanischen SAP-Co-CEO
- 25 Abk. für SAP Business Suite mit Hana
- 26 Alternative Abk. für BI
- 27 Zweites Wort aus BRM (Teilbereich des BPM)
- 28 Abk. für Investitionsrückfluss
- 29 Alternativer Tech-Name für Fiori
- 31 Vollname von NetWeaver XI
- 34 Anderes engl. Wort für Version
- 37 Abk. für Gesamtkostenrechnung
- 38 SAP-Alternative für Abap

Senkrecht

- 2 Abk. NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 3 Abk. für das Repository der SAP
- 4 Abk. für eine ITS-Komponente
- 5 Abk. für Testen und Optimierung
- 6 OLAP-Werkzeug von SAP/BusinessObjects
- 7 Abk. für das interaktive Hana-Lernsystem
- 8 Abk. für Übersicht der Produktverfügbarkeit
- 10 Abk. für SAPs computerunterstützte Testwerkzeuge
- 12 Erstes Wort der Abk. EhP
- 13 Technischer/interner Name für Hana
- 14 Abk. einer Anwendungsschnittstelle
- 15 Ein Hana-Server-Lieferant
- 16 IBM Collaboration Software
- 18 Automatisierter RKS: das erste Wort der Abk.
- 21 GRC-Thema: zweites Wort der Abkürzung ETD
- 23 Offizielle Abk. für BI
- 28 Abk. für attraktive Web-Applikationen
- 30 Abk. für In-memory Computing Engine
- 32 Einer der größten SAP-Hardware-Partner
- 33 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 35 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 36 Engl. Abk. für geistiges Eigentum

Lösung für September 2019: FABRIC, SAP-Partner NetApp brachte den Begriff Data Fabric.

B	R	F	P	L	U	S		H	P					
Y		S		L		I		A	W	S				
O		C	O	M	P	O	S	I	T	E	R	N		
D			I		O		A			C	4	C		
		E	X	A	D	A	T	A		C	E	P	H	
M		D		H			H			I	D	M		
D		S	I	L	V	E	R	L	I	G	H	T	I	
G	R	C	E	S	A	C	E							
C	W	E	Y		P	A	C	K						
	A	U	E											
I	N	F	R	A	S	T	R	U	C	T				
Q	E								E	C	R			
	B	C		R		D	O	C	K					
B	U	S	H	C	P		N	I	O					
W	C	A	R	A	I	D	E							

Dez. 2019 / Jan. 2020

RED/ANZ: 4. November
DUS: 11. November
EVT: 25. November

E-Commerce, Hybris und CRM
Mit der Vorstellung von C/4 Hana will SAP den Customer-Relationship-Markt aufmischen. Zeigen Sie, wie Sie SAP-Bestandskunden dabei unterstützen, mit der neuen CRM-Suite eine umfassende, einheitliche Sicht auf ihre Kunden zu gewinnen oder wie sich mit Hybris und Ariba E-Commerce- und Beschaffungsvorgänge optimieren lassen.

Februar 2020

RED/ANZ: 7. Januar
DUS: 13. Januar
EVT: 27. Januar

E-3 Extra: Rückblick SAP TechEd 2019 und Vorschau DSAG-Technologietage 2020

Die SAP-Community wird definiert durch innovative Geschäftsprozesse und den digitalen Wandel. Basis für diese erfolgreiche Arbeit sind perfekte IT-Architekturen und die aktuelle Informations-technologie.

März 2020

RED/ANZ: 10. Februar
DUS: 17. Februar
EVT: 24. Februar

Schwerpunktthemen der SAP-Community

Human Resources:

Der CFO in Zeiten der Digitalisierung; SuccessFactors Visa and Permits Management; Plattformökonomie und Arbeitsrecht; Reisemanagement mit SAP Concur

Management:

Customer Identity and Access Management mit SAP Gigya; Kundenbindung mit C/4 Hana; Tools zur SAP-Testautomatik; SAP-Industrielösungen; Monitoring-Tools

Infrastruktur:

S/4-Umstieg: Auswirkungen auf bestehendes Coding; Open Source und S/4 Hana; SAP-Monitoring mit dem SAP Solution Manager

November 2019

RED/ANZ: 7. Oktober
DUS: 14. Oktober
EVT: 28. Oktober

Coverstory: Was ist die Cloud? Kaum jemand in der SAP-Community bezweifelt die Vorteile des Cloud Computings. Aber die vielen Lösungsangebote und Trends verunsichern. Gemeinsam mit Microsoft wird das E-3 Magazin eine umfassende Positionsbestimmung des Cloud Computings für SAP-Bestandskunden anbieten. Die „SAP on Azure“-Story wird Leitfaden für 2020 und danach.

Human Resources: Auf dem DSAG-Jahreskongress gab es die erfreuliche Überraschung: S/4 bekommt eine On-prem-HCM-Lösung. Der Weg in die SuccessFactors-Cloud ist aufgeschoben. Zum Thema HCM zählt SAP auch Fieldglass und Concur. Und die Integration?

Management: Der CFO treibt die Digitalisierung voran und verlangt nach intelligenten Werkzeugen: KI im Treasury und in Kombination mit FI und CO.

Infrastruktur: Robotic Process Automation ist einer der wichtigsten Trends in diesem Jahr: Welche ERP-Architektur ist dafür notwendig? Außerdem agile Methoden und DevOps für Hana.

E-3 Extra: Dez. 2019 / Jan. 2020

SAP CRM Suite, Callidus und Qualtrics

Mit der Vorstellung von C/4 Hana will SAP den Customer-Relationship-Markt aufmischen. Zeigen Sie, wie Sie SAP-Bestandskunden dabei unterstützen, mit der neuen CRM-Suite eine umfassende, einheitliche Sicht auf ihre Kunden zu gewinnen oder mit Callidus und Qualtrics den digitalen Wandel zu beschleunigen.



SAP CRM-SUITE, CALLIDUS UND QUALTRICS

Diese und weitere Themen sind für die kommenden E-3 Ausgaben geplant. Änderungen sind möglich: Die tatsächliche Berichterstattung ist abhängig von den Trends und Ereignissen in der SAP-Community und vom Engagement der Partner und Bestandskunden: www.e-3.de

RED = Redaktionsschluss / ANZ = Anzeigenschluss | DUS = Druckunterlagenschluss | EVT = Erstverkaufstag

**FIRMENINDEX**

- Aconso 37
 Adobe 35
 ADventas Consulting 24
 Akquinet 33
 Allgeier
 Enterprise Services 50
 Amazon 44
 Ansible 38, 40 – 42, 45
 Apache 63
 Arvato Systems 52
 Aspera 14
 Atos 34
 Avast 35
 Bacula Systems 46, 47
 Bitkom 6, 15, 32, 38 – 40
 Blackline 35
 Bosch 18
 Bosh 64
 Capgemini 65
 cbs, Corporate Business Solutions 54
 Celonis 35
 Cenit 20
 Cloud Foundry Foundation 64
 Control.IT 35
 Cpro Industry 62
 Data Migration Services 49
 Diego 64
 DOAG 6
 DSAG 21, 24, 7, 36
 Duerenhoff 36
 EDS 34
 Felten Group 48
 HCL Technologies 49
 Heidelberger
 Druckmaschinen 56
 HP Enterprise 34
 IBM 34, 40, 42, 43, 66
 Industrie Informatik 58
 it-sa 32, 33
 KPMG 35
 Linkit 48
 Lufthansa
 Industry Solutions 11
 Lünendonk 18, 19
 Microsoft 16, 49
 Microsofts 7
 Molecular Health 46, 47
 MPDV 48
 NTT Data 34
 Nutanix 59
 openSuse 34
 Oracle 6, 21, 35
 Palo Alto Networks 32
 Patentpool Group 35
 Pentos 37
 PwC 50, 53
 Q Partners 62

- Red Bull 15
 Red Hat 38 – 47
 Retarus 32, 33
 rtdi.io 60, 61, 63
 SAP Ariba 10
 SAP Concur 10
 SAP Hybris 10
 SAP SuccessFactors 11
 Seeburger 56, 57
 Siemens 18
 Stihl 58
 Sun Microsystems 35
 Suse 34, 64, 66
 SVA System Vertrieb Alexander GmbH 45
 Sycor 49
 Syntax 35
 Systemtechnik 32, 33
 Theobald Software 7
 Tricentis 12
 Trumpf 54, 55
 Valantic 35, 48
 VDE-Gruppe 35
 VKU 6
 West Trax 44
 Winshuttle 35
 WMD Group 35
 YES Enterprise Solutions 49

PERSONENINDEX

- Ariola, Wayne,
 Tricentis 12
 Bartevyan, Leo,
 Cenit 20
 Berg, Achim,
 Bitkom 38
 Bludau, Thomas,
 SVA 45
 Brinkmann, Frank
 Arvato Systems 52
 Childers, Chip, Cloud
 Foundry Foundation 64
 Czampiel, Guido,
 Linkit 48
 Dähn, Werner,
 rtdi.io 60, 61, 63
 Dorrington, Jon,
 SAP 40
 Eberle, Tobias, Data Migration International 49
 Failer, Thomas, Data Migration International 49
 Fanter, Daniel 11
 Feicht, Andreas 6
 Fujiwara, Toshi,
 NTT Data 34
 Ganster, Harald,
 Stihl 58
 Geiger, Ronald,
 Sycor 49

- Glaser, Jochen,
 Red Hat 38 – 40
 Goldbrunner, Peter,
 Nutanix 59
 Grünert, Lars, Trumpf 54
 Hellmann, Sebastian,
 cbs, Corporate Business Solutions 54
 Hoffmann, Rüdiger,
 Linkit 48
 Joachim, Thomas,
 Allgeier 50
 Jürgens, Uwe, Syntax 35
 Kahl, Bodo, Akquinet 33
 Kearns, Abby, Cloud
 Foundry Foundation 64
 Khakzad, Farhad,
 Capgemini 65
 Klein, Christian, SAP 4
 Kleinemeier, Michael,
 SAP 4
 Kletti, Nathalie, MPDV 48
 Klotzbücher, Jörg, Data Migration International 49
 Körner, Peter,
 Red Hat 41, 44, 45
 Kramer, Michael, IBM 10
 Kramer, Michael 10
 Labisch, Lutz, Trumpf 55
 Langner, Peter,
 ADventas Consulting 24
 Lenck, Marco,
 DSAG 3, 4, 8, 21, 36
 Lindner, Christian,
 FDP 6
 Litzenburger, Holger, Data Migration International 49
 Martin, Leo 6
 May, Olaf, Bitkom 15
 McDermott, Bill, SAP 3, 40
 McLuckie, Craig,
 VMware 64
 Moritz, Mario, Heidelberger
 Druckmaschinen 56
 Müller, Daniel,
 Cpro Industry 62
 Müller, Uli, Linkit 48
 Muth, Martin, Aconso 37
 Nagorny, Richard,
 WMD Group 35
 Niedziella, Wolfgang,
 VDE-Gruppe 35
 Pfeifer, Gerald,
 openSuse 34
 Pfister, Tom, Data Migration International 49
 Press, Thilo, Trumpf 55
 Rehders, Swen,
 NTT Data 34
 Reiche, Katherina, VKU 6

- Rinke, Alexander,
 Celonis 35
 Santrucek, Vita,
 Avast 35
 Scheuer, Andreas 6
 Schneider, Guido,
 Aspera 14
 Seehofer, Horst 6
 Soellheim, Sabine,
 Suse 66
 Stecher, Ralf,
 Molecular Health 46
 Sundri, Sahil,
 Capgemini 65
 Sürken, Ralf, Syntax 35
 Till, Matthias,
 Patentpool Group 35
 Vázquez, Benito 34
 Venjakob, Frank, it-sa 32
 Vollmer, Marcell,
 Celonis 35
 Von Daniels, Holger,
 Valantic 48
 Von den Hoff, Tilman,
 Linkit 48
 Wassink, Jörg,
 Valantic 35
 Weiss, Ralph,
 Blackline 35
 Wilimzig, Christian,
 Control.IT 35
 Wolz, Carolin,
 Duerenhoff 36
 Zillmann, Mario,
 Lünendonk 18

ANZEIGENINDEX

- Akquinet * 33
 CompuSafe 21
 Crossmedia 31
 CW Fachverlag 78
 Data Migration Services 44
 DOAG 13
 E-3 Image 17, 24, 77
 E-3 Twitter 12
 Empirius 9
 Euroforum 25
 IT Verlag 13
 Leogistics 19
 Lufthansa (Advertorial) 11
 Medienhaus Verlag 51
 PCS * 32
 Rat Hat 12
 Retarus * 33
 Seeburger 7
 Spring Messe 29
 Theobald 7

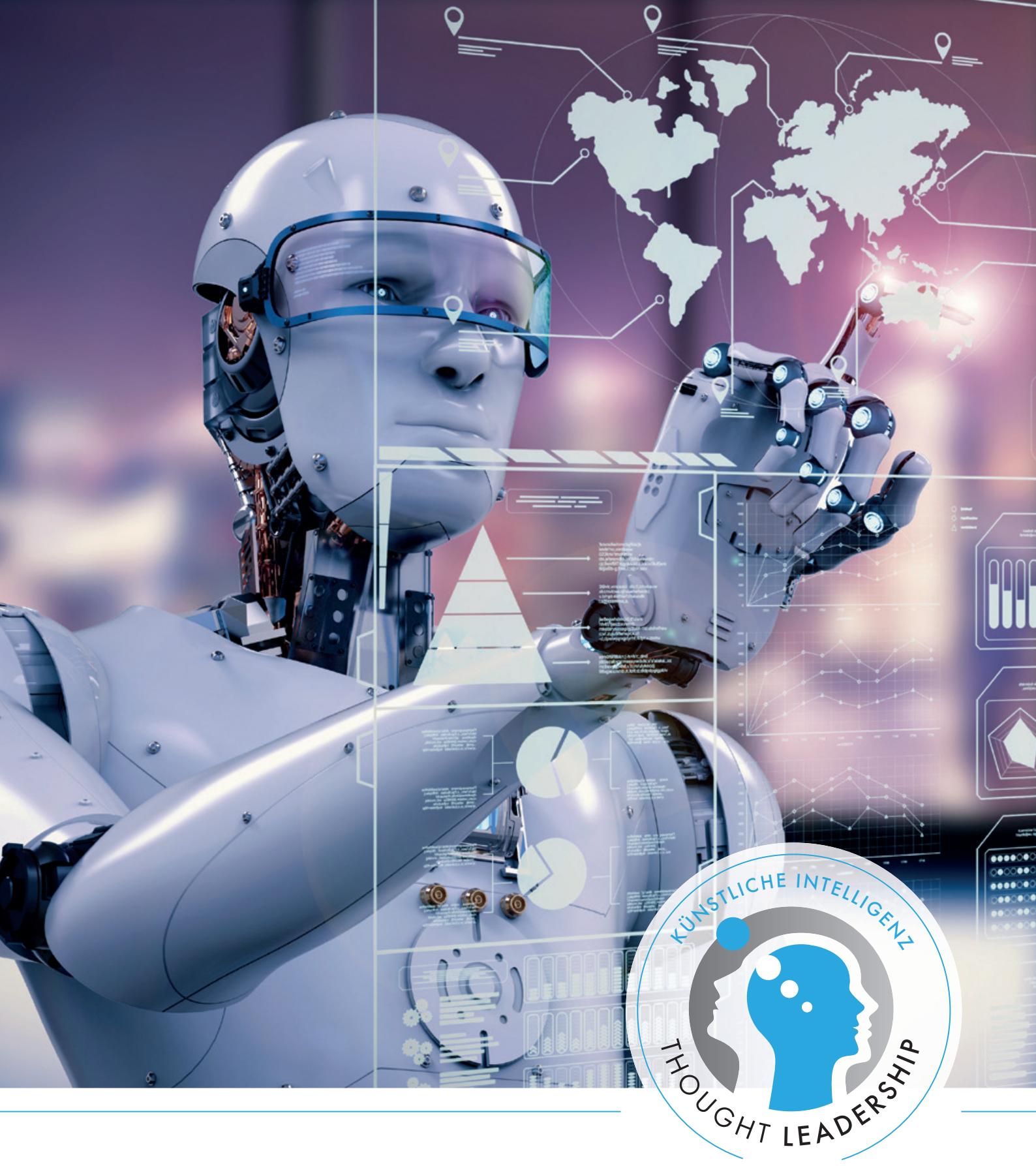
* Die mit Stern gekennzeichneten Einschaltungen sind Advertorials innerhalb eines Sonderthemas.



Digi Plus: Das E-3 Magazin gibt es neben der Druckausgabe ebenso als E-Paper im Web und auf den Tablet- und Smart-Phone-Plattformen Apple iOS (App Store) und Google Android (Play Store).

Die digitalen E-3 Ausgaben werden fallweise mit Multimedia-Inhalten angereichert und die Anzeigensujets sind mit den Web-Adressen der Anbieter verlinkt.

Das E-3 Magazin als Download-PDF ist ausschließlich für private Aufgaben nutzbar. Eine gewerbliche Nutzung bedarf der kostenpflichtigen Freigabe durch den Verlag.



THOUGHT LEADERSHIP

DIE NEUE DIMENSION DES IT-WISSENS.

Jetzt neu auf www.it-daily.net

 **it-daily.net**

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
- ✓ BIS ZU 80% WENIGER IT-BETRIEBSKOSTEN
- ✓ 50% WENIGER KOSTEN FÜR DATENMIGRATION
- ✓ 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.

