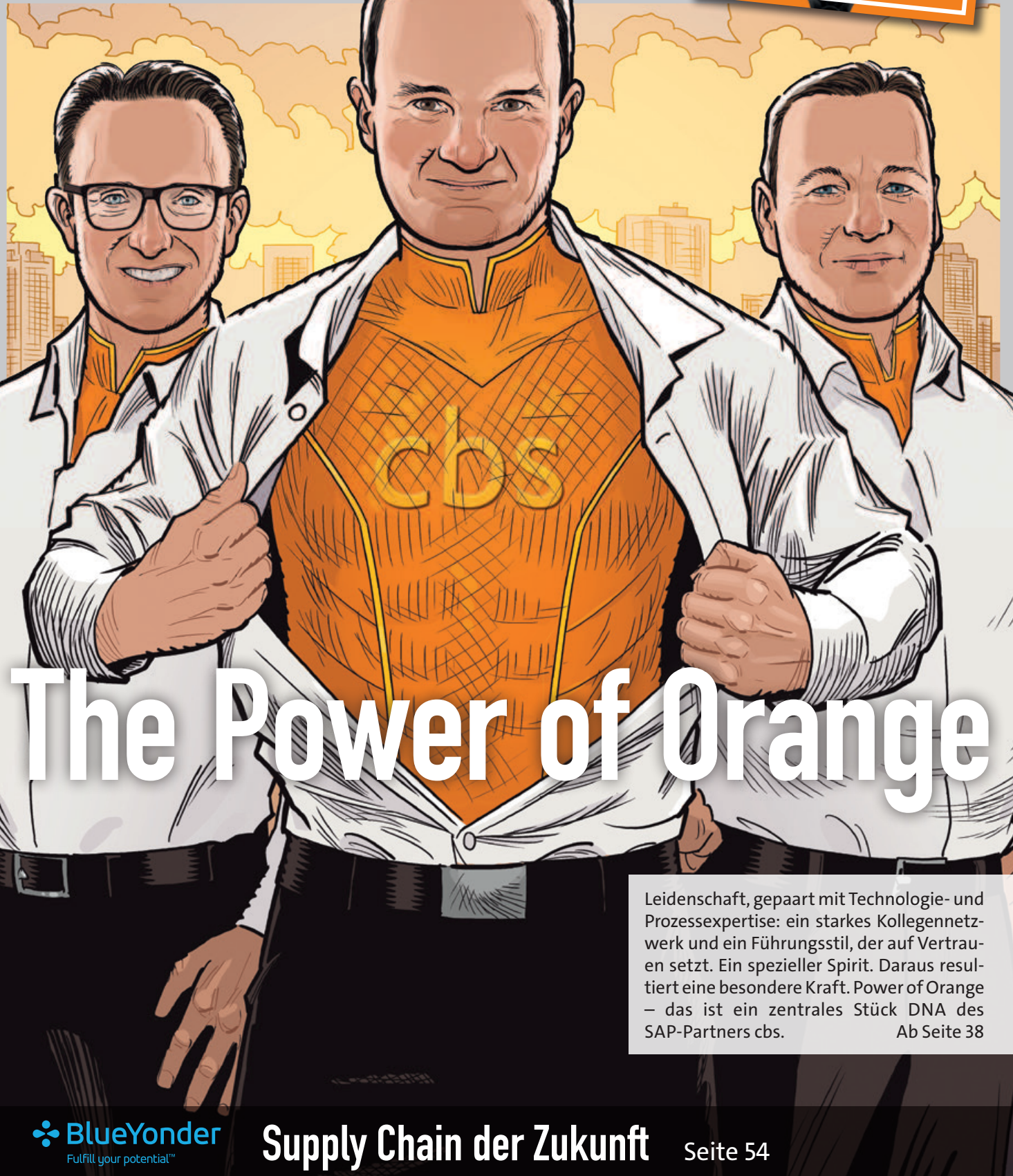




INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON U...-COMMUNITY



The Power of Orange

Leidenschaft, gepaart mit Technologie- und Prozessexpertise: ein starkes Kollegennetzwerk und ein Führungsstil, der auf Vertrauen setzt. Ein spezieller Spirit. Daraus resultiert eine besondere Kraft. Power of Orange – das ist ein zentrales Stück DNA des SAP-Partners cbs. Ab Seite 38

The Power of Orange

Man kann sagen, dass die Uhren und die Herzen bei cbs ein wenig schneller schlagen als in anderen Beratungshäusern.

Leidenschaft, gepaart mit Technologie- und Prozess-expertise. Ein starkes Kollegen-netzwerk und ein Führungsstil, der auf Vertrauen setzt. Ein spezieller Spirit. Daraus resultiert eine besondere Kraft.

The Power of Orange – das ist ein zentrales Stück DNA.

Das einzigartige Geheimnis von cbs wird von der Geschäftsführung postuliert: Wir beraten de facto die Weltmarktführer aus der Fertigungsindustrie, im DACH-Raum den Maschinen- und Anlagenbau, Automotive, Chemie, Pharma, Life Science und Medizintechnik. Beispiele dafür gibt es in der cbs-Geschäftsführung viele: Phoenix Contact, Dürr, Roche, Schott, Endress und Hauser, MAN, Miele, Dormakaba, Trumpf, Viessmann, Claas, Hella, Mann und Hummel. Es sind langjährige SAP-Bestandskunden. 70 Prozent der Weltmarktführer im DACH-Raum sind Kunden von cbs – schon aufgrund der normativen Kraft des Faktischen definiert die Geschäftsführung das Unternehmen als „Berater der Weltmarktführer“.

Ist das ein Zufall, warum ist das so? Es ist das Resultat einer klaren, nachhaltig verfolgten Unternehmensstrategie, die den Fokus bewusst setzt auf diese Zielgruppe. In der cbs-Vision 2025 formulierte das Unternehmen, dass man sich vom Berater der Weltmarktführer selbst zum Weltmarktführer weiterentwickeln will. „Wir wollen das weltweit führende High-Performance-Beratungsunternehmen werden, das vorzugsweise innovative, wachstumsstarke und global marktführende Industrieunternehmen bei der Gestaltung ihrer digitalen und globalen E2E-Geschäftsprozesslösungen umfassend berät. Wir wollen zum Weltmarktführer der Weltmarktführer werden“, heißt es bei cbs.

Warum? Nicht nur, weil dieser Markt großes Geschäftspotenzial bietet, sondern weil diese Unternehmen hervorragend zu cbs passen: Gleiche Philosophie, Mentalität, Kultur, Anspruchshaltung, Gestaltungswillen, Innovativität, Strategie. Zudem finden cbs-Berater hier am meisten Spaß und Erfüllung dabei, ihrer Leidenschaft zu folgen und das zu tun, was besonders wichtig erscheint: Unternehmensweite digitale End-to-End-Geschäftsprozesslösungen – „Corporate Business Solutions“ – für die SAP-Bestandskunden zu schaffen.

Diese Ausrichtung gehört zu der cbs-Gründungs-idee und dem einzigartigen Unternehmenskonzept: „Wir wollen seit jeher der erste Erfolgspartner mittelgroßer internationaler Industrieunternehmen sein, die folgende typische Eigenschaften für die Hidden Champions mitbringen: Langfristige strategische Ausrichtung auf einen defi-

nierten Zielmarkt. Ein klarer Kompass. Absolute Kunden- und Leistungsorientierung. Hohe Innovationskraft, fachliche Exzellenz, der Ehrgeiz eines Qualitätsführers. Eine starke Unternehmenskultur, die unternehmerisches Denken, offene Kommunikation, Verantwortung und Vertrauen in individuelle Gestaltungskraft fördert und fordert. Das sind die Eigenschaften, die cbs mit seinen Kunden verbindet“, ist das Bekenntnis der cbs-Geschäftsführung.

Was ist spezifisch und besonders an dem Angebot – gerade für diese Zielgruppe? Was sind die besondere Eignung, der Vorteil, der Mehrwert für Weltmarktführer? Die Weltmarktführer haben vieles gemeinsam. Besondere Fähigkeiten sind wichtig. Aber für cbs-Kunden zählt auch etwas anderes, das nicht zu unterschätzen ist: „Wir arbeiten auf der Basis gleicher Werte einfach sehr gut und mit hohem Vertrauen langfristig zusammen. Stichwort außergewöhnliche Kundenorientierung und Partnerschaftlichkeit. Wir setzen uns für unsere Kunden ein, machen ihre Ziele zu unseren Zielen und tun alles dafür, diese mit ihnen zu erreichen. Das schätzen die Kunden sehr. Wir mögen unsere Kunden, arbeiten gern und engagiert mit ihnen zusammen und unsere Kunden geben uns das zurück. Enge persönliche Bindung, gepaart mit hoher Professionalität, da passen die Weltmarktführer und der Berater der Weltmarktführer einfach hervorragend zusammen.“ Damit bekennt sich die cbs-Geschäftsführung zu einem ganzheitlichen Ansatz.

Die Analysten von Techconsult haben in einer aktuellen Studie diese Wertigkeit erhoben und bestätigen damit die Marktnachfrage: „Die digitale Entwicklung zeigt, wie wichtig Flexibilität und Individualität in der IT-Architektur geworden sind. Dieser Wandel der digitalen Geschäftsprozesse führte in vielen Unternehmen zu einer deutlichen Überlastung der IT-Abteilungen. Davon sind auch Lösungen der SAP immer weiter betroffen. Als Reaktion entwickelt sich die SAP-Landschaft zu cloudbasierten und anpassungsfähigen Services. Hierdurch sollen die Wünsche der Unternehmen erfüllt und gleichzeitig die Digitalisierung unterstützt werden.“ cbs ist ein Solitär in der Beratungswelt, dazu die Geschäftsführung des Heidelberger SAP-Partners: „Wir liefern das Angebot der Großen mit der Kultur und Klasse eines Hidden Champions, für einen



Die cbs-Geschäftsführer Stefan Risse, Rainer Wittwen (CEO) und Holger Scheel (von links).



Wir liefern ein Komplettangebot für die Business Transformation mit der Kultur und Klasse eines Hidden Champions.

*Holger Scheel,
cbs-Geschäftsführer*

klar definierten Markt. Ein vergleichbares Lösungsportfolio, ein Programmangebot für die Business Transformation und die methodisch-strukturierte Prägung suchen die SAP-Bestandskunden sonst typischerweise bei einem globalen Systemintegrator – vermissen aber die Wellenlänge: Die strategische Grundausrichtung, die Kunden- und Qualitätsorientierung, die Nahbarkeit und Augenhöhe, die Vertrauensbasis, den mittelständisch lösungsorientierten Pragmatismus, die Leidenschaft und Ambition für die Sache selbst, die Denke, das Wertefundament und die Kultur der Hidden Champions. Kleine und mittlere Beratungsgesellschaften wiederum haben nicht den gesamthaften Antritt und die Augenhöhe, den unternehmensweiten Gestaltungsanspruch und die methodische Expertise, die End-to-End-Lösungskompetenz in der Breite, fokussieren sich eher auf einzelne fachliche Nischen und sehen für sich nicht die Verantwortung als Generalunternehmer.“

cbs ist der Berater der Weltmarktführer und der globale Lieferant ihrer auf SAP-Software und Cloud-Technologie basierenden Unternehmenslösungen (Corporate Business Solutions). Mit einem einzigartigen Komplettangebot für die Unternehmenstransformation unterstützt cbs seine Kunden ganzheitlich auf ihrem Weg zu einem globalen Digitalen Unternehmen. Doch wie zufrieden sind deutsche Unternehmen mit den eingesetzten SAP Services und in welchen Bereichen besteht dringender Handlungsbedarf? Das Research- und Analytischenhaus Techconsult stellte die Ergebnisse des „Professional User Rating: SAP Services 2022“ vor und zeigt, wie Dienstleister und ihre SAP Services von beziehenden Anwenderexperten bewertet werden. Für Unternehmen, besonders in der DACH-Region, spielen die Lösungen der SAP schon sehr lang eine wichtige Rolle. So lang, dass sich groß gewachsene und lang etablierte Systeme gebildet haben.

Doch seit dem Wachstum der Cloud-Technologien sind auch Servicemodelle rund um die Lösungen wichtiger denn je geworden. Hier kommen SAP Services ins Spiel und helfen dabei, die IT-Abteilungen aktiv zu unterstützen. Das Analytischenhaus Techconsult hat in diesem Kontext über 60 Anbieter von SAP Services von Serviceexperten bewerten lassen. Dabei wurden Services aus insgesamt sieben Kategorien bewertet, die von der Beratung über zwei wichtige Funktionsbereiche bis zum Betrieb reichen. Die Dienstleister schneiden durchwachsen ab, insbesondere im Bereich der Serviceportfolios herrscht dringend Nachholbedarf. cbs bietet ein holistisches Angebot, Business Transformation as a Service. Den cbs-Lösungskern bildet SAP, als nach wie vor de facto und unangefochten beste Lösung für betriebswirtschaftliche Kernprozesse, ergänzt durch Cloud-Software anderer Hersteller, insbesondere auch Salesforce im CX-Umfeld. Der cbs-Leitgedanke: „Was ist für unsere Kunden die relevanteste und beste End-to-End-Lösungsarchitektur zur Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse? Auch wir folgen den Trends und Veränderungen

im Markt und haben immer den Ehrgeiz, in den Softwarelösungen, die wir beraten, der Beste, der Qualitäts- und Innovationsführer zu sein. Die Welt ist hybrid, das betrifft nicht nur die technischen Betriebsmodelle und den Einzug der Cloud in die Softwarearchitektur eines Unternehmens, sondern vor allem auch auf der Lösungsebene die Integration von applikationsübergreifenden Geschäftsprozessen zu einem optimalen digitalen End-to-End-Geschäftsprozess, mit den überzeugendsten Softwarewerkzeugen, die unseren Industriekunden zur Verfügung stehen.“

Das cbs-Ziel lässt sich demnach folgendermaßen definieren: Lösungen nicht nur konzipieren, sondern global umzusetzen! „Wir wollen Lösungen schaffen. Nicht nur den Ansatz, das Konzept, sondern das Ergebnis liefern und die möglichst passgenaue, innovative Gesamtlösung ins Werk setzen, um Kunden ganzheitlich zu helfen, ihre Geschäftsprozesse unternehmens- und weltweit mithilfe von Business-Applikationen zu gestalten. Business Transformation as a Service, ganz im holistischen Sinne der SAP-Kundeninitiative „Rise with SAP“. Dazu gehören im Kern betriebswirtschaftliche Prozess- und Applikationsberatung, Architektur-, Integrations- und Technologieberatung, Datentransformation und Datenmanagement, Implementierung und nachhaltiges Lösungsmanagement (BSM) mit kontinuierlicher Verbesserung.“

Die von Techconsult befragten IT-Verantwortlichen bewerten den geschaffenen Nutzenzuwachs durch den bezogenen Service in allen Kategorien hinweg überwiegend mit der Note Gut. Einerseits werden die Mitarbeiter, die im komplexen SAP-Umfeld beschäftigt sind, durch SAP-Partner entlastet und andererseits werden durch zusätzliche Enhancements und das Know-how der SAP-Partner Services optimiert. Zwei wichtige Punkte im Angesicht



cbs ist der Berater der Weltmarktführer und der globale Lieferant ihrer auf SAP-Software und Cloud-Technologie basierenden Unternehmenslösungen.

*Rainer Wittwen,
CEO bei cbs*

des Mangels an qualifizierten Mitarbeitern und Know-how. Durch den Einsatz von SAP Services berichtet jedes zweite Unternehmen von unterstützenden Entscheidungsfindungen und von gesteigerter Produktivität. Damit wird der geschaffene Servicenutzen in jedem zweiten Betrieb mit Gut bis Sehr gut bewertet. Diese Kriterien sind überaus wichtig, um eine hohe Zufriedenheit beim SAP-Bestandskunden zu erreichen. Hier schneiden insbesondere die Anbieter in der Kategorie der Application Management Service (ERP) besonders gut ab. Dort haben 68 Prozent der Servicebezieher den Service mit Gut bis Sehr gut bewertet. Es zeigt die Kompetenzen sowie die Etablierung und das Festhalten an den bewährten ERP-Systemen der SAP im deutschen Markt. Aus den Techconsult-Ergebnissen lassen sich jedoch auch Bereiche mit Verbesserungsbedarf herauslesen. So liegt die durchschnittliche Zufriedenheit mit dem Umfang und dem Angebot von SAP Services bei 35 Prozent. Hier sorgt die Bewertung der Individualisierbarkeit der SAP Services noch für die Gesamtnote Befriedigend. Der SAP-Standard dominiert weiterhin. Abhilfe versuchen die Partner mit branchenspezifischen Leistungen zu schaffen. Doch den Servicebezieher und SAP-Bestandskunden fehlt der Durchblick im SAP-Universum. Service Provider müssen die Vorteile ihrer Leistungen stärker quantifizieren und den Unternehmen konkrete Use Cases deutlich hervorheben. TCO-Analysen und das Aufzeigen konkreter Machbarkeitsanalysen sind ein Muss. Hier sind insbesondere die Anbieter von SAP Consulting Services gefragt. Nur jeder Zweite der IT-Verantwortlichen sieht in dieser Service-Kategorie die Provider in ihrer strategischen Beratungskompetenz gut aufgestellt.

Der S/4-Umstieg ist momentan sicher eine auch die allgemeine Diskussion dominierende Sorge der SAP-Bestandskunden. Der digitale Kern steht im Mittelpunkt der Überlegungen und Ausschreibungen vieler Kunden. Dabei ist es wichtig, S/4 nicht isoliert zu betrachten, weiß man bei cbs: „Auch halten wir wenig von einem unreflektierten, rein technischen S/4-Umstieg mit minimaler Ambition. Dazu ist selbst ein solcher Umstieg meist zu teuer und viele Kunden tun sich schwer, ihn dem Vorstand und sich selbst plausibel betriebswirtschaftlich zu begründen. Erst als Baustein einer umfassenden Digitalisierungs-Roadmap, unter Bewertung aller relevanten Alternativen, kann das sinnvoll sein.“ Man möchte einen Digitalisierungsvorsprung erzielen. Zeit ist der kritische Faktor. Es dauert lang, den di-



Der cbs-Leitgedanke: Was ist für unsere Kunden die beste End-2-End-Lösungsarchitektur zur Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse?

*Stefan Risse,
cbs-Geschäftsführer*

gitalen Kern auch wirklich global zur Verfügung zu stellen. Das ist ein Anachronismus, der wehtut. Zumal es moderne Referenzmethoden gibt, die dieses Problem adressieren und speziell für die digitale Transformation im SAP-Umfeld gemacht sind. Das Ziel: Die Verbindung von umfassender Ambition mit schneller Wertschöpfung. Das Wertversprechen ist Geschwindigkeit. Es ermöglicht dem Kunden den Sprung in die „Intelligent Enterprise“. Damit kann ein veritabler Digitalisierungsvorsprung erreicht werden. Die von Techconsult befragten IT- und SAP-Verantwortlichen sind insgesamt mit den bezogenen SAP Services zufrieden. Die Weiterempfehlungsrate der SAP-Partner auf Serviceebene liegt bei durchschnittlich 65 Prozent und auf Anbieterebene durchschnittlich bei 58 Prozent. Zukünftig rüsten die SAP und das Partner Netzwerk weiter auf. Besonders S/4, das als Nachfolger der altbewährten SAP-ERP-Systeme folgt, wird als Wegbereiter in die digitale Zukunft gesehen. Auch hat SAP schnell den Weg in die Cloud gefunden und ermöglicht zukünftig Skalierbarkeit und Flexibilität in der Implementierung. Dies wird durch das Konzept „Rise with SAP“ im gesamten Partnernetzwerk weitergetragen. Wie sich die Services und die Zufriedenheit in den Unternehmen in Zukunft entwickelt, wird jährlich in dem von Techconsult durchgeführten Projekt „Professional User Rating SAP Services“ vorgestellt. Bei cbs entsteht ein maßgeschneidertes „Rise with SAP“ für die Weltmarktführer, passend zu ihrer typischen Mentalität und Kultur, als ganzheitliche Business Transformation as a Service, mit Blick auf Praktikabilität und schnelle Wertschöpfung, eben „Fast Value“: „Wir beraten mit dem Anspruch, eine innovative digitale Gesamtlösung für unsere Kunden zu gestalten und zu liefern. Wir denken in die Zukunft und weit über

S/4 als Applikation und den S/4-Umstieg hinaus. Wir sehen uns als Erfolgspartner für die erfolgreiche digitale Business Transformation insgesamt. Es geht auch um mehr als S/4. Unsere Kunden suchen den Weg und das Zielbild für die End-to-End-Geschäftsprozessplattform der Zukunft, den Bauplan für das globale, digitale, intelligente Unternehmen und die beste umsetzbare Roadmap in die innovative Corporate Business Solution 2030. Das ist nicht einfach, aber das Salz in der Suppe und unsere spezifische Kompetenz und Passion.“ Dazu braucht es Weitblick und eine gute Portion Pragmatismus, den aus Erfahrung gestärkten Sinn für das Machbare. Notwendig ist eine mindestens mittelfristige Perspektive. Die Rückbindung an strategische Unternehmensziele und Schlüsselherausforderungen ist wichtig. Zusammenfassend heißt es in der cbs-Geschäftsführung: „Die Weltmarktführer treibt allesamt die Erhöhung der globalen Steuerungskompetenz um, die Vereinheitlichung und Verschlankeung von Strukturen und Prozessen. Mit unserem integrierten Lösungsangebot ONE Finance schaffen wir beispielsweise bei sehr vielen Kunden die Grundlage dafür, im Zuge des Umstiegs nach S/4, noch im ECC oder nach der S/4-Erstimplementierung. Die Kunden investieren in ihre Digitalisierungsagenda, möchten digitale Technologie-Innovationen für ihre Prozesse und neue Geschäftsmodelle nutzen. Dazu muss die gesamte Zielarchitektur in den Blick. Es geht um die Gestaltung der unternehmensweiten Prozesslandschaft und eine nachhaltige Unternehmenslösung für die nächsten fünf bis zehn Jahre.“

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71



Dieser Text entstand in enger Zusammenarbeit und auf Vorschlag von cbs. Alle Zitate stammen von cbs. Ergänzt wurde der Text mit einem Beitrag der Analysten von Techconsult. Die E-3 Redaktion dankt den mitwirkenden Personen für ihr Engagement.

BPI und Governance

Werkzeuge

cbs kombiniert eigens entwickelte und bewährte Methodenbausteine.

Die S/4-Transformation benötigt für Brownfield-, Greenfield- und SDT-Projektansätze unterschiedliche Werkzeuge, um den Einfluss auf die Organisation transparent und steuerbar zu machen. Je mehr SAP-Bestandskunden zu Selective Data Transition (SDT) und Greenfield tendieren, desto mehr gewinnt diese Komponente an Bedeutung. Funktionen in Systemen und Applikationen verändern sich und eröffnen neue Chancen für die Geschäftsabläufe. Prozesskostentreiber und -komplexität können durch den Einsatz neuer Techniken wie Process Mining, RPA und Machine Learning identifiziert und reduziert werden. Durch Einsatz von Fiori und UI5 bekommen Anwender eine bessere Sicht auf die wichtigen Informationen und Entscheidungsmöglichkeiten im Prozess. Das hat einen großen Einfluss auf die Aufgaben und Rollenbeschreibung des zukünftigen Mitarbeiters. All diese Faktoren steigern somit den Bedarf, Veränderungen früh in den Projekten zu erkennen, zu adressieren und im Rahmen der Projekte zu begleiten. Hier setzt cbs auf bewährte Werkzeuge wie Change Impact und Stakeholder-Analysen, um Zusammenhänge zwischen Ablauf- und Aufbauorganisation zu erkennen und Auswirkungen auf den Aufbau der Organisation sichtbar zu machen. Im Rahmen der Projektvorbereitung erscheint wichtig, dass mit dem Thema Business- und IT-Governance früh begonnen wird, um die Transformation und Veränderung im Projekt auf die richtigen Personen und Rollen zu verteilen und mit den richtigen Mandaten auszustatten. Dieser kritische Schritt im Projekt erfordert in der Regel ein sehr hohes Maß an Managementinvolvement. Hier gilt die Faustregel „Je höher der Bedarf an Transformation und Veränderung (Green), desto stärker müssen Management und die Organisation Teil der Projekte sein“. Bei allen Werkzeugen ist ein wichtiger Faktor, dass jeder SAP-Bestandskunde eine gewisse Einzigartigkeit mit sich bringt und somit diese Vorbereitung, Analyse und Ableitung der Maßnahmen für die Aufbau- und Ablauforganisation mit Kunden sehr individuell ausgestaltet werden müssen.



cbs-Geschäftsleitung (v. l.): Holger Scheel, Oliver Dorsner, Rainer Wittwen, Jürgen Remmert, Benjamin Krischer, Markus Geib, Stefan Risse, Henning Krug, Michael Hertel.

Klarer Kompass, absolute Kundenorientierung

Berater der Weltmarktführer

Der Ehrgeiz, der Beste zu sein: cbs hat sich die Hochleistungskultur der Topunternehmen aus der Fertigungsindustrie zu eigen gemacht und sehr erfolgreich umgesetzt.

Die Innovationszyklen werden für Unternehmen in der Industrie immer kürzer – vor allem bei digitalen Innovationen. Durch Unternehmenswachstum und neue Marktanforderungen müssen sich Global Player permanent verändern. Ständig gilt es gewachsene Strukturen, Prozesse und IT-Systeme zu optimieren. Im internationalen Wettbewerb können sie nur bestehen, wenn sie mit einem agilen Beratungspartner zusammenarbeiten, der ihre Prozesswelt versteht und schnell passende Lösungen mit Mehrwert entwickeln und ausrollen kann.

Auf Augenhöhe

cbs hat sich bewusst die Hochleistungskultur der Weltmarktführer zu eigen gemacht – und das bereits von Anfang an, seit der Gründung im Jahr 1995. „Es ist leichter, in ambitionierten strategischen Projekten produktiv zusammenzuarbeiten, wenn man das gleiche Anspruchsdenken hat“, weiß CEO Rainer Wittwen. Langfristige strategische Ausrichtung auf einen definierten Zielmarkt. Ein klarer Kompass. Absolute Kunden- und Leistungsorientierung. Hohe Innovationskraft, fachliche Exzellenz, der Ehrgeiz eines Qualitätsführers. Eine starke Unternehmenskultur, die unternehmerisches Denken, offene Kommunikation, Verantwortung und Vertrauen in individuelle Gestaltungskraft fördert und fordert. Das sind die Eigenschaften, die cbs mit seinen Kunden verbindet.

Rund 70 Prozent der europäischen Weltmarktführer aus der Fertigungsindustrie sind cbs-Kunden. Sie kommen aus Maschinen- und Anlagenbau, Automotive, Che-

mie, Pharma, Life Science und Medizintechnik. Dazu gehören so namhafte Global Player wie Claas, Roche, Schott, MAN, ZF Friedrichshafen, Mann und Hummel, Salzgitter, thyssenkrupp, dormakaba, Trumpf, B. Braun, Krones und Hella.

„Die Beziehungen sind immer partnerschaftlich, oft über Jahre gewachsen und gehen über einzelne Projekte hinaus“, erklärt Wittwen. Was die Firmen schätzen, ist das einzigartige Lösungsportfolio, das die Herausforderungen der Kunden zu Prozessen und Betriebswirtschaft, zu Digitalisierung und Technologien umfassend bedient.

„Wir begegnen uns immer auf Augenhöhe. Das heißt, wir machen die Herausforderungen des Kunden zu unserer eigenen Aufgabe. Das schafft eine besondere Nähe. Das kurzfristige Erreichen unserer eigenen wirtschaftlichen Ziele steht nicht im Vordergrund“, präzisiert cbs-Geschäftsführer Holger Scheel. Industriekunden erkennen, dass es das Ziel ist, Projekte nicht einfach abzuwickeln, sondern etwas zu verändern und nachhaltig zu verbessern.

Das wiederum setzt allerdings eine besondere Flexibilität und die Bereitschaft für Innovationen voraus. Genau das hat cbs laut Scheel schon immer ausgezeichnet und das gilt auch für die Weltmarktführer: „Neue Ideen werden konsequent umgesetzt. Geschäftsprozesse sind nicht in Stein gemeißelt und werden bei Bedarf schnell und unkompliziert verbessert oder ausgelagert. Durch flache Hierarchien herrscht ein reger Informations- und Wissensaustausch, sodass alle unsere Berater das komplette Know-how von cbs zur Verfügung haben. Jeder Mitarbeiter trägt so seinen Teil zum Unternehmenserfolg bei.“

Vorzeigeprojekte

Leitsterne für die SAP Industry Community

Eine globale S/4 Business Transformation mit hohem Ressourceneinsatz für die Organisation? Undenkbar. Wertvolle Zeit sparen und einen Digitalisierungsvorsprung erzielen – das ist die Maxime.

Der Technologiekonzern Schott ist jetzt ein Vorreiter der Digitalisierung. Beim Umstieg auf S/4 Hana entschied sich der Global Player aus Mainz für einen ganzheitlich selektiven Ansatz und nutzte die Chance, die Unternehmensplattform in kurzer Zeit auf ein neues inhaltliches Niveau zu heben: globale Standardisierung, Datenharmonisierung und Digitalisierung der Prozesse, ohne auf umfassende Innovationen zu verzichten. Der selektive Projektansatz wurde so zum Business Enabler der digitalen Transformation. Erst durch ihn wird ein so ambitioniertes Projekt wie bei Schott betriebswirtschaftlich darstellbar, inhaltlich realisierbar und technisch überhaupt möglich.

Fast Value

„Wir haben hier mit Selective all das umgesetzt, wovon viele Industrieunternehmen im Greenfield träumen“, stellt Sebastian Hellmann klar. Er ist Consulting Director bei cbs. Das Motto: Fast Value – kurze Projektlaufzeit, umfassender Mehrwert. Dieser Ansatz ist die zeitgemäße, betriebswirtschaftlich optimierte Form der Neimplementierung. Fast Value kombiniert

Business Transformation, Neugestaltung von Geschäftsprozessen, den Aufbau von globalen Strukturen und softwaregestützte, selektive Datentransformation mit agilen Methoden.

Holistischer Ansatz

Oliver Dorsner, Mitglied der Geschäftsleitung: „Der selektive Ansatz wird vielfach nur technisch interpretiert, auf Datenmigration reduziert und als angereicherte Brownfield-Variante verstanden. Für uns ist der selektive Ansatz das Schlüsselement einer holistischen Vorgehensweise und so die Referenzmethode der Digitalisierung: ein Digital Greenfield, das die SAP-Anwenderindustrie schnell und sicher in die neue Realität des Intelligent Enterprise führt.“

Auch der Viessmann Group mit Stammsitz im nordhessischen Allendorf gelang mit Selective ein Innovationssprung. Der weltweit führende Hersteller von Energiesystemen hat eine komplett neue digitale Zukunftsplattform implementiert. Das Gesamtprojekt wurde in nur 18 Monaten abgeschlossen. „Ein langwieriges Unternehmensprojekt über fünf und mehr

Jahre hätten wir uns nicht leisten können. Die S/4-Hana-Transformation ist für einen Global Player wie Viessmann ein unternehmenskritisches Zukunftsvorhaben von strategischer Bedeutung. Es ist daher ein Quantensprung, wenn sich so ein Vorhaben in kürzester Zeit und zu einem Bruchteil der Kosten realisieren lässt“, erklärt Harald Dörnbach, Geschäftsführer Viessmann IT Service.

Mit dem neuen Kundenprogramm „Rise with SAP“ finden immer mehr Kunden den Weg in die Cloud. Wie etwa Phoenix Contact E-Mobility, der Ladetechnikspezialist für E-Autos. Um die weltweit stark wachsende Nachfrage zu befriedigen, baute man eine neue Produktion in Polen auf. Phoenix entschied sich für die Einführung der S/4 Hana Cloud Essentials Edition. Für Unternehmen, die häufig sehr schnell skalieren und ihre Systeme an neue Prozesse anpassen müssen, bietet die Cloud-Lösung die nötige Flexibilität. Der Umstieg in die S/4-Cloud in Polen war ein richtungsweisendes Pilotprojekt für das ganze Unternehmen – die deutsche Zentrale der E-Mobility wird in Kürze folgen und ebenfalls cloudbasiert in die neue SAP-Welt umsteigen.



Rückblick auf den DSAG-Jahreskongress 2019: cbs und SAP präsentieren gemeinsam das erste globale SDT-Projekt beim Energiesystemhersteller Viessmann. Die SAP-Keynote mit Vorstand Thomas Saueressig, Rainer Wittwen, CEO cbs, Harald Dörnbach, Geschäftsführer Viessmann IT Service GmbH, und SAP-CEO Christian Klein (von links, Foto: DSAG).

Wachstumsmärkte USA und Asien

Global Player

Die Industriekunden aus der Fertigungsindustrie sind überall in der Welt aktiv – entsprechend ist cbs mit Offices auf allen Kontinenten präsent und beliefert die Kunden global und lokal vor Ort.

Vom deutschen Start-up zum Global Player. In den vergangenen 26 Jahren hat sich viel getan. cbs startete mit zwei ehemaligen SAP-Beratern in einem kleinen Büro im Süden von Heidelberg, im Jahr 2022 werden es knapp 1000 Mitarbeiter, die rund um den Globus verteilt für cbs arbeiten. Die Unternehmensberatung agiert als globale Plattform mit starken, eigenständigen Niederlassungen in Wien, Barcelona, Helsinki, Philadelphia, Singapur und Kuala Lumpur. In allen relevanten Regionen ist man vertreten – cbs beliefert die Kunden global und lokal vor Ort. Daneben wird die internationale Beratungsorganisation durch ein belastbares globales Partnernetzwerk ergänzt. Das starke regionale Wachstum basiert auf viel unternehmerischer Eigenverantwortung, gestützt auf die globale cbs-Vision 2025.

„Unsere Kunden sind die namhaften Konzerne und Weltmarktführer aus der Fertigungsindustrie mit Hauptsitz im DACH-Raum, sie sind überall in der Welt aktiv – entsprechend sind wir als Global Player auch auf allen Kontinenten zu Hau-



Wir arbeiten für DACH-Kunden im Rahmen regionaler Projektaktivitäten und als Premium-Offshore-Dienstleister.

*Holger Bock,
Managing Director cbs APAC*

se, um diese Kunden umfassend zu beraten und global einheitliche End-2-End-Prozesse für ihre speziellen Bedürfnisse zu entwickeln“, erklärt cbs-Geschäftsführer Stefan Risse. Es ist ein Leistungsversprechen, das die Kunden honorieren.

Dass man hier den richtigen Weg eingeschlagen hat, beweist cbs in Amerika. Dort hatte cbs schon viele Jahre erfolgreich Projekte abgewickelt, als im Sommer 2017 die Gründung einer lokalen Gesellschaft und der Start erfolgten. Mitte des Jahres werden es bereits 80 Berater sein, die eine starke lokale SAP-Consulting-Organisation bilden. cbs ist im nordamerikanischen Markt angekommen, hat die Zusammenarbeit mit namhaften Partnern weiter ausgebaut und berät längst große Industriekunden aus USA, Mexiko und Kanada. „Wir sehen einen starken Anstieg an Projekten und eine wachsende Nachfrage nach Transformationen zur ‚ONE Corporation on SAP S/4 Hana‘. Gefragt sind auch Leistungen im Rahmen von globalen Harmonisierungen, Rollouts und S/4-Migrationen sowie Themen wie Post Merger Integration, Carve-outs und ONE Finance“, berichtet Lorenz Praefcke, CEO der amerikanischen Niederlassung.

Premium-Berater

Darüber hinaus gibt es ein großes Interesse an den Themen Application Management Services (AMS) und E-Invoice World Cloud (Komplettpaket für die Kommunikation mit den Steuerbehörden). „Wir liefern unsere Projekte mit lokalen Beratern, wollen hier kontinuierlich weiterwachsen und uns gezielt als Premium-Berater für Landscape Transformation, lokale SAP Rollouts und SAPAMS positionieren“, erläutert Praefcke.

Ganz anders, aber nicht weniger erfolgreich ist die Situation rund 15.000 Kilometer weiter östlich. cbs hat das Marktpotenzial in der APAC-Region erkannt und dort mehr als ein klassisches Offshore Delivery Center aufgebaut – Zentrale in Kuala Lumpur, Regional Hub in Singapur. Deutschsprachiges Management vor Ort, hohe Qualitätsstandards, enger, stetiger Austausch mit den cbs-Einheiten in Europa. Die Beratungsmannschaft hat sich zuletzt verdoppelt und die 100 Mitarbeiter längst



Globale Harmonisierungen, Rollouts und S/4-Migrationen sowie Post Merger Integration, Carve-outs und ONE Finance sind gefragt.

*Lorenz Praefcke,
CEO cbs America*

überschritten, ist sehr engagiert und unterstützt cbs-Projekte weltweit. „Wir haben es geschafft, schnell neue, hochqualifizierte Mitarbeiter zu gewinnen und zu binden, wir verzeichnen hohe und kontinuierliche Zuwachsraten, auch durch unsere Werte und die besondere cbs-Kultur als Arbeitgeber“, sagt Niederlassungsleiter Holger Bock.

S/4 ist der Treiber

Der Markt, die Kultur, die Herangehensweise – alles ist hier ein wenig anders. Doch ähnlich wie im Kernmarkt sind auch hier die S/4-Hana-Transformationen der Kerntreiber. „Wir arbeiten für DACH-Kunden im Rahmen ihrer regionalen Projektaktivitäten, für lokale Firmen und als Premium-Offshore-Dienstleister“, so Bock. „Außerdem nehmen die Projekte in China und Japan jetzt stark zu.“ Das cbs-Office in Tokio wurde im Dezember eröffnet, die Niederlassung in Schanghai soll im April folgen.

Unternehmenskultur

The Power of Orange

cbs – das sind an die tausend Mitarbeiter weltweit, deren Engagement und Leidenschaft ihresgleichen suchen. „Work hard – play hard“ gilt beim Berater der Weltmarktführer.

Cbs verbindet seit jeher Experten und bietet ihnen eine Plattform, auf der sie sich austauschen und stetig weiterentwickeln können. Dazu erhalten sie so viel Gestaltungsfreiraum und Vertrauen wie möglich, damit jeder Mitarbeiter sich selbst verwirklichen und sein Wissen stetig weiter vertiefen kann.

Willenskraft und Ausdauer

Die „Power of Orange“ rührt aber auch von unbändiger Willenskraft her. „Manchmal bin ich sprachlos, wenn ich sehe, dass Berater in unseren Projekten so lang nicht lockerlassen, bis das Problem lokalisiert und gelöst wurde. Wenn dann Projektleiter von Kunden auf mich zukommen und mir sagen, dass ihre Erwartungen übertroffen wurden, dann erinnert mich das an die Anfangstage von cbs. Genau das war unser Antritt. Wir wollten immer Erwartungen übererfüllen. Dass dieser Spirit und diese Energie auch noch nach über 25 Jahren spürbar sind und uns tragen, macht mich sehr stolz“, erzählt CEO Rainer Wittwen.

Nicht verlernt hat das Unternehmen auch seine Feierkultur. „Work hard – play hard, das trifft es glaube ich ganz gut“, so Geschäftsführer Holger Scheel. „Wir erwarten sicherlich viel, was den perfekten Ablauf eines Projekts angeht. Grund genug für uns, auch mal fünfmal gerade sein zu lassen.“ „Unsere Partys sind schon etwas Besonderes. Wenn die Tanzfläche auch um zwei Uhr noch proppenvoll ist, zeigt das schon, dass wir auch ganz gut feiern können“, ergänzt Victoria Spannagel, Leiterin HR-Management. Feiern sind Ladestationen

für „Hybrid-Workers“. Das sind Menschen, die außer Gehalt, Firmenfahrzeug und Laptop den emotionalen Mehrwert und die regelmäßigen Community-Treffen auf Augenhöhe brauchen, um ihre „volle Systemleistung“ zu entwickeln. Diese Tatsache und die Rahmenbedingungen von cbs ziehen jedes Jahr viele neue Kollegen an. Der Mix aus Expertentum, Technik, Netzwerk und das Arbeiten für Weltmarktführer sind attraktiv am Markt.

Unschlagbares Team

Tanja Ott, Consulting Director im Bereich Technologie: „cbs – das sind professionelle und starke Persönlichkeiten, die gemeinsam ein unschlagbares Team formen. Jeder mit seinem individuellen Charakter und Wissen. Wir müssen uns nicht verstellen und können tun, was uns erfüllt und Spaß macht.“ Menschen, die Verantwor-

tung übernehmen möchten, finden hier genau die richtige Plattform. „Ich kann nur jedem jungen wie auch erfahrenen Berater raten, bei cbs reinzuschauen. Zum einen ist es nicht ungewöhnlich, dass Teilnehmer eines Traineejahrgangs heute in der Geschäftsleitung sitzen, und zum anderen hat bereits eine Vielzahl von Experten am eigenen Leib erfahren, was es bedeutet, endlich den Rückenwind und das Vertrauen zu bekommen, um die nächste Karrierestufe zu zünden“, weiß Geschäftsführer Stefan Risse, der seit 20 Jahren an Bord ist.

Man merkt schnell, dass hier die Uhren und die Herzen ein klein wenig schneller schlagen als in anderen Beratungshäusern. Leidenschaft, gepaart mit Technologie- und End-2-End-Prozessexpertise. Ein starkes Kollegennetzwerk und ein Führungsstil, der auf Vertrauen setzt. Power of Orange? Definitiv kein Werbeslogan, sondern ein zentrales Stück DNA.





*Henning Krug,
Mitglied der Geschäftsleitung*



*Markus Geib,
Mitglied der Geschäftsleitung*



*Jürgen Remmert,
Mitglied der Geschäftsleitung*

Kundenlösungen für die Zukunft

Mit neuen Technologien und viel Innovationsenergie

Ohne Erneuerung sind Wettbewerbsvorsprünge nicht denkbar. cbs sieht sich als Innovationspartner der Weltmarktführer und hat sich zum Ziel gesetzt, neue Chancen frühzeitig zu erkennen und zu nutzen.

Südamerika ist bekannt für besonders komplexe legale Anforderungen. Dass heute kein cbs-Kunde mehr Angst vor einer SAP-Einführung und dem Betrieb der Systeme in Brasilien haben muss, ist dem Innovationsgeist einiger Berater zu verdanken, die Ende der 90er ihre ersten Projekte in Rio und São Paulo starteten. Sie nahmen die Lösung „Nota Fiscal Eletrônica – Nfe“ der SAP auf und entwickelten daraus eine speziell zugeschnittene Cloud-Lösung für die Behördenkommunikation. Daraus entstand später das cbs-Erfolgsprodukt E-Invoice-World-Cloud. Das Rundum-sorglos-Paket bietet automatische, End-2-End-integrierte B-2-G-Lösungen für 15 Länder, viele weitere sind in Planung. Inzwischen wurden mit der Cloud-Lösung bereits 4,7 Millionen Transaktionen weltweit abgewickelt.

First Mover

„Unsere Idee ist es, aus frühen Produktideen der SAP marktgerechte neue Geschäftsmodelle zu entwickeln und so neue Lösungen für die Anforderungen der Weltmarktführer nutzbar zu machen. Diese können dann nachhaltig weiterentwickelt werden“, erklärt Markus Geib, Mitglied der Geschäftsleitung.

Neue Techniken, Geschäftsmodelle, Konzepte und Methoden zu erschließen, um hochinnovative Kundenlösungen zu schaffen, ist ein Ursprungsantrieb von cbs. Seit jeher stehen Innovationen im Mittelpunkt der Ambitionen. „Sie geben unserem Unternehmenskonzept die Schubkraft. Der

Hunger auf Neues, die Lust, sich Neues anzueignen, verbunden mit der Suche nach Lösungen, mit Leidenschaft für die Sache selbst und dem Ehrgeiz, etwas Besonderes daraus zu machen, stecken uns in den Genen“, betont CEO Rainer Wittwen.

Grenzen verschieben

Technologien, betriebswirtschaftliche Konstrukte und maßgeschneiderte Methoden sind nur die Zutaten. Das Entscheidende ist der Wirkstoff, der sie verbindet und in Gang setzt. „Die Innovationsenergie unserer Beraterinnen und Berater ist es, die uns als cbs wirklich nach vorn bringt“, so Geib.

Die Geschichte von cbs ist auch die Geschichte dieser Innovationsenergie. Seit über 25 Jahren pusht sie die Berater, die Herausforderungen der Kunden zukunftsorientiert, kreativ gestaltend und nachhaltig zu lösen.

Beispiel: ONE Finance – cbs hat ein Lösungspaket und den dazu passenden, holistischen Beratungsansatz entwickelt, der Industriekonzernen den Schritt aus heterogenen Strukturen, Prozessen und Systemen in die Intelligent Enterprise auf Basis eines global harmonisierten, digitalen Finanz- und Rechnungswesens unter S/4 Hana ermöglicht.

Beispiel cbs ET Enterprise Transformer und Selective Data Transition (SDT) nach S/4 Hana: Was in den 90ern einst als R/2-R/3-Migration in enger Zusammenarbeit mit SAP begann, ist heute sowohl ein Schlüsselement im einzigartigen Kom-

plettportfolio als auch ein eigenständiges Service- und Software-Geschäft für holistische Transformationslösungen. Selective ist dabei von SAP längst zum globalen Standard erklärt und hat seine Marktreife in außergewöhnlichen Pionierprojekten der Fertigungsindustrie unter Beweis gestellt.

Beispiel myleo/dsc der cbs-Tochter leogistics: Mithilfe von Echtzeitdaten vereinfacht die Cloud-Plattform das Transportmanagement in einer Process-as-a-Service-Lösung. Sie verbindet Produzenten, Lieferanten, Lager und Speditionen und erschafft so ein ganzheitliches Supply-Chain-Netzwerk.

Was bedeutet Innovativität für große, internationale Industriekunden, die ihr Geschäft zu einem Gutteil mit SAP-Software betreiben? Jürgen Remmert, Mitglied der Geschäftsleitung: „Unsere Kunden stehen vor der großen Aufgabe der digitalen Transformation und müssen diese erfolgreich in ihr Unternehmenszielbild, die globale End-to-End-Geschäftsprozessplattform der Zukunft, einbringen. Diese Verbindung zu schaffen ist eine reizvolle Aufgabe.“

E2E ohne Medienbrüche

Digitale End-to-End-Geschäftsprozesse schaffen, das bedeutet: Prozesse digitalisieren, Medienbrüche eliminieren, sie optimieren und verschlanken. Es gilt die Potenziale von Cloud Computing, Big Data, KI und Robotik in Geschäftsprozesse einfließen zu lassen. Der Trend ist es, neue Prozes-

se für vernetzte Geschäftsmodelle zu schaffen: Pay per Use, Predictive Maintenance, Integrated Business Planning, MRP live, Margin Analysis. Digitale, datengetriebene Innovationen verändern die Praxis: Künftige IT-Systeme machen dem Nutzer aktiv Vorschläge, das Push-Prinzip ersetzt den Pull, eine neue User Centricity verändert Perspektiven, der Trend zur Gamification verändert die Geschäftsprozesskultur und die Art der Problemlösung.

Thinktank

„Die Unternehmen stecken in einem permanenten Umbauprozess. Keiner kann voraussagen, wie das Geschäft in fünf oder gar zehn Jahren aussieht. Daher muss man seine IT-Systeme so ausrichten, dass sie maximal flexibel und agil sind, um auf schnelle Veränderungen im Markt, auf neue Wettbewerber reagieren zu können. Dafür sind wir der richtige Partner“, weiß Consulting Director Henning Krug.

Business Technology Platform

Die SAP Business Technology Platform (BTP) ist die strategische Basis für Innovationen. „Als First Mover arbeiten wir bereits seit 2015 mit der BTP und haben ein Jahr darauf auch schon erste Kundenprojekte gestartet. Mittlerweile haben wir mehr als 100 Apps live gesetzt – unter anderem für Dax-Konzerne wie Henkel, Merck und Brenntag“, berichtet Consulting Director Karsten Kötter. Wir engagieren uns in der DSAG, zwei meiner Kollegen sind vor Kurzem zu den Sprechern der neuen DSAG-Arbeitsgruppe BTP gewählt worden. Auch im Arbeitskreis „UI/UX-Technologien“ stellen wir den Sprecher. Auch daran sieht man: Bei innovativen Themen geht cbs voran.

Angebot für den CDO

„Innovationen sind kein Selbstzweck. Sie müssen beim Kunden ankommen. Sie müssen Lösungen werden“, sagt Kötter. Ein Anspruch, der sich aus den Kundenanforderungen ableitet. Die digitale Transformation der cbs-Kunden ist eine vielschichtige und interdisziplinäre Aufgabe, die in den Unternehmen heute noch nicht ganzheitlich genug gelingt. Das ist nicht einfach. „Wir glauben, dass ein spezifischer übergreifender Unternehmensansatz für SAP-Kunden entwickelt werden muss, der dem iterativen Prozess der Digitalisierung des Unternehmenszielbilds mehr Führung und Konkretion verleiht. Gegenwärtig arbeiten wir an einem solchen Angebot für den Chief Digital Officer“, so CEO Rainer Wittwen.

Erfolgsgarant

Transformationssoftware für die Intelligent Enterprise

Große SAP-Kunden mit komplexen Systemlandschaften haben ambitionierte Ziele. Softwaregestützte Umstiegsverfahren sind der Schlüssel für das Gelingen der digitalen Transformation.

Komplex, kaum zu beherrschen, teuer, endlos lang – diesen Gefahren begegnen große Umbauprojekte häufig. Mergers und Acquisitions, Restrukturierungen, der globale Umstieg auf S/4: Viele Unternehmen, die ihre IT-Landschaft modernisieren und ihre SAP-Systeme zukunftsfähig gestalten möchten, haben dies leidvoll erfahren.

Softwaregestützte Transformationen zeigen, dass es auch anders geht. Sie lösen ein Kernproblem, das gerade große SAP-Kunden mit komplexen Multi-systemwelten haben. „Sie bringen die notwendige Innovationsgeschwindigkeit“, meint Benjamin Krischer, Geschäftsleitungsmitglied und Global Head of Landscape Transformation bei cbs. Damit ermöglichen sie einen schnellen und sicheren Umstieg ins Intelligente Unternehmen. „Die neue Benchmark für die digitale Transformation im SAP-Umfeld ist ein smarter Lösungsweg: softwaregetriebene Transformation als minimal-invasiver Eingriff.“ Das laufende Geschäft wird nicht beeinträchtigt, Fachbereiche werden entlastet und es entstehen keine Umsatzausfälle durch die Umstellung. Zugleich bringt sie Sicherheit. Hohe technische Automatisierung erhöht die Qualität. Geführt durch Beratung werden holistische und maßgeschneiderte Kundenlösungen möglich. „Komplexe Aufgaben lassen sich so beherrschen, ambitionierte Ziele können tatsächlich realisiert werden. Wir nennen das Intelligent Enterprise Transformation“, erläutert Senior-Managerin Nina Seiler.

Herzstück der Lösung ist dabei eine Standardsoftware mit außergewöhnlichen Fähigkeiten. Der cbs ET Enterprise Transformer for SAP S/4 Hana wirkt als Tempomacher und Erfolgsgarant für die ganzheitliche SAP-Datentransformation. cbs ET ist die weltweit erste umfassende Standardsoftware für den Switch in die neue Welt und heute die wohl stärkste integrierte Komplettlösung für die Fertigungsindustrie. Sie ermöglicht



*Benjamin Krischer,
Geschäftsleitungsmitglied und Global
Head of Landscape Transformation bei cbs*

Transformationen mit fast null Ausfallzeit, unterstützt einen geschäftsprozessorientierten Ansatz und die kundenindividuelle Ausprägung von Projektlösungen. Innovation und Transformation lassen sich in einem einzigen Schritt kombinieren. Die Software ist S/4-Cloud-ready und unterstützt das holistische Business-Transformation-as-a-Service-Angebot von Rise with SAP.

„Die Software ist der Schlüssel, aber sie allein hilft nicht. Kunden brauchen Komplettlösungen. Dazu gehört Beratungsunterstützung und meist auch Hilfe bei der weltweiten Realisierung“, erklärt Transformationsexperte Krischer. „Ohne kombiniertes prozessuales, fachliches und technisches Know-how wird es schwierig. Transformationen inhaltlich zu verstehen, sie fachlich und technisch zu konzipieren und integriert umzusetzen ist nicht trivial.“



