

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY



SAP und Azure

Sabine Bendiek, Vorsitzende der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland, und Professor August-Wilhelm Scheer sind tonangebend in der SAP-Community. Cloud Computing ist ein Megatrend, den beide in der E-3 Coverstory erklären. Ab Seite 38

McDermott, Morgan, Klein:
Immer gute Freunde Seite 18

**Single Point
of Truth** Seite 52

**Customer Service
mit SAP-Add-on** Seite 64



Begonnen hat alles mit IBM-Mainframes. Der durchschlagende Erfolg kam mit SAP R/3 und viel Hilfe von Hewlett-Packard. Heute besitzt SAP das breiteste B2B-Software-Angebot und die Anwender sind auf der Suche nach der optimalen Infrastruktur.

Parallel zum Erfolg von SAP entwickelte Microsoft ein offenes IT-Eco-System: Cloud Computing für alle Geschäftsprozesse der SAP.

Mit Sabine Bendiek, Vorsitzende der Geschäftsführung Microsoft Deutschland, und Professor August-Wilhelm Scheer sprach Peter Färbinger, E-3 Magazin, über Trends und Herausforderungen des Cloud Computing für SAP-Bestandskunden.

Cloud Computing ist simpel und komplex zugleich. Die Cloud-Initiativen von Microsoft, SAP und den Partnern zeigen einen Trend und auch Lösungen, geben aber nicht immer die passenden Antworten. Die Herausforderung beim Cloud Computing: Es ändert sich das gesamte Betriebsmodell! Ob Private, Public oder Hybrid Cloud – betroffen ist der Anwender im Hochregallager, der CFO und die gesamte IT-Mannschaft. Cloud Computing stellt alles infrage und eröffnet gleichzeitig fantastische Antworten.

Wie erklärt Sabine Bendiek im privaten Umfeld am Taxistand das Phänomen Cloud Computing? „Wenn Sie in der Warteschlange am Taxistand Ihr Handy oder Tablet einschalten, um über Netflix, Sky und Co. einen Film anzusehen, oder von zu Hause per WhatsApp die Info erhalten ‚Essen ist um 8 Uhr fertig‘, dann nutzen Sie die Cloud“, beschreibt die Microsoft-Chefin den täglichen Umgang mit der Cloud. Und so lassen sich Dokumente, Fotos, Rechenleistung oder gar eine ganze Software „aus der Cloud“ abrufen. Und wir brauchen noch ein Taxi, Frau Bendiek, oder? „Jeder, der per App ein Taxi bestellt, nutzt bereits Cloud-Dienste und muss sich keine lokalen Telefonnummern mehr aus dem Telefonbuch besorgen, den Taxifahrer anrufen, um zu fragen, wie lange er noch braucht, und Kleingeld für die Bezahlung bereithalten. Das regeln andere für ihn. So funktioniert Cloud im Taxi!“

Selbst klassische SAP-On-premises-Kunden müssen sich immer mehr mit Cloud-Themen beschäftigen. Immer mehr Applikationen werden von SAP nur noch als Cloud-Lösungen angeboten. SAP unterstützt die Bestandskunden dabei mit vielen Hybrid-Szenarien. So können Kunden beispielsweise ihre Systeme klassisch on-premises lassen und durch den SAP Cloud Connector mit der PaaS-Lösung SAP Cloud Platform oder der SaaS-Lösung SuccessFactors verbinden.

„Es ist nicht nur eine Frage der Technologie, sondern eben auch ein kultureller Wandel“, erklärte SAP-Co-CEO Christian Klein im Sommergespräch dem E-3 Chefredakteur (siehe E-3 Magazin September 2019, Seite 24). „Die Offenheit für Neues, der Wille, neue Geschäftsprozesse abzubilden, wird immer wichtiger. Hierbei müssen wir die Menschen mitnehmen. Meine Aufgabe ist es, den Wandel zu kommunizieren und zu erklären. Warum müssen wir gewisse Prozesse, gewisse Arbeitsabläufe ändern, um auch in Zukunft noch erfolgreich zu sein? Ich denke, das bewegt auch viele Kunden bei der Einführung von SAP S/4 Hana.“

Microsoft positionierte sich vor einigen Jahren sehr erfolgreich mit Cloud Computing – als einige Experten schon glaubten, dass der Anschluss an AWS und Google verloren wäre. „Der Erfolg hat sicher viel mit der Person von Satya Nadella zu tun, aber auch grundsätzlich mit einer neuen Offenheit bei Microsoft und dem Willen, sich zu verändern und permanent Neues zu lernen“, beschreibt Sabine Bendiek den Wandel, wie ihn ähnlich auch Christian Klein für SAP sieht. „Als Satya vor etwas mehr als fünf Jahren seine neue Rolle als CEO übernahm, hat er uns allen ins Stammbuch geschrieben: Unsere Branche respektiert nicht Tradition, sondern nur Innovation!“ Und das war keine Floskel. Es bedeutete vor dem Hintergrund des digitalen Wandels: Alte Erfolgsrezepte haben ein Verfallsdatum – auch wenn sie aktuell noch profitabel sind. „Wir haben rechtzeitig erkannt, dass die Zukunft in intelligenten und technologisch offenen Cloud-Plattformen liegt. Das Ganze mit einem klaren Ziel: Kunden, Partnern und Entwicklern die größtmögliche Vielfalt an Services bei gleichzeitiger Integrationsfähigkeit zu geben. Dazu zählt übrigens auch eine hybride Wahlmöglichkeit, in der On-prem-, Private- und Public-Cloud-Szenarien verbunden werden können“, ergänzt die Microsoft-Deutschland-Chefin.

Der digitale Wandel ist komplex, weil er die Aufbau- und Ablauforganisation bei den SAP-Bestandskunden betrifft. „Es gibt ein Spannungsverhältnis zwischen Prozess- und Ressourcenoptimierung“, definiert Professor August-Wilhelm Scheer im E-3 Gespräch. „Will man Prozesse beschleunigen, so muss man mehr Ressourcen einsetzen, und will man den Ressourceneinsatz reduzieren, dann entstehen mehr Warteschlangen und die Prozesse verlangsamen sich.“ Aus seiner langjährigen und sehr erfolgreichen Forschungsarbeit und Berufserfahrung weiß Professor Scheer, dass in der IBM-Mainframezeit mit Time-Sharing-Betriebssystemen wegen der sehr teuren Hardware die Maximierung der Auslastung zulasten der Durchlaufzeiten der Anwendungen dominierte. Bei den billigeren Client-Server-Systemen stand dann die Optimierung der Geschäftsprozesse im Vordergrund und die Hardware war dagegen nur gering ausgelastet. „Dieses Optimierungspotenzial nutzt Cloud Computing und bringt zur besseren Ressourcenauslastung quasi den ‚Mainframe‘ virtuell zurück und die Serverparks können 24/7/365 global ausgelastet werden“, erklärt Scheer. „Umso wichtiger ist es, jetzt darauf zu achten, dass dieses nicht auf Kosten der Prozesseffizienz geschieht. Hinzu kommt bei Cloud Computing ein stärkerer



SAP und Azure

Professor August-Wilhelm Scheer, ehemaliger Direktor des Instituts für Wirtschaftsinformatik an der Universität des Saarlandes und Alleininhaber und Geschäftsführer der Scheer Holding in Saarbrücken, die das Dach über den Unternehmen der Scheer Gruppe bildet: „Wenn sich aus Compliance- und Kostensicht eine Cloud-Infrastruktur lohnt, sollte der SAP-Bestandskunde transferieren und frei werdende Ressourcen neuen oder höherwertigen Aufgaben widmen.“



Druck zur Standardisierung der Prozesse, und Kapazitätserweiterungen finden nicht als Investitionen ihren Niederschlag in der Bilanz, sondern als Mietaufwendungen in der G & V mit entsprechender Entlastung der Liquidität. Zudem entfallen beim Anwender Wartungs- und Betriebskosten, organisatorisch ist auch die leichte Skalierbarkeit der Ressourcen für ein dynamisch sich entwickelndes Unternehmen wichtig.“

Sabine Bendiek ergänzt sinngemäß: „Cloud Computing bietet zu jeder Zeit und ohne Vorlauf den Zugriff auf leistungsstarke und hochmoderne IT-Kapazitäten oder Applikationen zu geringen Kosten, die nur nach tatsächlichem Verbrauch abgerechnet werden. Statt starrer Kapitalbindung und Abschreibung werden die Kosten dem operativen Budget zugewiesen und damit finanzielle Risiken verringert. Wir erleben gerade erst den Beginn einer gigantischen Welle.“

Microsoft Azure ist dabei die Umgebung, die konsequent auch die immer mehr geforderten hybriden Szenarien unterstützt, bestehende Investitionen integriert und sich dabei nahtlos mit anderen Systemen wie Office 365 integrieren lässt. Zudem haben Microsoft und SAP eine sehr enge Partnerschaft, betreiben ihre SAP-Systeme auf Azure und wissen daher ganz genau, welche Herausforderungen, aber auch Vorteile dies mit sich bringt. In der

Zukunft werden Kunden auch von der S/4-Cloud-Lösung profitieren. Die SAP Cloud Platform, SuccessFactors und zahlreiche andere „As a Service“-Lösungen werden von SAP bereits heute in der Microsoft Azure Cloud betrieben. Das motiviert Kunden dazu, auch ihre klassischen On-premises-Lösungen in Azure zu betreiben. SAP ermöglicht das über eine Multi-Cloud-Strategie. Kunden können ihre SAP-Lösungen auf AWS, Google und selbstverständlich Microsoft Azure betreiben. Interessanterweise hat SAP-IT trotz Multi-Cloud-Strategie eine ganz klare, exklusive

Azure-Strategie und migriert aktuell weitere SAP-Systeme nach Azure. Viele Kunden folgen diesem Beispiel.

Mehr Innovation durch Cloud

„Cloud-Plattformen bieten dem Anwender auf einem Marktplatz eine enorme Fülle an Innovationsmöglichkeiten durch neue Services zur Digitalisierung, die er einfach mit der Kreditkarte nutzen kann“, weiß Professor Scheer aufgrund seines erfolgreichen Unternehmertums. „Der Anwender muss aber organisatorisch und technisch aufgeschlossen sein und seine neuen Automatisierungskonzepte inhaltlich entwickeln. Dann gelingt die Automatisierung der Geschäftsprozesse durch die technologische Innovation in der Cloud einfacher und besser.“ Wichtig ist dabei, meint Scheer, solche Cloud-Services zu nutzen, die offene Standards bieten, um sie mit anderen Standard-Services oder eigenentwickelten Services zu verbinden. „Hierbei kann z. B. die Microsoft Azure Cloud mit ihren vielfältigen offenen Schnittstellen wie OpenAPI oder OData und Open-Source-Services helfen“, erklärt er und ergänzt: „Standardisierte Prozesse sind effektiv, aber unterstützen nicht immer ein differenziertes Geschäftsmodell. Standardisierung in den nicht unmittelbar wertschöpfenden Bereichen ist dabei sinnvoll und steht der Differenzierung im Kerngeschäft nicht entgegen.“

Es macht den Anschein, dass sich der SAP-Bestandskunde um nichts kümmern muss. In vielen Fällen ist das die ideale Lösung. Sie muss aber auch passen, da SaaS auch mit der geringsten Flexibilität und Anpassbarkeit kommt. Hier ist der Mittelweg über eine Private oder Public Cloud oft eine bessere Lösung. Der Kunde bekommt in Microsoft Azure seine eigene Umgebung, sein eigenes virtuelles Netzwerk, in dem er sein SAP-System installieren kann. Er muss sich nicht um die Rechenzentren oder Server kümmern, kann aber auch fast beliebig auf Netzwerke und Compute-Ressourcen zugreifen.

„Der klassische On-premises-beziehungsweise hybride Betrieb bietet den Kunden den höchsten Grad an Kontrolle“, weiß Sabine Bendiek aufgrund vieler Kundengespräche. Hardware, Netzwerk, Storage und Server verbleiben in der eigenen Hand und lassen sich als Service anbieten – in der Form einer Private Cloud. „Natürlich ist man damit auch für alles verantwortlich und muss die komplette Infrastruktur verwalten und betreiben“, warnt sie vor diesem Alleingang. Und sie stellt die Frage in den Raum: Aber ist das wirklich notwendig, um sein Business erfolgreich zu unterstützen?

Viele Dienste lassen sich aber auch aus Kostengründen aus einer Public Cloud beziehen, da sich hohe Vorabinvestitionen in spezialisierte Hardware erübrigen und sich dem aktuellen Bedarf anpassen lassen. „Wir glauben daran, dass es für beide Modelle gute Gründe und Vorteile gibt. Daher ist unsere Empfehlung ein hybrides Modell. So lassen sich Software-as-a-Service-Lösungen wie SuccessFactors und Concur nutzen. Gleichzeitig werden Kosten optimiert, lassen sich Innovationen nutzen und Bedarfe flexibel anpassen. Bestehende Systeme lassen sich zusätzlich einbinden“, begründet die Microsoft-Deutschland-Chefin. „Tatsache ist aber: Wir sehen derzeit einen klaren Trend in Richtung hybride Umgebungen und unterstützen das mit unserem Portfolio!“

Cloud: Mehr als Infrastruktur

Kunden haben in der Vergangenheit Cloud als Infrastrukturthema für „Lift and Shift“ oder „Lift and Migrate“ von SAP-Anwendungen wahrgenommen. „Aber Azure ist mehr als nur eine Infrastrukturplattform für SAP-Anwendungen“, betont Bendiek. „Azure ist eine Plattform für Innovation. Mit den vorhandenen Services können Kunden sowohl ihre technische als auch betriebswirtschaftliche Anwendung betreiben, entwickeln und z. B. mit AI- und IoT-Services erweitern.“ Mit Office 365, Teams und den Konnektoren zu Dynamics 365 bietet Microsoft zusammen mit SAP die Innovationsplattform an, die es dem Kunden ermöglichen soll, zukunfts- und investitionsicher die Reise in die digitale Transformation zu vollziehen. „Das ist auch der Kern im Leitmotto unserer Partnerschaft von SAP und Microsoft: Driving Innovation together. Das ‚Gemeinsam‘ schließt dann auch unsere Partner und Kunden ein“, erklärt Sabine Bendiek im E-3 Gespräch.

SAP ist nicht kompliziert, aber komplex: Aus welchen Bereichen kommen für einen SAP-Bestandskunden die wichtigsten Cloud-Argumente? Aus dem betriebswirtschaftlichen, organisatorischen, technischen oder lizenzrechtlichen Bereich? Microsoft-Chefin Bendiek: „Vor allem aus den ersten drei Bereichen: Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist natürlich der Wechsel von CAPEX nach OPEX interessant. Interessanter ist aber auch die Möglichkeit, seine Systeme flexibel zu provisionieren, anzupassen bzw. auch nach Bedarf an- und abzuschalten.“ Die Erfahrung in der SAP-Community zeigt, dass sich hier umgehend Kosten einsparen lassen. Organisatorisch ist bedeutend, dass der SAP-Bestandskunde bei organisatorischen Änderungen, z. B. Übernahme oder Verkauf von Unterneh-

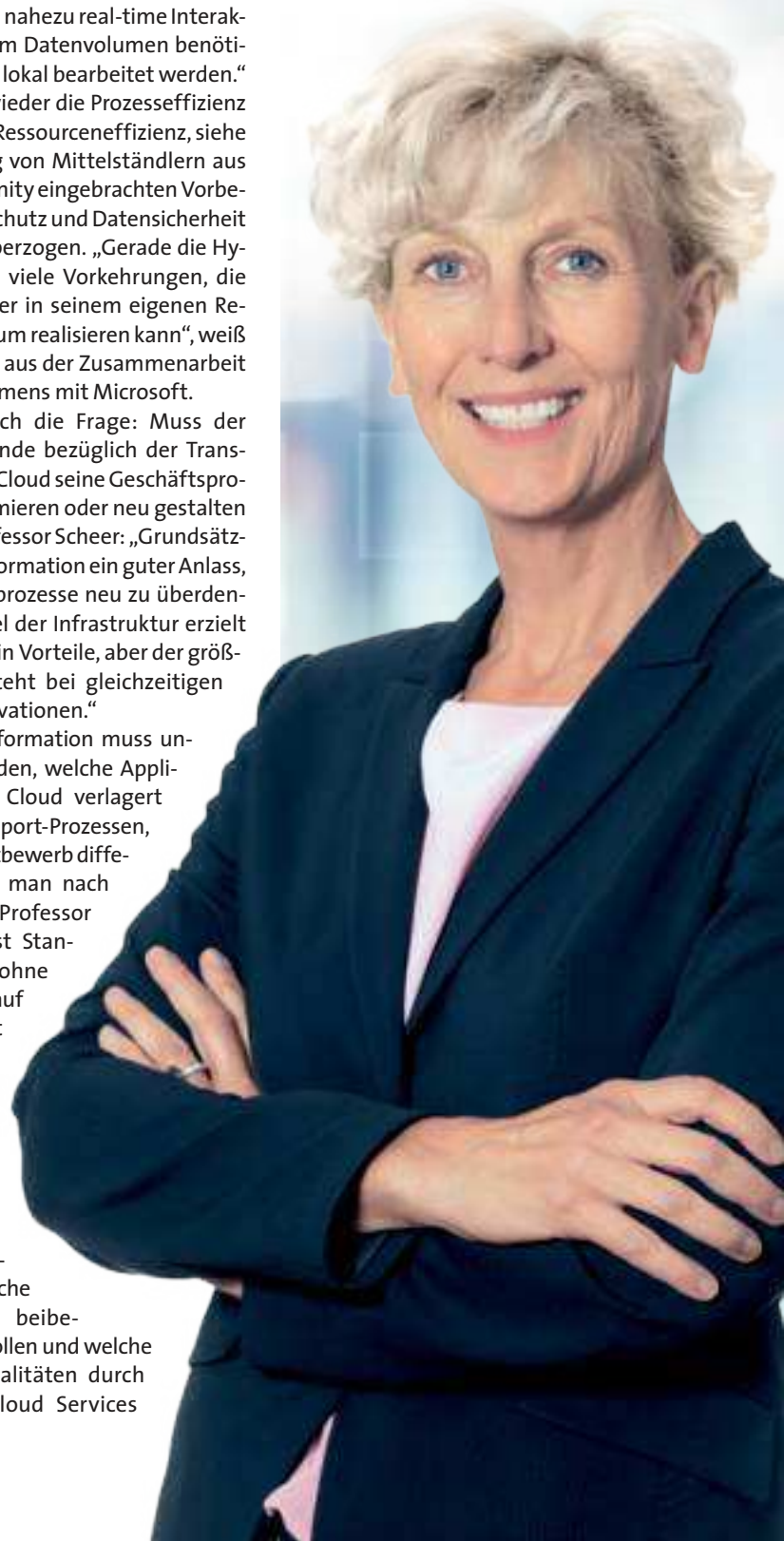
mensteilen, Systeme hinzufügen, in der Größe anpassen oder auch entfernen kann. Die technische Sicht ist durch die verfügbaren Integrations- und Automationsmöglichkeiten sowie die Standardisierung überaus interessant. Lizenzrechtlich ändert sich im Regelfall nichts, hofft Sabine Bendiek.

„Wenn sich für den Kunden aus Compliance-Sicht und Kostensicht eine Cloud-Infrastruktur lohnt, sollte er transferieren und frei werdende Ressourcen neuen oder höherwertigen Aufgaben widmen“, meint Professor August-Wilhelm Scheer und er differenziert: „Prozesse und Maschinensteuerungen, die nahezu real-time Interaktionen mit hohem Datenvolumen benötigen, sollten eher lokal bearbeitet werden.“ Dann gewinnt wieder die Prozesseffizienz Priorität vor der Ressourceneffizienz, siehe oben. Die häufig von Mittelständlern aus der SAP-Community eingebrachten Vorbehalte bei Datenschutz und Datensicherheit sind mitunter überzogen. „Gerade die Hyperscaler bieten viele Vorkehrungen, die ein Mittelständler in seinem eigenen Rechenzentrum kaum realisieren kann“, weiß Professor Scheer aus der Zusammenarbeit seines Unternehmens mit Microsoft.

Nun stellt sich die Frage: Muss der SAP-Bestandskunde bezüglich der Transformation in die Cloud seine Geschäftsprozesse „nur“ optimieren oder neu gestalten und planen? Professor Scheer: „Grundsätzlich ist die Transformation ein guter Anlass, seine Geschäftsprozesse neu zu überdenken. Der Wechsel der Infrastruktur erzielt zwar bereits allein Vorteile, aber der größte Nutzen entsteht bei gleichzeitigen disruptiven Innovationen.“

Bei der Transformation muss unterschieden werden, welche Applikationen in die Cloud verlagert werden. Bei Support-Prozessen, die nicht im Wettbewerb differenzieren, sollte man nach Meinung von Professor Scheer möglichst Standardlösungen, ohne Modifikationen auf Basis von Best Practices, in der Cloud bzw. in Cloud-Applikationen abbilden. „Bei Kernprozessen muss dagegen sorgfältiger überlegt werden, welche Besonderheiten beibehalten werden sollen und welche neuen Funktionalitäten durch Nutzung von Cloud Services

Sabine Bendiek, Vorsitzende der Geschäftsführung von Microsoft Deutschland: „Cloud Computing bietet zu jeder Zeit und ohne Vorlauf den Zugriff auf leistungsstarke IT-Kapazitäten, die nur nach tatsächlichem Verbrauch abgerechnet werden. Statt starrer Kapitalbindung und Abschreibung werden die Kosten dem operativen Budget zugewiesen und damit finanzielle Risiken verringert.“





SAP-Mitgründer Klaus Tschira († 2015), der damalige Microsoft-Chef Bill Gates und der spätere SAP-CEO Professor Henning Kagermann (v. l.) 1997 in der SAP-Zentrale in Walldorf: das Fundament einer erfolgreichen Partnerschaft zwischen SAP und Microsoft.

hinzugefügt werden können“, warnt Scheer. Allgemein gelten aber bei Cloud die gleichen Grundsätze wie bei einer Installation on-premises: „Der Kunde sollte seine Kernprozesse stetig optimieren und dann disruptiv verändern, wenn neue Geschäftsmöglichkeiten schnell umgesetzt werden sollen“, betont Professor August-Wilhelm Scheer.

Hybrid: Organisation und Technik

Ein Anlagenbauer, der die Sales- und Serviceorientierung deutlich verstärkt und in Erweiterung des Geschäftsmodells auch die Software zur Fertigungsdatenanalyse liefert, kann exemplarisch in einer hybriden Konstellation die On-premises-Produktionsplanung und -steuerung mit Cloud-Applikationen im Kundenmanagement und Service sowie mit der Maschinendatenanalyse verbinden. „Sind die bestehenden Prozesse bereits organisatorisch optimal, dann geht es nur noch um die technische Transformation und die Ausnutzung der betriebswirtschaftlichen Vorteile der Cloud“, erklärt August-Wilhelm Scheer. Die dabei freigesetzten Kapazitäten von Mitarbeitern können dann für neue Anwendungen innerhalb der Prozesse genutzt werden.

Beispielsweise können Entscheidungen stärker durch Einsatz von KI unterstützt und die detaillierten Abläufe der Prozesse an den Arbeitsplätzen durch RPA verbessert werden. RPA leistet einen wichtigen Beitrag zur Entlastung von Routineaufgaben wie beispielsweise manuellen Buchungprozessen oder Auslesen von Informationen aus E-Mails und forciert damit

den zielgerichteteren Einsatz von Mitarbeitern für hochwertigere Tätigkeiten. Gibt es hinsichtlich der Verwendung von Werkzeugen wie RPA, neuronalen Netzen etc. einen Unterschied zwischen On-premises und Cloud? Ob ein Werkzeug nun on-premises (im eigenen Rechenzentrum selbst installiert) läuft oder in der Cloud genutzt wird, ist kein Differenzierungsmerkmal mehr, meint Professor Scheer und erklärt: „Seitdem es Open-Source-KI-Plattformen wie TensorFlow gibt, sind die Differenzierungsmerkmale das Wissen und die Fähigkeit des Anwenders, diese Technologien, Methoden und Modelle richtig zu nutzen. Dazu gehören Wissen um innovative Geschäftsprozesse und an welcher Stelle man mit Werkzeugen wie RPA oder KI sinnvolle Ergebnisse erzielen kann. Bei KI spielt dabei die Nähe zu den benötigten Daten eine besondere Rolle, ob sie lokal oder in der Cloud besser eingesetzt wird. Eine Cloud-KI ist deutlich schneller aufgebaut und bietet Funktionalität und Skalierbarkeit, die man nicht on-premises findet. Wenn das Datenvolumen exponentiell explodiert, muss man bei On-premises eventuell ein bis zwei Jahre warten, bis ein neuer Rechnerraum gebaut ist. Bei der Cloud kann man flexibel die benötigten Ressourcen ab- oder zuschalten. Es gibt also mehrere Argumente, die sorgfältig gegeneinander abgewogen werden müssen.“

Ein zu beobachtender Trend in der SAP-Community: Die Fachabteilungen steuern selbst ihre Anforderungen, erhalten unmittelbares Feedback zum Ergebnis und sehen direkte Mehrwerte. Ein Beispiel ist das Reporting von SAP-Kennzahlen mittels Micro-

soft PowerBI, einer NoCode-Reporting-Lösung für die Fachanwender. Diese Dienste sind immer zugänglich und hoch aktuell, egal von welchem Ort. Und gerade mit Azure bietet Microsoft die Möglichkeit, auch hybride Lösungen zu implementieren. Entscheidend ist hier oft der Investitions- und Bestandsschutz bei gleichzeitigem Zugang zu Innovation. „Tatsächlich bietet die Cloud die Chance, das Business in die Entscheidungen tiefer einzubeziehen und auch mehr Verantwortung zu übertragen. IT und Fachabteilungen rücken näher zusammen“, weiß Sabine Bendiek aus vielen Gesprächen mit Kunden.

Partnerschaften

Wie wichtig sind für Microsoft speziell im SAP-Business die Partnerschaften mit SAP-Servicepartnern wie etwa Scheer? Und mit anderen IT-Anbietern und auch SAP-Partnern wie etwa NetApp und Suse? Microsoft-Deutschland-Chefin Bendiek: „Partnerschaften mit den erwähnten Unternehmen und all unseren vielen anderen Partnern sind für Microsoft essenziell. Gerade im SAP-und-Azure-Kontext werden nahezu alle Umsetzungen über Partner realisiert. Microsoft hat dazu in der Partnerorganisation ein eigenes Team aufgebaut, um die Partner zu unterstützen und mit notwendigen Weiterbildungen zu versorgen.“

Auch Partnerschaften mit globalen Beratungsunternehmen wie Accenture, KPMG, Ernst & Young, Capgemini, PwC, Deloitte etc. sind aus Microsoft- und SAP-Sicht sehr wichtig. „Hier kommt den Kunden zu-

gute, dass fast alle großen Systemintegratoren sowohl SAP- als auch Microsoft-Partner sind, auch wenn die jeweiligen Teams in der Vergangenheit nicht immer optimal verbunden waren“, beschreibt Bendiek die Marktsituation. Das habe sich aber geändert. „Die Vertreter dieser Beratungshäuser werden von ihren Kunden zu Cloud-Strategien konsultiert. Um hier sehr fundiert beraten zu können, ist ein intensiver technologischer und strategischer Austausch notwendig. Aus diesem Grund unterstützen wir gemeinsam mit SAP unsere Partner, die spezielle Kompetenz SAP and Azure zu erwerben. Und das gilt gleichermaßen auch für regionale Dienstleister.“ (Siehe ab Seite 46.)

Hyperscaler und SAP

Das Unternehmen Scheer arbeitet beim Cloud Computing unter anderem mit Microsoft: Gibt es für den SAP-Bestandskunden fundamentale Unterschiede zwischen den Hyperscalern? Und wie begehrt ist die SAP Cloud Platform selbst? Professor August-Wilhelm Scheer: „Das Produktportfolio der großen Hyperscaler Microsoft mit Azure, Amazon mit AWS und die Google-Cloud-Plattform, GCP, unterscheidet sich vor allem im Angebot der Softwareservices. Dabei hat Microsoft große Erfahrung und Verbreitung in den Office-Produkten sowie in der IT-Infrastruktur mit Exchange und den Active Directory Services. Mit PowerBI bekommt der Anwender eine einfache und mächtige BI-Lösung, die offen ist und sich mit SAP verbinden lässt, und das neue Microsoft Teams vereint eine Kollaborationslösung in einem Produkt. AWS hat seine Wurzeln im Webservice und E-Commerce-Business. Hier gibt es Konzepte und Angebote rund um dieses Thema und insbesondere für Softwareentwickler. GCP steht dazwischen und hat eine webbasierte Office-Lösung und innovative KI-Lösungen. In der IT-Infrastruktur haben alle Anbieter sehr gute Lösungen und wenig Unterscheidungsmerkmale.“

Neben den Produktspezifika ist für die SAP-Community jedoch auch wichtig, den Blick in die erwähnte Compliance und Branchenfokussierung zu werfen. Hier hat nach Meinung von Professor Scheer Microsoft die Nase vorne und das umfangreichste Angebot an Zertifizierungen und Auditierungen. „Dies sehen wir an der Akzeptanz in der SAP-Community und dies bestätigen auch die Investitionsumfragen der DSAG aus diesem Jahr“, erklärt Scheer. Die Microsoft Azure Cloud ist mit einer Einführung von Office 365 bei der Geschäftsführung, dem Fachbereich, der IT, dem Betriebsrat und insbesondere beim Datenschutz und

IT-Security schon geprüft worden. Der Weg hin zu weiteren Cloud-Services erscheint somit geebnet und offen.

„Wie begehrt die SAP Cloud Platform, SCP, ist, kann man heute noch nicht genau sagen“, meint Professor Scheer. „SAP arbeitet sehr viel für den Bekanntheitsgrad der Plattform und lädt diese mit viel Innovation und Produkten auf. Unsere Kunden machen erste Gehversuche, einige haben auch schon ganze Microservice-Architekturen aufgebaut. Die SAP-Cloud-Plattform ist bei den meisten Kunden auf der strategischen Agenda.“

„Auf dem diesjährigen DSAG-Jahreskongress haben 56 Prozent der SAP-Kunden für Azure als bevorzugte Cloud-Plattform gestimmt“, berichtet Sabine Bendiek nicht ohne Stolz. „Das treibt uns an, um unseren Kunden die beste Cloud-Plattform für ihre SAP-Workloads zu bieten und bei der digitalen Transformation zu unterstützen.“ Dabei gilt: Für Anwender gibt es zwei begleitende Schwerpunkte bei einer SAP-Migration in die Cloud. Hybride Lösungen und die Integration von Daten, Diensten und Produkten wie Office 365 oder Werkzeugen zur Datenanalyse. „Um nur zwei Themen zu nennen, die auch in unseren eigenen DSAG-Arbeitsgruppen zu finden sind und sich mit Azure ideal realisieren lassen. Zudem hat Microsoft seit jeher ein sehr kompetentes Partner-Ökosystem, das sich nicht nur mit unserer Plattform auskennt, sondern auch die Anforderungen der Kunden kennt. Zu guter Letzt ist es sicherlich die einzigartige Partnerschaft mit SAP: Beide Unternehmen haben ihre SAP-Systeme auf Azure und lernen voneinander“, betont die Microsoft-Deutschland-

Chefin im E-3 Gespräch (siehe auch Doppelinterview in E-3 September, Seite 18, mit Hinrich Mielke, SAP-Direktor bei Devoteam-Alegri und stellvertretender DSAG-Arbeitsgruppensprecher, und Marcus Sommer, Business Lead Microsoft Cloud Infrastruktur).

Partnerschaften zwischen IT-Anbietern, DSAG und SAP-Partnern haben in der Community eine sehr gute Tradition: Lässt sich „SAP und Azure“ auch ohne Microsoft- und SAP-Partner umsetzen? „Auch wenn eine Umsetzung in Eigenregie möglich ist, empfehlen wir die Umsetzung durch Partner“, meint Sabine Bendiek. Microsoft legt hier hohen Wert auf die Partnerkompetenz. „Hinzu kommt, dass wir aus der Microsoft-Partnerorganisation heraus Ressourcen



Als Satya Nadella vor etwas mehr als fünf Jahren seine neue Rolle als Microsoft-CEO übernahm, hat er den Mitarbeitern ins Stammbuch geschrieben: Unsere Branche respektiert nicht Tradition, sondern nur Innovation! Und das war keine Floskel. Es bedeutete vor dem Hintergrund des digitalen Wandels: Alte Erfolgsrezepte haben ein Verfallsdatum – auch wenn sie aktuell noch profitabel sind.

Christian Klein, seit Mitte Oktober zusammen mit seiner Vorstandskollegin Jennifer Morgan die neue SAP-Doppelspitze. Im September bezeichnete das E-3 Magazin ihn als „Seele einer neuen Maschine“ und würdigte damit seinen Erneuerungsprozess, den er seit 18 Monaten bei SAP vollzieht: „Auf der einen Seite bringen wir Produkte in die Cloud, auf der anderen Seite stoßen wir operative Veränderungen an.“



cen und technische Unterstützung bei Projekten und Kundenaktivitäten bereitstellen. Zusammen mit SAP und unseren Partnern unterstützen wir z. B. die SAP-Kunden durch das Move-S/4-Hana-on-Azure-Programm. Durch erprobte Vorgehensmodelle und SAP-und-Azure-zertifizierte Experten bieten wir bestmögliche Unterstützung“, beschreibt Bendiek die Situation.

Eine besondere Verbindung im SAP-und-Azure-Kontext: „Suse und Microsoft verbindet seit über einem Jahrzehnt eine Partnerschaft im Vertrieb und in der Technik“, erklärt Sabine Bendiek. „Die Suse-Lösungen für Microsoft Azure bieten eine bewährte, zuverlässige und sichere Plattform für Cloud Computing. Kunden wissen, dass sie sich auf die nahtlose Integration der Suse-Lösungen auf Azure verlassen können.“ Diese enge Zusammenarbeit im Vertrieb zeigen Suse und Microsoft u. a. in gemeinsamen Workshops mit Suse, Microsoft und SAP. „Wo wir zeigen, wie SAP-Bestandskunden mit Suse-Lösungen auf Azure arbeiten können“, beschreibt Bendiek den Status. Neben der vertrieblichen Zusammenarbeit arbeiten Suse und Microsoft permanent an der Bereitstellung von optimierten Lösungen auf Azure für einen gemeinsamen Marktangang. Zusätzlich zur Zusammenarbeit bei Research und Development verbindet Suse und Microsoft hier auch die langjährige gute Zusammenarbeit im SAP Linux Lab.

Ein weiteres Asset im SAP-und-Azure-Szenario ist das schon erwähnte Office 365. „Neben technischen Punkten – zum Beispiel dem Single Sign-on oder der schon lange unterstützten Integration von SAP-Daten in bestehende Office-Produkte – gibt es auch viele nicht-technische Vorteile“, sagt Sabine Bendiek. Zum Beispiel hat Microsoft mit Office-365-Kunden intensive Diskussionen mit Blick auf Datenschutz und Sicherheit geführt. Dazu zählen in der

Regel auch ausführliche Gespräche mit den Betriebsräten. „Auch das ist ein Startvorteil für eine Migration von SAP zu Microsoft Azure“, freut sich Sabine Bendiek.

Ganzheitliches Agieren

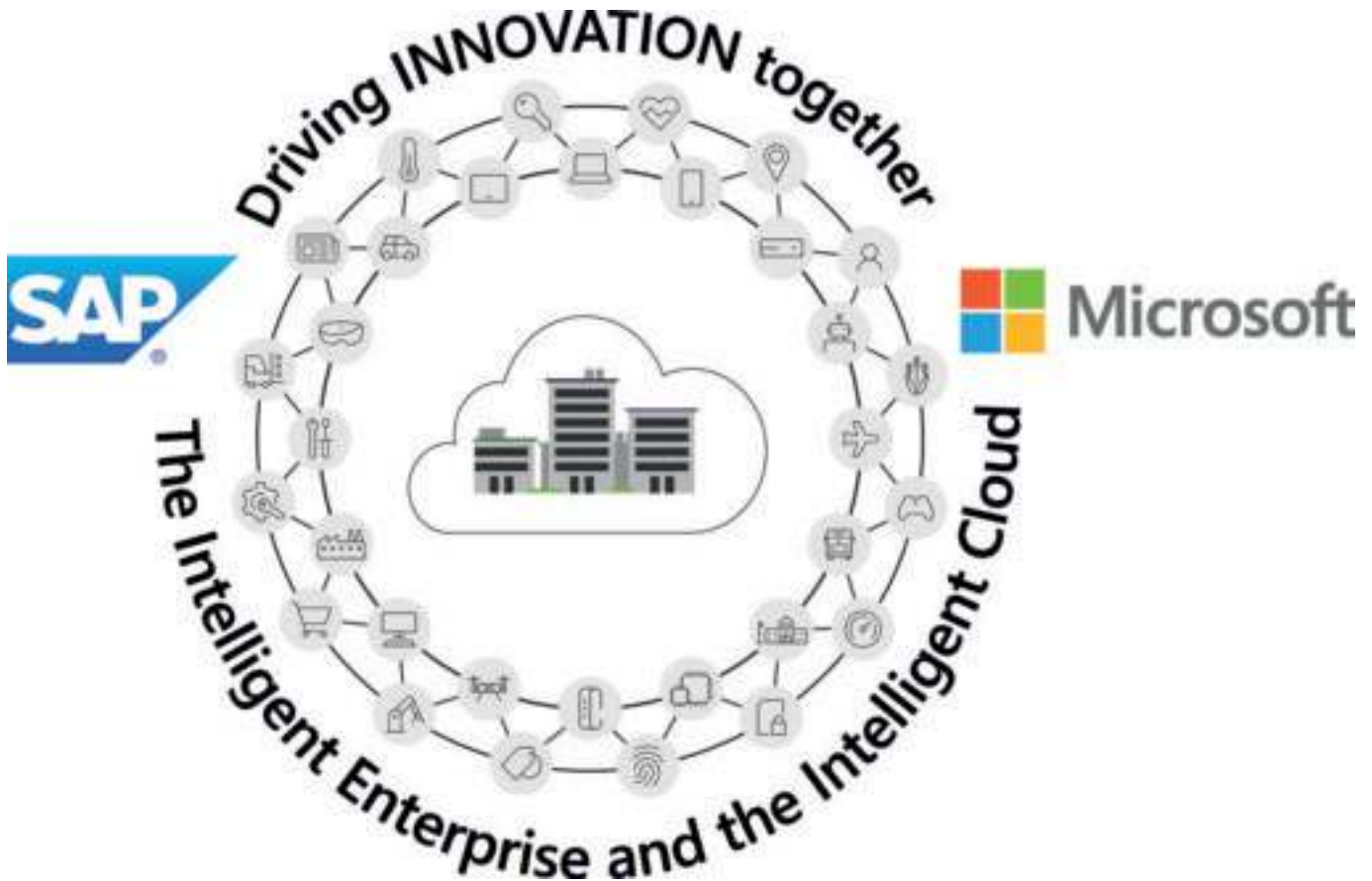
Der Status der Anbindung von Office 365 an S/4 ist hinreichend: „Wir sind zufrieden, aber befinden uns auch noch am Anfang“, weiß die Microsoft-Deutschland-Chefin. Das von SAP auf der Veranstaltung Fkom 2019 in Barcelona (Field Kick-off Meeting Anfang dieses Jahres) ins Leben gerufene Embrace-Programm wird noch einige sehr interessante weitere Integrationsszenarien aufzeigen. „Wichtig ist aber, dass schon heute die Grundlage für diese Integration gelegt ist: Alle Kunden erwarten bei der Integration ein Single Sign-on zwischen Office 365 und S/4. Das ist gesichert“, betont Bendiek. Aufgrund offener Standards ist die weitere Integration relativ einfach. Schon zahlreiche Partner sind inzwischen in diesem Gebiet unterwegs und bieten erfolgreiche Integrationen in Excel, Outlook, PowerPoint oder auch Microsoft Teams an. Und das nicht nur in eine Richtung. Das bei S/4 verwendete SAP-Fiori-Benutzer-Interface erlaubt ebenfalls eine einfache Integration von Office-Daten. So kann man beispielweise Dokumente aus OneNote einfach in einer SAP-Fiori-Applikation integrieren, auf E-Mails zugreifen oder auch Chats aus Microsoft Teams integrieren. „Den Ideen sind hier keine Grenzen gesetzt“, weiß Sabine Bendiek.

Zur Zukunft des Cloud Computing und als Fazit: „Nach unserer Erfahrung ist die Hybrid Cloud derzeit noch häufig der Standard. Bei SAP-Systemen beobachten wir, dass Kunden zunächst die nicht-produktiven Systeme nach Azure migrieren, um anschließend die Produktionssysteme zu migrieren“, erklärt die Microsoft-Deutsch-

land-Chefin Sabine Bendiek. „Hybrid-Szenarien sind nicht trivial und erfordern mehr Aufwand, können aber sinnvoll und auch nötig sein. Microsoft und seine Partner haben langjährige Erfahrung in beiden Welten und können daher bestens unterstützen.“

Im E-3 Sommergespräch meinte der jetzige SAP-Co-CEO Christian Klein: „Sowohl als auch. Bei vielen unserer Bestandskunden sehen wir weiter einen sehr großen Bedarf für S/4 Hana on-premises. Deshalb werden wir hier auch weiter investieren. Zudem sind wir gut beraten, wenn wir die Kunden hybrid unterstützen. Auch in Zukunft wird es Kunden geben, die ihre Anwendungen im eigenen Rechenzentrum betreiben wollen.“ Und an anderer Stelle präzisiert Christian Klein: „Der Wandel war für uns in zweierlei Hinsicht wichtig: Auf der einen Seite bringen wir Produkte in die Cloud, auf der anderen Seite stoßen wir operative Veränderungen an. Denn was bedeutet es für interne Abläufe, wenn der Service nicht mehr beim Kunden on-premises stattfindet, sondern in der Cloud? Hier mussten neue Prozesse aufgesetzt werden, was auch Ausdruck des digitalen Wandels bei SAP selbst war.“

Abschließend meint Professor Scheer zum zukünftigen Cloud Computing im E-3 Gespräch: „Wichtig ist nicht eine formale Cloud-Architektur, also wo die Workload liegt, sondern wie der Anwender die Herausforderungen an Schnelligkeit, Agilität und Differenzierung in seinen Prozessen erfüllt. Hier ist eine Cloud-Architektur hilfreich, jedoch nicht der primäre Treiber. Plattformen, die Low Code und damit Citizen Development ermöglichen, also Anwendungsentwicklung durch den Fachbereich unterstützen, werden eher den entscheidenden Antrieb geben. Die Cloud ist hierfür das Vehikel und beschleunigt die Innovation und Einführung.“



SAP und Microsoft machen gemeinsam mit den Partnern auf den nächsten Seiten Bildungsarbeit im E-3 Magazin

Eine besondere Herausforderung

Bis zum DSAG-Jahreskongress 2020 in Leipzig werden SAP, Microsoft und die hier erwähnten Partner die Geschichte „SAP und Azure“ im E-3 Magazin erzählen – Bildungsarbeit für die SAP-Community in Vollendung. Das ist der bedeutendste Cloud-Wissenstransfer für SAP-Bestandskunden.

Der DSAG-Investitionsreport von Anfang dieses Jahres zeigt eindeutig, dass die SAP-Bestandskunden der Microsoft-Cloud Azure den Vorzug geben. Marcus Sommer von Microsoft kommentiert das sehr erfreuliche Ergebnis: „Wir müssen uns bei unseren Kunden und Partnern für diese Einschätzung bedanken. Denn unseren Erfolg definieren am Ende unsere Kunden und Partner. Schauen wir uns also an, was wichtige Faktoren sind. Zum einen ist es das gute Zusammenspiel unserer verschiedenen Lösungen auf der Cloud-Plattform bis hin in den sehr relevanten Hybrid-Bereich. Hier ermöglichen unsere Lösungen eine gute Integration bestehender IT-Landschaften mit cloudbasierten Lösungen. Zudem pflegt Microsoft von jeher intensive und langfristige Beziehungen zu Unternehmen. Wir bieten unseren Kunden also jederzeit einen persönlichen Ansprechpartner. Das ist nicht zu unterschätzen. Hinter uns steht aber auch ein schlagkräftiges Partnersystem, in dem

Produktexpertise und Branchenkenntnisse zusammenkommen. Wir bieten mit diesem Ökosystem also nicht nur die Technologie, sondern begleiten auch die geschäftlichen Anforderungen unserer Kunden über den vollen Lebenszyklus.“

Innovation gemeinsam gestalten

Die Digitalisierung betrifft mehr als den Einsatz neuer Technologien und erfasst nahezu alle Unternehmensbereiche. Um den kommenden Anforderungen gewachsen zu sein, müssen Unternehmen die Wertschöpfung und Innovationsgeschwindigkeit steigern: Dies ist das Herzstück eines „intelligenten Unternehmens“.

Die Umsetzung in der Cloud bietet dabei wesentliche Vorteile: höhere Flexibilität und Effizienz, Skalierbarkeit und geringere Kosten. Laut einer aktuellen Umfrage zum DSAG-Jahreskongress 2019 in Nürnberg sehen mehr als 50 Prozent aller SAP-Bestandskunden Microsoft Azure als be-

vorzugte Cloud-Plattform für SAP-Workloads. Die Nutzung von Azure als Infrastrukturplattform für SAP-Workloads ist dabei nur der erste Schritt auf der Reise in die Cloud. SAP bietet mit S/4 Hana und der SAP Hana Enterprise Cloud (HEC) die intelligente Suite, mit der Geschäftsprozesse digitalisiert und automatisiert werden können.

Die SAP Cloud Platform vereinfacht das Orchestrieren von Daten sowie die Integration und Erweiterung von Prozessen. SAP Leonardo stellt intelligente Technologien bereit, um anhand von Daten Muster zu erkennen und passende Maßnahmen vorzubereiten. Zusammen mit dem Technologie- und Lösungsportfolio von Microsoft bieten SAP und Microsoft eine einzigartige Innovationsplattform für den Weg zum intelligenten Unternehmen und zur intelligenten Cloud.

azure.microsoft.com
www.sap.com



all for one Group

www.all-for-one.com

Die Transformation in der Informationstechnologie stellt gerade mittelständische Unternehmen vor große Herausforderungen. IT-Organisationen müssen einen Spagat schaffen, oftmals getrieben von Fachabteilungen: Auf der einen Seite müssen sie „klassische“ IT-Leistungen sicherstellen. Auf der anderen Seite gilt es, neue Cloud-Angebote verfügbar zu machen und zu orchestrieren. Die All for One Group begleitet bei dieser Transformation, die neben den offensichtlichen technologischen Themen weitere As-

pekte umfasst wie z. B. die technische Orchestrierung, Integrationsszenarien und Azure als Cloud-Plattform für den SAP-Betrieb. Auch sind IT-Sicherheit und Compliance nicht zu vernachlässigen. Außerdem betrifft der Wandel der IT- und Organisationsabteilungen Menschen und Arbeitsweisen. Wir unterstützen bei den Themen agile Organisation, Learning und Performance Management. Unser Ziel: dafür zu sorgen, dass neue Technologien im Business wirklichen Nutzen bringen und die Wettbewerbsfähigkeit steigern.

arvato BERTELSMANN

Arvato Systems

www.arvato-systems.de

Arvato Systems ist der Partner für alle Phasen des SAP-Lebenszyklus, ob on-premises, hybrid oder in der Cloud. Unser Full-Service-Portfolio reicht von der Projektierung über die S/4-Hana-Transformation bis zum SAP-Basis-Support. Zahlreiche Kunden nutzen unsere Services in der Azure Cloud – darunter finden sich sowohl SAP-Business-Suite-Architekturen als auch komplexe Hybris-Installationen, hochverfügbare Produktionssysteme im Bereich Manufacturing sowie der BAFIN-konforme Betrieb für Finanzdienstleister. Bei der Transi-

tion setzen wir auf ein praxiserprobtes Standardvorgehen, das kundenindividuelle Spezifika berücksichtigt. Das volle Potenzial der Cloud schöpfen Unternehmen dann nach einer erfolgreichen Migration aus: Arvato Systems unterstützt dabei mit umfassendem Know-how bei der Umsetzung umfangreicher Integrations- und Data-Management-Szenarien. Unser Ziel ist es, durch den SAP-Betrieb on Azure gemeinsam mit unseren Kunden die Basis für spannende Innovationen mit AI, IoT oder RPA zu legen.

Datavard

www.datavard.com

Daten sind Freund und Feind zugleich. Sie beanspruchen Systemressourcen und treiben die TCO, ermöglichen aber auch zukunftsweisende Erkenntnisse und neue Geschäftsmodelle. Der SAP-Datenmanagement-Experte Datavard unterstützt Unternehmen in beiden Bereichen mit cleveren Softwarelösungen, umfassender Beratung und passgenauen Managed-Services. In der Ausgabe zum Thema Business-Case-Optimierung stehen Automatisierung und TCO-Reduktion durch Optimierung des Datenmanagements

im Vordergrund. Datavard stellt Lösungen vor, die Daten nach (Mehr-)Wert klassifizieren, Nutzerverhalten berücksichtigen, beim Aufräumen unterstützen und diese Ordnung auch im neuen System aufrechterhalten. Zum Thema Integrationskonzepte stellt Datavard Lösungen zu Big Data und SAP-Daten vor. Wie lassen sich SAP-Daten und Daten aus anderen Quellen leicht und sicher zusammenbringen? Dass das alles nicht kompliziert ist, wird anhand von Praxisbeispielen eindrücklich erläutert.



Libelle

www.Libelle.com

Es gibt objektiv nur wenige Gründe, den Weg zu Azure zu scheuen. Auf nahezu alle technischen und organisatorischen Bedenken gibt es Antworten, die im Rahmen dieser gesamten Themenreihe beleuchtet werden. Und trotzdem verbleibt vielleicht ein kleines Magengrummeln, ein Gefühl der Unsicherheit: Wie fühlt es sich an, mit SAP auf Azure zu arbeiten? Kann ich wirklich wie gewohnt agieren? Funktioniert alles wirklich so wie versprochen? Sind die Mehrwerte wirklich so umfassend? Wir seitens Libelle zeigen, wie

Sie bereits mit Ihren „First Workloads“ und hybriden Azure-Einstiegsszenarien schnell und flexibel auf Herausforderungen des SAP-Alltags reagieren können. Und dabei ganz nebenbei Schritt für Schritt in die Azure-Cloud kommen. Sie erhalten für genau diese „First Workloads“ stabile Best Practices und Azure-optimierte Softwarelösungen, um diesen Weg dauerhaft, flexibel und vor allem sicher zu beschreiten. Wir begleiten Sie mit Mehrwertstrategien bei Ihren ersten Schritten in die Azure-Cloud.

NetApp®

Data Driven

www.netapp.de

Beschleunigung, Vereinfachung, Zukunftssicherheit, das zeichnet NetApp für SAP-Umgebungen aus. Kunden profitieren seit Jahren von der engen Integration in die SAP-Software für ihr Business. Zentral dafür sind die in der Datenmanagementsoftware Ontap verankerten Funktionalitäten, bekannt für schnelle, automatisierte Back-up-, Klon- und Replikationsabläufe bis hin zum Disaster Recovery. Projekte sind schneller, besser und sicherer umsetzbar. Der Betrieb wird vereinfacht. NetApp-Technologie eignet sich für

SAP-Lösungen on-premises und bei den bekannten Hyperscalern, was Kunden extrem flexibel macht. Mit Data Fabric von NetApp können Sie Applikationen und Workloads dort platzieren, wo sie am besten passen, und unabhängig vom physischen Ort wie gewohnt managen. In der Azure-Cloud bietet NetApp SAP-Kunden drei Varianten an: SAP Hana Large Instances, Cloud Volumes Ontap on Azure (IaaS) auf Azure Storage und mit allen Features sowie Azure NetApp Files (PaaS) für produktive Umgebungen.

PTSGroup

www.ptsgroup.de

Die PTSGroup hat sich in den vergangenen 20 Jahren von einem IT-Beratungs- und IT-Service-Unternehmen zu einem etablierten Innovations- und Transformationspartner entwickelt. Unterstützt durch unsere langjährigen Technologiepartner SAP und Microsoft gehen wir gemeinsam mit unseren Kunden den Weg der digitalen Transformation. Diese Aufgabe im Blick, haben wir uns vor drei Jahren für eine konsequente Cloud-Only-Strategie entschieden, auch im SAP-Betrieb! Physische Infrastrukturen im eigenen RZ gehören

der Vergangenheit an. Die Möglichkeiten der Cloud bieten zahlreiche Optimierungspotenziale für altbewährte Betriebsmodelle. Als langjährige SAP- und Microsoft-Beratung glauben wir an die Microsoft Azure Cloud als moderne und effiziente Abbildung komplexer sowie einfacher SAP-Infrastrukturen. Transformation bedeutet auch Veränderungen in Organisationen und Prozessen. Um Ruhe und Sicherheit in Zeiten des Wandels zu bringen, begleiten wir unsere Kunden mit einem konsequenten Change Management.

Scheer

www.scheer-group.com

Als Scheer, die Prozess-Experten, unterstützen wir Unternehmen seit mehr als 35 Jahren bei der Entwicklung neuer Businessmodelle, der Optimierung und Implementierung effizienter Geschäftsprozesse, der SAP-Implementierung sowie beim verlässlichen Betrieb ihrer IT- und SAP-Systeme. Durch Scheer als führenden Spezialisten für effizientes Geschäftsprozessmanagement profitieren Unternehmen von exzellenter Branchenexpertise, Strategie- und Managementberatung, professionellem Technologie-Know-how, einer

Cloud-Beratung sowie der innovativen Produktsuite Scheer PAS zur End-to-End-Digitalisierung Ihres Unternehmens. Als Full-Service-Provider bringen wir Ihre kompletten IT- und SAP-Systeme in die Public Cloud und begleiten die Transformation sowohl prozessual als auch technologisch. Mit unseren Scheer Cloud Advisory Services adressieren wir die Ebenen Governance und Compliance, IT-Transformation, Automation und Operation, Cybersecurity und DevOps. Wir sind Vorreiter beim produktiven SAP-Betrieb in der Public Cloud.



www.suse.com

Für SAP-Kunden ist die Cloud-Nutzung ein probates Mittel, ihre Digitalisierungs- oder Effizienzvorhaben vorteilhaft zu forcieren. Unterstützt wird die SAP-Community durch bedarfsgerechte Cloud-Lösungsofferten sowohl von SAP als auch von langjährigen SAP-Partnern. „SAP on Microsoft Azure mit Suse“ steht dabei als Public-Cloud-Plattform oder als Teil einer Hybrid-Cloud-Strategie besonders hoch im Kurs. „Suse SLES for SAP Applications on Azure“ bietet hier dieselben herausragenden Vorzüge wie im On-premises-Umfeld als

empfohlene und bevorzugte Linux-Betriebssystemplattform und SAP-Hana-Infrastrukturkomponente. Längst ist SLES for SAP Applications auf Azure nutzbar und unverzichtbar geworden, neben dem Suse Manager als Systemmanagement-Lösung oder der Suse CaaS Plattform für die Verwendung von Container-Technologien beispielsweise bei der SAP-Lösung SAP Data Hub. Dafür haben SAP, Microsoft und Suse als eng verbundene Wertegemeinschaft beziehungsweise als Trusted Advisor gesorgt, wovon Kunden profitieren.



www.sycor.de

Sycor führt Unternehmen als erfahrener Key Regional Service Partner von Microsoft durch die digitale Transformation. Dies realisiert das über 600-köpfige Team gemeinsam mit seinen Kunden in kleinen Modulschritten oder als komplettes Cloud-Paket. Eine Sycor-Expertise ist dabei SAP on/and Azure. Dabei profitieren Kunden ebenfalls von langjähriger Partnererfahrung mit SAP: Sycor beschäftigt sowohl Azure-Spezialisten als auch S/4-Hana-Experten, die im gegenseitigen Austausch stehen. Neben der Cloud-Strategieberatung

als erstem sicheren Schritt in die Cloud ist Sycor außerdem Experte für mögliche ergänzende Integrationsszenarien von SAP on/and Azure – wie z. B. das funktionale Zusammenspiel von SAP-Systemen und Microsoft-Lösungen im Bereich IoT und BI. Auf Basis von Microsoft-Technologien begleitet Sycor Unternehmen bei der simplen und schnellen Erstellung mobiler Apps. Wie das genau funktioniert und wie Sie bestmöglich von den SAP-on/and-Azure-Chancen mit Sycor profitieren, verraten wir Ihnen in den kommenden E-3 Ausgaben.

T-Systems

www.t-systems.com

Die Zukunft ist hybrid! Die Digitalisierung mit SAP-Lösungen bietet große Chancen mit dem Internet der Dinge, Blockchain, Machine Learning und Big Data und ist außerdem die ideale Gelegenheit, alle Geschäftsprozesse in Richtung hybride Cloud zu optimieren, für mehr Effizienz und Flexibilität. Unternehmen brauchen heute nicht mehr nur eine Cloud, sondern eine zuverlässige und sichere hybride Cloud-Umgebung, die neben eigenen Infrastruktur-Bestandteilen die richtigen Public- und Private-Cloud-Komponenten bein-

haltet. Ob Greenfield, System Conversion oder Landscape Transformation – es lohnt sich, auf hybride Cloud-Umgebungen zu setzen. T-Systems steht Unternehmen dabei als erfahrener Partner zur Seite und orchestriert und managt die hybride Cloud-Umgebung professionell. Diese passt sich flexibel veränderten Marktbedingungen und neuen Anforderungen an, erweitert bestehende Prozesse und bleibt dennoch skalierbar. Eine große Chance für Unternehmen, sich für die Zukunft innovativ und agil aufzustellen.