Information und Bildungsarbeit von und für die SAP®-Community

Setzen Sie sich in Szene!

Im E-3 Magazin oder online auf e-3.de und international bei e3zine.com

SCM und IIoT

Der Fokus der ERP-Szene liegt aktuell auf Supply Chains und Industrie 4.0 in der Form von IIoT. Mit einem ganzheitlichen End-to-End-Konzept werden SCM, MES und Logistik neu zusammengesetzt. Die E-3 Coverstory ist ein strategischer SCM/IIoT-Nachbericht zur Hannover-Messe. Ab Seite 34

Camelot ITLab Innovative Technologies Lab

Supply-Chain-Resilienz Seite 40

FIS

Greenfield: Extended Warehouse Management Seite 42

ORSOFT GmbH

Modellieren der digitalen Fabrik Seite 44

E-3 VIDEOSTREAM

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

Round Table und Livestream:

Die E-3 Plattform bietet moderierte Fachgespräche mit maximal fünf Teilnehmern. Ein 60 Minuten langer Livestream auf YouTube (und optional auf Facebook) präsentiert Thema und SAP-Partner. Die Redaktion übernimmt die vorbereitende Planung, die Ankündigung über alle E-3 Kanäle, den technischen Aufbau inklusive Streaming und die Moderation.

Der Sponsor (Auftraggeber) stellt die Teilnehmer (interne und externe Sprecher sowie deren Honorare) und unterstützt gegebenenfalls mit eigenen Marketingmaßnahmen. Der E-3 Livestream wird aufgezeichnet und steht etwa zehn Tage später als Lang- und Kurzversion auf YouTube zur Verfügung.

Für detaillierte Informationen und Preise steht das E-3 Marketing- und Redaktionsteam zur Verfügung.

E-3 Videos

Videostreams zu den wichtigsten Themen aus der SAP-Community

Auf dem E-3 YouTube-Kanal findet die SAP-Community Aufzeichnungen von Livestreams zu den aktuellen Fragen in der SAP-Szene.

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

Train Wreck in Slow Motion

Peter M. Färbinger

Die Katastrophe ist unausweichlich. Seit zwei Jahren kann die SAP-Community den Niedergang von SAP beobachten. Im Zentrum stehen Professor Hasso Plattner und CEO Christian Klein.

Auf SAP-Executive-Ebene macht jeder, was er will, einige machen nichts und viele verlassen den Konzern. Wie in Zeitlupe bewegt sich der ERP-Weltmarktführer auf seinen Niedergang zu: langsam, aber mit definiertem Ende – ähnlich dem Sterben eines Sterns. Wo steht SAP aktuell? Mit zahlreichen Zukäufen in den vergangenen Jahren hat sich SAP – sternentechnisch – zum Roten Riesen aufgebläht, was aber lediglich eine Vorstufe zum unvermeidlichen Ende als kleiner Weißer Zwerg ist – bis zum mächtigen Schwarzen Loch wird es SAP aller Wahrscheinlichkeit nach nicht schaffen. Damit existiert die Möglichkeit, dass ein alter Plan reaktiviert wird: Microsoft übernimmt den kleinen Weißen Zwerg SAP.

Aktuell ist es für die SAP-Community offensichtlich: a catastrophe wherein the failure is obvious to everybody while it is happening. Es ist schmerzhaft, im fünfzigsten Jahr des Bestehens von SAP diese Analyse abgeben zu müssen. „Train Wreck in Slow Motion" wird auch gern umschrieben mit: something (a person or situation) that is slowly destroying itself.

Hierbei ist es uninteressant im Nachgang zur SAP-Hauptversammlung, ob Professor Plattner noch zwei, drei oder vier Jahre der Aufsichtsratsvorsitzende bleibt. Entscheidender ist die Problemlösungskompetenz, die der Aufsichtsrat und Vorstand von SAP haben. Wichtige Personen sind aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden, ebenso wie viele Topmanager das Unternehmen SAP verlassen haben. Der Know-how-Verlust bei SAP ist die entscheidende Komponente, nicht die Tatsache, ob irgendeine Altersgrenze über- oder unterschritten wurde.

Alles ist erlaubt, nur nicht Reparaturdienstverhalten. Aktuell arbeitet der SAP-Vorstand rund um CEO Christian Klein an zahlreichen Reparaturen im SAP-Universum. Aber nicht das Reparieren von Baustellen sollte Beschäftigung für den Vorstand sein, sondern eine Analyse, warum es diese Baustellen überhaupt gibt. Strategisches Denken sollte dieses Reparaturdienstverhalten ablösen. Es geht um die Zukunft von SAP und nicht um die Anwenderzahlen von Rise und Hana.

Wie konnte es so weit kommen? Ich bin seit über zwanzig Jahren aktiv in der SAP-Community engagiert und die kurze Antwort: Man erntet, was man sät!

Eine SAP-Anwendervereinigung, die perfektes Service für die Basis liefert, aber nie kritisch und ausdauernd das Handeln des SAP-Vorstands hinterfragte. Wer würde bei einem Konflikt und einer disruptiven Meinungsverschiedenheit die nächste Keynote auf den Vereinsveranstaltungen halten, wenn der Verein den Hersteller attackiert – vielleicht sogar den Umgang mit SAP-Softwarelizenzen vor die Kartellbehörde in Bonn bringt?

Im Bereich der SAP-Partnergemeinde ergibt sich kein besseres Bild: Es wurde sehr engagiert versucht, einen Verein zu gründen, der die Stimmungen und Meinungen der SAP-Partner konsolidiert, um dann mit einer Stimme gegenüber SAP zur Diskussion zu bringen. Diesen Verein gibt es, aber die Mehrzahl der SAP-Partner beschränkt sich auf die Maximierung des eigenen Umsatzes – ein Engagement für die Allgemeinheit und die Belange der Community hat hier kaum noch Platz. Wenn SAP stirbt und damit auch die SAP-Partnerlandschaft nachhaltigen Schaden erleidet, wird sich jeder selbst Rechenschaft geben müssen – es gibt keine Schuldigen außerhalb der SAP-Community!

Auch die SAP-Bestandskunden sind nicht frei von Schuld: Viele engagieren sich mit großem Einsatz in den Veranstaltungen des SAP-Anwendervereins. Diese Basis gedeiht und lebt. Es gab den Versuch, mit einem CIO-Arbeitskreis auch auf Executive-Ebene die Geschicke der SAP-Community zu steuern, aber dieser Versuch verlief im Sand. Kaum ein CIO getraut sich öffentlich gegenüber SAP seine Rechte einzufordern. Wenn nun SAP-CEO Christian Klein glaubt, alles sei bestens, kann ihm das nicht vorgeworfen werden.

Die einzige öffentliche und kritische Stimme in der SAP-Community ist die vierte Gewalt – der Journalismus. Es kann nicht oft genug die wertvolle und hervorragende Arbeit von Christof Kerkmann beim Handelsblatt und von Eva Müller und Christina Kyriasoglou beim Manager Magazin gelobt werden. In der Juli-Ausgabe veröffentlichte Frau Kyriasoglou einen sehr lesenswerten Text: „Der fragwürdige Führungsstil der SAP-Spitze wird zum Risiko. Beim wichtigsten europäischen Techkonzern kippt die Stimmung. Mangelnde Visionen und ungelöste Compliance-Affären vertreiben gute Leute. Und Vorstandschef Christian Klein schürt den Frust noch zusätzlich."

Es scheint ein Kommunikationsproblem in der SAP-Community zu existieren. MM-Autorin Kyriasoglou zitiert einen Informanten und bringt es auf den Punkt: „Keiner traut sich mehr, Christian die Wahrheit zu sagen." Damit ist SAP-CEO Christian Klein nicht von aller Schuld befreit, aber es gibt keine Schuldigen außerhalb der SAP-Community!

Früher war nicht alles besser – natürlich nicht, aber ich selbst habe es erlebt: Unter einem SAP-Chef Professor Henning Kagermann wurde offener, diverser, engagierter und fairer diskutiert. Es existierte eine eigene SAP-Diskussionskultur. Noch wäre Zeit, den Zug durch richtige Kommunikation auf ein anderes Gleis zu lenken. Die Katastrophe ist für alle sichtbar, sie muss aber nicht eintreten – fast wie in einem schlechten Hollywoodfilm, oder?

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Hausmitteilung:

Christian die Wahrheit sagen

Manager-Magazin-Autorin Christina Kyriasoglou hat in der aktuellen Ausgabe des Magazins auf Seite 46 eine sehr lesenswerte Analyse über SAP verfasst, darin zitiert sie einen Informanten mit: „Keiner traut sich mehr, Christian die Wahrheit zu sagen." Gemeint ist SAP-CEO Christian Klein, der ähnlich seinem Ziehvater immer öfters zu cholerischen Ausbrüchen neigt.

Der hervorragende Text von Christina Kyriasoglou ist der Super-GAU für SAP und speziell für CEO Christian Klein, weil er in einen leeren Raum vorstößt, wo SAP nichts zu erwidern und entgegenzusetzen hat. SAP hat keine Vision, keine Geschichte, kein Selbstvertrauen und keinen Charakter mehr. Dieser kritische Text aus dem Manager Magazin Juli 2022 entfaltet seine gesamte Wucht, weil er auf keinen Widerstand trifft, weil SAP ausgedörrt und ein hohles Gefäß ist.

Christian die Wahrheit sagen: Bereits vor 18 Monaten sah ich das Unheil am Horizont aufziehen. SAP hatte keine Story mehr, keine Unternehmenskultur – es schien so, als würde der Fachbegriff „Storytelling" bei SAP unbekannt sein. Ich stand in intensivem Kontakt mit einem Aufsichtsratsmitglied, das sich in den vergangenen Jahren sehr intensiv um die Karriere von Christian Klein kümmerte. Wiederholt wurde ein Treffen mit Klein eingemahnt und versprochen, denn es galt nicht nur sehr fleißig zu arbeiten, sondern auch eine Story zu erzählen – tue Gutes und rede darüber.

Dann keimte Hoffnung auf: Es gab bei SAP ein neues Vorstandsmitglied für Marketing und Kommunikation. Julia White kam von Microsoft, hatte ausgezeichnete Referenzen und war wie geschaffen für den verwaisten Posten im SAP-Vorstand. Erste sichtbare Handlung war die Trennung von der langjährigen Unternehmenssprecherin Nicola Leske. Auf Frau Leske folgte Oliver Roll, ein PR-Profi aus der San Francisco Bay Area mit keinem Wissen über die SAP-Community, Historie oder das Empfinden der SAP-Bestandskunden und europäischen Presse, und niemand traute sich, Christian zu sagen, dass er mit diesem Unternehmenssprecher danebengegriffen hat!

Offensichtlich mangelt es Christian Klein an der verifizierten Einschätzung von Personal, mit dem er sich aktuell umgibt – hierbei ähnelt er seinem Übervater Hasso Plattner, der hatte nicht immer das beste Händchen für SAP-Executives, siehe Shai Agassi und Vishal Sikka. Zurück zum aktuellen Personal: SAP-Marketingvorständin Julia White liefert nichts und ist seit über einem Jahr im Vorstand. Oliver Roll ist alles andere, nur kein Pressesprecher – zumindest hat ihn noch niemand gehört. Und SAP-Strategiechef Sebastian Steinhäuser, der nicht nur Visionen entwickeln sollte, sondern damit auch die SAP-Community begeistern müsste, erscheint ebenso als Nullnummer. Begeisterungsstürme in der Community sind Mangelware.

Ende vergangenes Jahr kontaktierte mich ein Kollege von Sebastian Steinhäuser, der für die Strategiekompetenz eines Vorstandsbereichs verantwortlich ist. Wir diskutierten das Kommunikationsdefizit bei gleichzeitigen Erfolgen der SAP im Cloud Computing. Mein Vorschlag: Tue Gutes und rede darüber. Nach vielen Wochen des Nachdenkens kam SAP mit der Erkenntnis zurück: ein Interview mit dem Vorstandsmitglied im E-3 Magazin. Das habe ich nicht gemeint mit dem Konzept „tue Gutes und rede darüber". Ich lehnte dankend ab. Gleichzeitig aber wurde mir versichert, dass SAP-Marketingvorständin Julia White an einem ganz großen Konzept arbeitet. Davon wurde aber auch bis heute nichts sichtbar – vielleicht haben die cholerischen Ausbrüche von Hasso Plattner und Christian Klein ihre Berechtigung. (pmf)

E-3 Impressum:

B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:
Peter M. Färbinger (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

Verena Struber (Online)
Telefon: +49 8654 77130-10
verena.struber@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 77130-15
andrea.schramm@b4bmedia.net

Abonnement-Service:
www.e3abo.info / e3abo@b4bmedia.net

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at
Hanna Ablinger, hanna.ablinger@hotmail.com

Druck: Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel

Mediadaten 2022: PDF-Download www.e3media.info
Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben pro Jahr, Doppelnummern 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. Färbinger, pmf@b4bmedia.net
Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:
Walter Stöllinger (Vorsitzender), Volker Löhr und Michael Kramer

Medieninhaber 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 2022: 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: Train Wreck in Slow Motion 3
Hausmitteilung:
Christian die Wahrheit sagen 4
Das aktuelle Stichwort:
Ganz ohne aufwändiges DMS 12
no/name: SAP die Treue schwören 16
TippS/4success: Das aktuelle Projektmanagement für S/4 Hana 18
CFO: Mit Automatisierung wider den Fachkräftemangel 49
B2B2C: Wie passen Speak-up-Kultur und SAP BTP zusammen? 52
SolMan: Der SolMan aus der Cloud? 59
Cloud: It's All About Data 63
Satire: Das Letzte:
Und es bewegt sich doch 79

SZENE
SAPanoptikum 6
Gemeinsame Spitzenforschung 13
Daten besser nutzen 14
Wirksamkeit bestätigt 15
Business- und IT-Architektur 17
CAD/ERP-Schnittstelle 19
50 Jahre und kein bisschen weise 20
Buchtipps: Cloud Computing 22
Lernkonzepte 24
Transparenz 24
Segen oder Fluch? 25
www.E3date.info 25
Community Short Facts 26

HUMAN RESOURCES
Menschen im Juli/August 2022 30
Schwachstelle Mensch im Hacker-Visier 32
Versäumnisse der Arbeitgeber 33

COVERSTORY
SCM und IIoT 34
Supply-Chain-Resilienz 40
Greenfield:
Extended Warehouse Management 42
Modellieren der digitalen Fabrik 44

WIRTSCHAFT
Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften ... 46

MANAGEMENT
Finanzbereich als Treiber 50
Customer Centric 54
Cloud-First-Strategie 55
SAP Marketing Cloud 56
Celonis Center of Excellence 57
Geschwindigkeitsbeschränkung 58

INFRASTRUKTUR
Quantität und Qualität 60
Vom Core bis zum Edge 61
Automatisierungs-Booster 62
S/4-Conversion 64
Das dreckige Dutzend 65
Experience Management 66
Gut gebraut 66
Am Wendepunkt der digitalen Transformation 68

Community.info 69
Rätselhaftes aus der Community 80
Vorschau 81
Index 82

E-3 Coverstory : SCM, Logistik und (I)IoT

Die aktuelle E-3 Coverstory ist eine End-to-End-Story aus den Bereichen SCM, ERP und MES. Gemeinsam mit den SAP-Partnern Camelot ITLab, FIS und Orsoft haben wir die Themen Logistik, Supply Chain, Digital Twin und natürlich Industrie 4.0 aufbereitet und mit zahlreichen Marktzahlen und Expertenmeinung versehen. Ab Seite 34

Dr.-Ing. Arno Michelis, Simus Systems

CAD/ERP-Schnittstelle: Stammdaten sind wertvolles Unternehmenskapital. Simus Systems entwickelt bereits seit 2002 Software für die Bereinigung und Strukturierung von technischen Daten. Seite 19

David Kelm, IT-Seal

Schwachstelle Mensch im Hacker-Visier: Nicht nur technische Schwachstellen können die SAP-Sicherheit massiv beeinträchtigen. Auch menschliches Fehlverhalten gehört dazu. Seite 32

Max Thür, cbs

Finanzbereich als Treiber: Mithilfe des SAP-Partners cbs gelangen dem stark wachsenden Technologiekonzern Schott ein strategisches Unternehmensprojekt und eine S/4-Pionierleistung. Seite 50

Matthias Förg, Uniserv

Quantität und Qualität: Obwohl der Wechsel zu S/4 unausweichlich ist, zögern viele Unternehmen noch. Ein Grund, die Transformation zu meiden, könnte mangelnde Datenqualität sein. Seite 60

Digitale Transformation

Geschäftsführer initiieren Digitalisierungsprojekte

Manager haben eine genaue Vorstellung vom Nutzen der digitalen Transformation.

Befragt von Natuvion wurden 201 Entscheider in Unternehmen, die bereits ein Transformationsprojekt durchgeführt haben oder zurzeit eine Transformation durchlaufen. Ziel war es unter anderem, die Motivation und entscheidende Einflussfaktoren für die Transformation zu ergründen und herauszufinden, welche Auswirkungen der Umzug der Kernprozesse auf eine neue Technologieplattform im Unternehmen hat. Zusammengefasst zeigt die Studie, dass ein digitaler Transformationsprozess mehrheitlich aus strategischen Beweggründen durchlaufen wird, wenn auch nicht ausschließlich. Dass ihre Beweggründe rein strategischer Natur sind, sagten lediglich 30 Prozent der Befragten über ihre Initiativen. Die Mehrheit mit 67 Prozent nannte neben einer strategischen Ausrichtung weitere Gründe, darunter organisatorische Anpassungen, bessere und schnellere Geschäftsentscheidungen, die Kostensenkung oder die Einführung innovativer Geschäftsmodelle. Diese Ergebnisse sind nicht überraschend vor dem Hintergrund, dass die Digitalisierungsinitiativen mehrheitlich von der Geschäftsführung oder den Vorständen angeregt wurden. Der Anteil liegt bei über 60 Prozent, sodass ein strategischer Background mit hoher Wahrscheinlichkeit vorausgesetzt werden kann. Der hohe Prozentsatz der strategischen Begründung durch den hohen Anteil der Geschäftsführer und Vorstände spiegelt gleichzeitig die Zielsetzung der Transformationsprojekte wider. Eine Qualitätssteigerung und hohe Prozesssicherheit (knapp 65 Prozent), die bessere Zukunftsfähigkeit (58 Prozent) und das Senken der Kosten (48 Prozent) waren die wichtigsten Motive der Befragten bei der Mehrfachauswahl. Lediglich 22 Prozent gaben die Senkung des Fachkräftebedarfs als Ziel an.

natuvion.com

Globale Workday-Umfrage

Die größten Hürden

Topmanager befürchten, dass ihre Digitalstrategie hinter den geschäftlichen Anforderungen zurückbleibt.

Für den Report „Closing the Acceleration Gap: Toward Sustainable Digital Transformation“ befragte Workday weltweit 1150 Topmanager, wie sich das Tempo der digitalen Transformation in den vergangenen zwei Jahren entwickelt hat und wo sie die größten Hürden für den Transformationserfolg sehen. Die Ergebnisse zeigen, dass die Bedeutung der digitalen Transformation den Finanz-, HR- und IT-Leadern zwar bewusst ist, jedoch beklagen 55 Prozent von ihnen, dass ihre Digitalstrategie häufig oder immer von den Anforderungen des Tagesgeschäfts überrollt wird. In der Folge vergrößert sich die sogenannte „Digital Acceleration Gap“, ein Zustand, in dem Technologie, Prozesse und Kultur nicht mit dem Wandel der Geschäftsanforderungen Schritt halten können. Obwohl die datengetriebene Transformation zu den Kernkompetenzen von CIOs zählt, fühlen sich viele vom Tempo des Wandels überwältigt. Als besonders problematisch gelten demnach Legacy-Systeme und Datensilos. Nur 42 Prozent der IT-Führungskräfte sind der Ansicht, dass sie Cloud-Technologien einführen könnten, ohne durch Legacy-Systeme behindert zu werden.

workday.de

Spanien und Portugal

S/4-Transformation vorantreiben

Seidor hat eine Partnerschaftsvereinbarung mit SNP Schneider-Neureither & Partner unterzeichnet.

Seidor bringt technologisches Fachwissen ein und betreut 700 SAP-Kunden in Spanien und Portugal, SNP ihre Transformationsplattform CrystalBridge sowie den eigenen Bluefield-Ansatz. Durch den Ansatz wollen sie gemeinsam die Migration der spanischen und portugiesischen SAP-Kunden nach S/4 Hana vereinfachen. „Seidor ist seit über 40 Jahren im SAP-Markt tätig. Ein Schwerpunkt liegt dabei auf den Ländern Spanien und Portugal sowie auf Lateinamerika“, sagt Michael Eberhardt, CEO von SNP. „Wir freuen uns sehr darauf, das Unternehmen dabei zu unterstützen, die Kunden mit unserer Plattform und unserem Ansatz nach S/4 zu migrieren.“ Durch diese Kombination können die spanischen und portugiesischen SAP-Kunden ihre bisherige Systemlandschaft mit einer hochautomatisierten und flexiblen Vorgehensweise in einem einzigen Schritt transformieren.

snpgroup.com
seidor.com

Josep Benito, CEO von Seidor (M. l.), und Michael Eberhardt, CEO von SNP (M. r.), unterzeichnen die Partnerschaft der beiden Unternehmen in Spanien und Portugal.

Wunsch nach Automatisierung

Machine Learning auf dem Vormarsch

Unternehmen haben das Potenzial von Machine Learning erkannt. Die nötige Expertise und Fachkräfte fehlen jedoch.

Die Studie „Machine Learning in der Produktion“ von AllCloud zeigt deutlich auf, dass Unternehmen das große Potenzial von Machine Learning (ML) im Bereich der Fertigung und Produktion erkannt haben. So plant nahezu jedes zweite Produktionsunternehmen die Optimierung der eingesetzten ML-Systeme. 41 Prozent wollen den Einsatz weiter verstärken und auf andere Bereiche ausweiten. Dafür sprechen viele Gründe: ML-Modelle können beispielsweise maßgeblich den Erfolg eines Unternehmens beeinflussen und entscheidend für die strategische Ausrichtung sein. Gegenwärtige Haupteinsatzfelder sind Qualitätssicherung und -kontrolle (bei 37 Prozent der befragten Unternehmen), die Logistik und Bestandserweiterung (bei 25 Prozent), die Optimierung des Produktionsprozesses (bei 24 Prozent) und die vorausschauende Instandhaltung (ebenfalls bei 24 Prozent). Die Vorteile des Einsatzes von ML sind immens. Ein wichtiger Nutzen sind Kostenersparnisse, die bei 45 Prozent der Befragten auftreten. Darüber hinaus geben 42 Prozent an, dass eine Produktionsoptimierung erreicht wurde. 41 Prozent sehen eine Produktivitätssteigerung, 34 Prozent eine Prozessbeschleunigung und 32 Prozent eine Mitarbeiterentlastung durch den Einsatz von Machine Learning. Lediglich zwei Prozent der Produktionsunternehmen können ihre zukünftigen Pläne im Bereich von ML-Technologien eigenständig umsetzen. Entsprechend geben 98 Prozent der Befragten an, auf externe Dienstleister angewiesen zu sein. Dieser Bedarf liegt in der fehlenden Expertise der Unternehmen im Bereich von ML-Modellen und -Tools und dem Fachkräftemangel begründet. Den befragten Unternehmen fehlt es an Experten, die den Umgang, die Einsatzfelder und die Potenziale von ML-Systemen kennen und für das Unternehmen erschließen können. Auch bei den technischen Bedarfen und der Entwicklung individueller ML-Strategien sind externe Dienstleister unverzichtbar.

allcloud.io

Wobei brauchen Unternehmen Unterstützung? Basis: 202 Unternehmen, Mehrfachnennungen möglich. Quelle: AllCloud.

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

Alle Schnittstellen im Griff? Nutzen Sie sämtliche S/4-Optionen ganz effizient!

Integrieren Sie S/4HANA mit SEEBURGER-Lösungen und profitieren Sie von schneller und einfacher Partner-, System- und Anwendungsanbindung:

- Alle Bereitstellungsoptionen, alle Formate alle Kommunikationskanäle
- IDocs oder APIs? Es kommt darauf an!
- REST-, SOAP- oder Event-Driven? Sie entscheiden!
- Entkopplung sämtlicher Protokolle durch Standardisierungsschicht

Erfahren Sie mehr zur S/4HANA-Integration in unserem aktuellsten Webcast!

SAP zertifiziert seit 1995

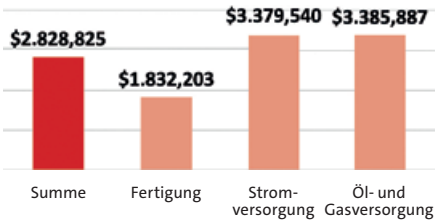
www.seeburger.de

Cybersicherheit hat oberste Priorität

Unternehmen zahlen drauf

Der durchschnittliche Schaden, den Cyberangriffe auf Industrieanlagen verursachen, erreicht einen Betrag in Millionenhöhe.

Eine neue Studie von Trend Micro ergibt, dass 90 Prozent der deutschen Unternehmen in den Bereichen Strom-, Öl- und Gasversorgung sowie Fertigung in den vergangenen zwölf Monaten von Cyberangriffen betroffen waren. 48 Prozent der befragten deutschen Unternehmen geben an, auf einen erfolgten Angriff immer oder meistens mit Verbesserungen ihrer Cybersecurity-Infrastruktur zu reagieren. Trotzdem verfügen noch immer nicht alle Unternehmen über ausreichende Ressourcen oder Kenntnisse, um sich gegen künftige Bedrohungen zu schützen. 52 Prozent reagieren deswegen nur manchmal oder kaum. Für deutsche Unternehmen, deren OT (Operational Technology) und industrielle Steuerungssysteme von Cyberangriffen betroffen waren, beläuft sich nach eigenen Angaben der finanzielle Schaden im Durchschnitt auf



Durchschnittlicher finanzieller Schaden durch Cyberangriffe innerhalb der vergangenen zwölf Monate. Quelle: Trend Micro.

etwa 2,9 Millionen Euro. Im Vergleich zu Japan (2,1 Millionen Euro) und den USA (2,6 Millionen Euro) ist die Schadenssumme in Deutschland damit am höchsten. Den größten Verlust verzeichnen dabei die Öl- und Gasindustrie. Bei 90 Prozent der deutschen Unternehmen war zusätzlich zum Kernbetrieb auch die Lieferkette betroffen, sodass sie Lieferungen vorübergehend reduzieren bzw. die Lieferplanung umstellen mussten. Drei Viertel (75 Prozent) der deutschen Befragten gaben an, dass sie im Laufe eines Jahres sogar mindestens sechs Mal von Cyberangriffen auf ihre Industrieumgebungen betroffen waren. Die Integration von Cloud-Computing, Edge-Computing und 5G in gemischte IT- und OT-Umgebungen hat industrielle Systeme und Prozesse grundlegend verändert. Unternehmen sollten dieser Entwicklung einen Schritt voraus sein und proaktiv Sicherheitsmaßnahmen implementieren, um ihre Geschäftswerte zu schützen. Die Verbesserung der Risiko- und Bedrohungstransparenz ist ein wichtiger erster Schritt zur Absicherung des privaten Netzwerks und der industriellen Cloud.

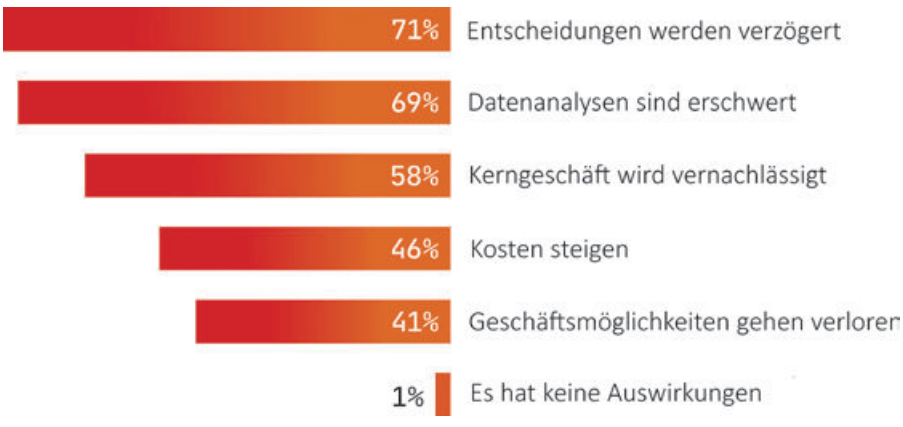
trendmicro.com

Veraltete ERP-Daten

Fehlentscheidungen und Umsatzeinbußen

Ein datengetriebener Ansatz ist für Unternehmen in Zeiten der digitalen Transformation entscheidend. Fehlender Echtzeitzugriff führt zu Fehlentscheidungen und Umsatzeinbußen.

Eine globale Studie von Fivetran in Zusammenarbeit mit Dimensional Research zeigt jedoch, dass Unternehmen die passenden Daten zum richtigen Zeitpunkt zur Entscheidungsfindung fehlen. Dafür ist vor allem der mangelnde Echtzeitzugriff auf ERP-Systeme verantwortlich. Herkömmliche ERP-Systeme (Enterprise Resource Planning) wie SAP- und Oracle-Datenbanken sind bei den Fortune-500-Unternehmen weitverbreitet. Trotzdem schaffen es nur sehr wenige Unternehmen, die darin gespeicherten Betriebsdaten für die Entscheidungsfindung gewinnbringend zu nutzen. 86 Prozent der Unternehmen benötigen Zugang zu ERP-Echtzeitdaten, doch nur 23 Prozent verfügen über Systeme, mit denen dies möglich ist. 82 Prozent der Unternehmensentscheidungen basieren somit auf veralteten Informationen. 65 Prozent finden den Zugriff auf ERP-Daten schwierig und 78 Prozent verdächtigen den Softwareanbieter, den Datenzugriff absichtlich zu erschweren. Der komplizierte Zugang zu ERP-Daten ist für die Unternehmen spürbar: Geschäftsabläufe werden verlangsamt, falsche Entscheidungen getroffen und es kommt zu Umsatzeinbußen. Um Daten effektiv nutzen zu können, müssen sie aber über unterschiedliche Systeme hinweg zugänglich sein – egal ob On-premises oder in der Cloud. ERP-Systeme beinhalten wichtige Betriebsdaten mit Informationen zu Lieferketten und zur Fertigung, die mit anderen Daten, zum Beispiel aus dem Marketing, kombiniert werden. Nur mit einer ganzheitlichen Sicht können Unternehmen auf Markttrends reagieren.



Was passiert, wenn ERP-Daten nicht verfügbar sind? Quelle: Fivetran.

fivetran.com

Cybersicherheit als Wertschöpfungsfaktor

Zwischen Illusion und Realität

Cyberangriffe werden als akute Gefahr gesehen. Der zunehmende Digitalisierungsgrad ermöglicht neue Einfallstore.

Gleichzeitig wird Cybersecurity als Wertschöpfungsfaktor angesehen und rückt stärker in den Fokus bei der Entwicklung neuer Produkte, Services und Geschäftsmodelle sowie der Digitalisierung im Allgemeinen. Der Trend zur Cloud-Nutzung soll dabei aus Sicht vieler CIOs und CISOs das IT-Security-Niveau erhöhen, erfordert aber auch einen Umbau der Security-Architektur und stärkere Investitionen. Budgets für die Prävention, die Erkennung von Angriffen und auch Recovery-Maßnahmen werden daher in den kommenden Jahren teilweise ansteigen. Als häufigste Folge eines stattgefundenen Cyberangriffs erwarten 87 Prozent der Studienteilnehmenden hohe Image- und Reputationsschäden. 75 Prozent befürchten ebenso einen Abfluss von Kundendaten, 73 Prozent einen Abfluss kritischer Unternehmensdaten. Das Risiko von Lösegeldforderungen bewerten 58 Prozent der Unternehmen als hoch. Trotz dieser großen Bedrohungslage stimmen 47 Prozent der CIOs und CISOs der Aussage voll zu, dass sie in der Lage sind, mit den technischen Entwicklungen rund um Cybersecurity und Methoden der Hacker Schritt zu halten. Die Resilienz der IT-Security auf Basis von KPIs messen im Gegensatz dazu aber nur 67 Prozent; weitere 24 Prozent sind jedoch in der Planung, entsprechende Prozesse einzuführen. Dies sind Ergebnisse der neuen Lünendonk-Studie 2022 „Von Cybersecurity zur Cyberresilience – mehr Digitalisierung, mehr Cyberbedrohung?“, die in Zusammenarbeit mit KPMG erstellt wurde.

luenendonk.de

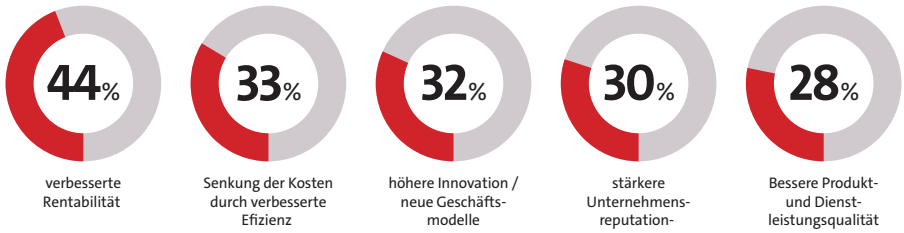
Gesteigerte Effizienz

Nachhaltigkeit verbessert das Geschäftsergebnis

Nachhaltigkeitsprogramme sind eine wirtschaftliche Notwendigkeit, um bessere finanzielle Ergebnisse zu erzielen.

In dem Bericht mit dem Titel „Innovating for a Sustainable Future“ hat NTT in Zusammenarbeit mit ThoughtLab herausgefunden, dass 44 Prozent der Unternehmen eine verbesserte Rentabilität als Folge ihres Nachhaltigkeitsengagements erleben. Darüber hinaus sind 69 Prozent der Führungskräfte weltweit der Meinung, dass digitale Innovationen der Schlüssel zum Erreichen von Nachhaltigkeitszielen in ökologischen, sozialen und wirtschaftlichen Bereichen sind. Die Umfrage zeigt, dass Unternehmen Nachhaltigkeitspraktiken heute ernster nehmen als je zuvor. Als wichtigste Vorteile von Nachhaltigkeitsinitiativen erlebten 33 Prozent der Unternehmen eine Kostensenkung durch verbesserte Effizienz, 32 Prozent verzeichneten mehr Innovationen.

nttdata.com



Eine Übersicht der Vorteile einer Nachhaltigkeitsstrategie. Quelle: NTT Data.

Zeit für Sicherheit.

HERZLICHE GLÜCKWÜNSCHE, SAP!

- Zeiterfassung
- Zutrittssteuerung
- mit zertifizierter Schnittstelle zu SAP

Als langjähriger Partner gratuliert PCS zu 50 Jahren Erfolgsgeschichte und freut sich auf die weitere Zusammenarbeit!

pcs

SAP® Certified
Integration with SAP Applications

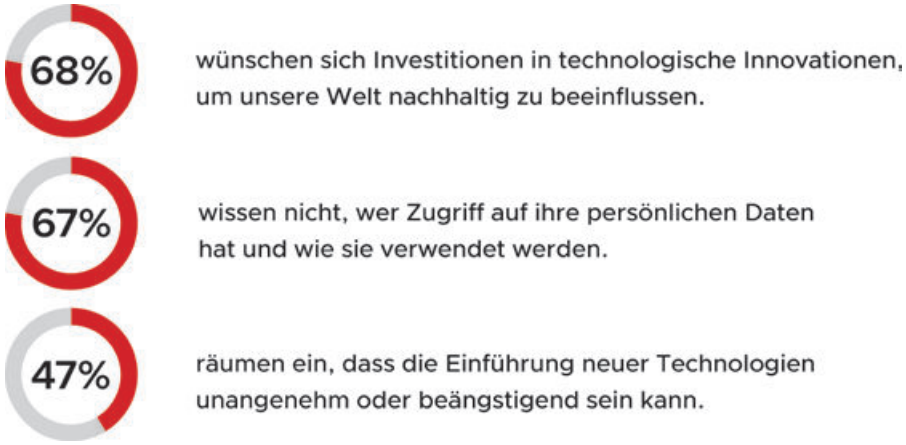
www.pcs.com

Misstrauen im Umgang mit Daten

Technologiebetriebener Wandel gefährdet

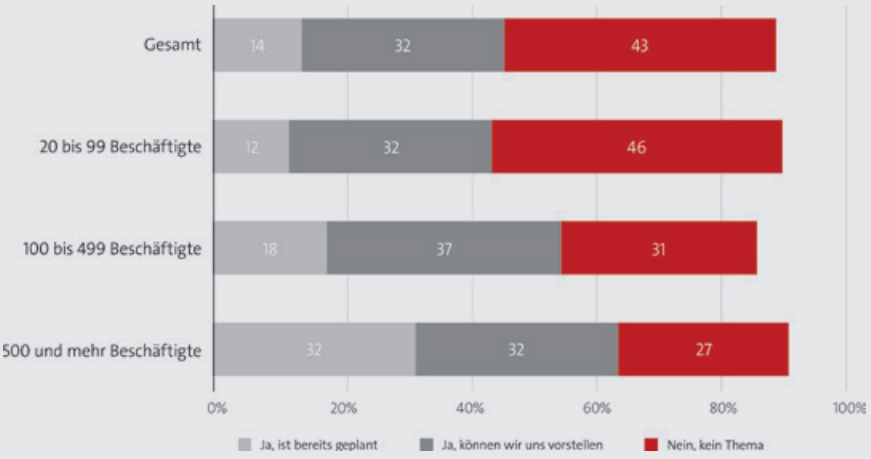
Konsumenten verlangen digitale Innovation, aber mehr als die Hälfte ist unsicher, wer Zugang zu persönlichen Daten hat.

Zwei Drittel (67 Prozent) der europäischen Konsumenten wissen nicht, wer Zugriff auf ihre persönlichen Daten hat und wie sie verwendet werden. Dennoch hat die Mehrheit Interesse an digitalem Fortschritt. 58 Prozent der Befragten in Europa glauben, dass Technologie zum digitalen Fortschritt beitragen kann, indem sie neue Arbeitsplätze schafft, und 68 Prozent wünschen sich Investitionen in technologische Innovationen, um unsere Welt nachhaltig zu beeinflussen. Diese tiefe Kluft zwischen dem digitalen Interesse der Konsumenten und ihrem Vertrauen in die Verwendung ihrer Daten könnte das Potenzial von Technologie und Innovationen untergraben, wie eine neue Studie von VMware unter mehr als 6.000 europäischen Konsumenten zeigt. 47 Prozent der europäischen Befragten räumen ein, dass die Einführung neuer Technologien unangenehm oder beängstigend sein kann, sind aber dennoch der Meinung, dass sie für die Verbesserung des Wohlergehens der Bürger und der Gesellschaft notwendig sind – 16 Prozent hingegen sind anderer Meinung. Die Studienergebnisse machen jedoch auch deutlich, dass Regierung und Industrie wichtige Schritte unternehmen müssen, um sicherzustellen, dass die Konsumenten auf die gemeinsame Nutzung von Daten vertrauen, um die Möglichkeiten der Digitalisierung voranzutreiben. Mehr als die Hälfte (58 Prozent) der Bürger macht sich zunehmend Sorgen um die Sicherheit ihres digitalen Fußabdrucks im Internet. Dagegen sind 72 Prozent in Europa besorgt über die Rolle von Technologie bei der Verbreitung von Fehlinformationen. 48 Prozent fürchten, dass Unternehmen tracken, was sie auf ihren Geräten tun. Darüber hinaus sind nur 10 Prozent der Europäer der Meinung, dass Unternehmen und Regierung offen kommunizieren, welche Technologien sie verwenden und wie sie diese nutzen. Derzeit hat das Misstrauen gegenüber Daten einen Punkt erreicht, an dem es das Potenzial der Technologie, Gutes zu bewirken, gefährdet. 60 Prozent der befragten Konsumenten in Europa haben Angst oder fühlen sich unwohl, wenn sie ihre persönlichen Daten weitergeben, um Regierung und Unternehmen bei der Entwicklung einer intelligenteren und nachhaltigeren Infrastruktur zu helfen. Und weniger als ein Fünftel (14 Prozent) ist begeistert von der Aussicht auf einen „digitalen Schatten" der Stadt, in der sie leben, der aber möglicherweise die Effizienz ihrer physischen Umgebung verbessern könnte.



Europäische Konsumenten verlangen digitale Innovation, aber Misstrauen im Umgang mit Daten könnte den technologiebetriebenen Wandel gefährden. Quelle: VMware.

vmware.com



Deutsche Unternehmen setzen auf Gaia-X. Gaia-X stößt auf breites Interesse in der deutschen Wirtschaft. Fast die Hälfte aller Unternehmen ab 20 Beschäftigten (46 Prozent) gibt an, dass sie an der Nutzung von Diensten der europäischen Cloud- und Dateninfrastruktur interessiert ist. Dabei haben 14 Prozent eine Nutzung von Gaia-X-konformen Diensten bereits fest geplant, 32 Prozent können es sich vorstellen. In 43 Prozent der Unternehmen ist Gaia-X derzeit kein Thema, der Rest hat sich noch keine Meinung gebildet. Große Unternehmen sind aktuell stärker an einer Gaia-X-Nutzung interessiert als kleinere. So sagen 12 Prozent der Unternehmen mit 20 bis 99 Beschäftigten, dass sie einen Einsatz bereits fest geplant haben, weitere 32 Prozent sind interessiert. Unter den Unternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten haben 18 Prozent feste Pläne, 37 Prozent Interesse. Und bei Großunternehmen ab 500 Beschäftigten haben sogar 32 Prozent die Nutzung jetzt schon geplant, weitere 32 Prozent können sich einen Einsatz vorstellen. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Befragung unter 604 Unternehmen im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. **bitkom.org**

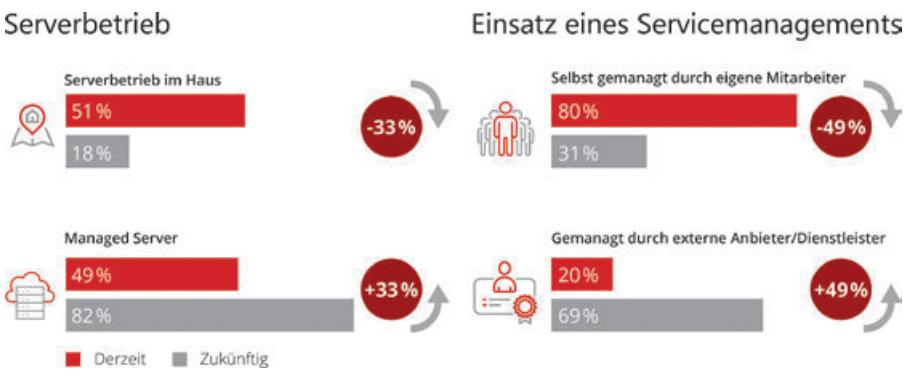
Managed Server

Interesse nimmt zu

Unternehmen sehen sich heutzutage mehr denn je vor der Herausforderung, kontinuierlich neue Technologien zu integrieren. Einen wichtigen Beitrag liefern dabei Managed Server.

Managed Server werden von Managed Service Providern (MSPs) mit eigenen Rechenzentren angeboten und betrieben, sodass sich Unternehmen nicht mehr selbst um die Pflege und Sicherheit ihrer Server kümmern müssen. Auch wenn noch jedes zweite Unternehmen eigene Server einsetzt, ist der Trend zu Managed Servern klar erkennbar, wie eine aktuell veröffentlichte Studie des Analystenhauses Techconsult zeigt: 82 Prozent der befragten IT-Experten planen, zukünftig Managed Server zu verwenden, auch wenn es gerade bei gewachsenen, komplexen IT-Umgebungen Vorbehalte gibt. Der Trend zu einem durch externe IT-Profis betriebenen Managed Server ist dennoch nicht überraschend, da nur eines von zehn Unternehmen keine Probleme mit den lokalen Unternehmensservern hat. Serverausfälle stellen hierbei das Hauptproblem dar (36 Prozent). Viele Unternehmen berichten jedoch auch von steigenden oder zu hohen Kosten (32 Prozent) bei Energie und Wartung. Außerdem bereiten langsame Reaktionszeiten der Server den Unternehmen Sorgen (30 Prozent), sodass Unterbrechungen der Arbeitszeit und hohe Ladezeiten an der Tagesordnung sind. Warum Unternehmen noch nicht auf Managed Server umgestiegen sind, liegt nach deren Einschätzung am zu hohen Aufwand für die Migration (39 Prozent), den Kosten (38 Prozent) oder der IT-Infrastruktur, die eine Migration der eigenen Einschätzung nach nicht zulassen würde. Dies ist stark verbunden mit der Annahme, dass eine Auslagerung der überkomplexen IT-Architekturen des Unternehmens nicht mehr möglich ist. Allerdings zeigt sich, dass diese ersten Einschätzungen nicht unbedingt isoliert betrachtet werden sollten, denn ein Migrationsprozess ist zwar mit viel Aufwand verbunden, doch er ist einmalig und schafft dem Unternehmen eine moderne Plattform, auf der sich die Daten, Strukturen und Konfigurationen wiederfinden. Dagegen berichten Unternehmen, die bereits Managed Server nutzen, von einer Entlastung der eigenen IT. Dies geben 44 Prozent der Unternehmen an. Grund hierfür ist das oftmals damit verbundene Servicemanagement, bei dem die Anbieter die Server selbst hosten, warten und aktualisieren. Die eigene IT-Abteilung wird entlastet und kann sich um andere Geschäftsprozesse kümmern. Damit verbinden 36 Prozent der Unternehmen auch eine Möglichkeit für Kosteneinsparungen hinsichtlich des Serverbetriebs und der Wartung bei einer gleichzeitigen Verbesserung der Sicherheit. Im Vergleich zum Eigenbetrieb zeigt die ganzheitliche Kostenbetrachtung der meisten IT-Experten, dass sich jährlich zwischen 10 und 19 Prozent einsparen lassen. Der Standort Deutschland wird auch für Managed Server Provider immer wichtiger, um für die Anforderungen des Datenschutzes und der Datensicherheit gewappnet zu sein. Gerade die europäische Datenschutzgrundverordnung (DSGVO) hat zu einem Aufschwung unter lokalen Service Providern geführt, der sich laut der Techconsult-Studie auch im Bereich Managed Server fortsetzen wird.

techconsult.de



Wie Unternehmen ihre Server managen. Für die Studie „Wie Unternehmen von Managed Servern profitieren" wurden 220 IT-Experten aus fünf Branchen befragt. Quelle: Techconsult.

NTT DATA
Trusted Global Innovator

ALLES GUTE ZUM 50-JÄHRIGEN BESTEHEN, LIEBE SAP!

NTT DATA Business Solutions

We Transform.
SAP® Solutions into Value

Die digitale Transformation hilft Unternehmen dabei, ihr volles Potenzial zu entfalten – sofern die verwendeten Technologien FÜR die Menschen arbeiten, die sie nutzen. Wir von NTT DATA Business Solutions planen, implementieren, steuern und entwickeln kontinuierlich SAP-Lösungen für Unternehmen weiter – und im Sinne ihrer Mitarbeiter.

Bereit für den nächsten Schritt?
www.nttdata-solutions.com

SAP Platinum Partner

E-Book „Was Sie vor dem Wechsel auf SAP S/4HANA wissen müssen" herunterladen

Das aktuelle Stichwort …

Von **Andreas Ehret**, Tangro

Ganz ohne aufwändiges DMS

Andreas Ehret,
Head of Sales,
Tangro

Wie war das noch mal: Welche Angaben hatte der Kunde zu seiner Bestellung gemacht? Und wann sollten die Schrauben für die Produktion geliefert werden? Sie kennen das: Die Suche nach dem richtigen Dokument dauert oft viel zu lang, laut einer Kyocera-Studie sogar bis zu zwei – vergeudete – Stunden am Tag. Möglicherweise steht deshalb bei Ihnen im Unternehmen gerade die Einführung eines Dokumentenmanagement-Systems an, oder? Vielleicht hilft es Ihnen dann zu wissen, dass Ihr SAP-System selbst bereits alle notwendigen Voraussetzungen für eine effiziente Dokumentenverwaltung und -archivierung bietet.

Einfach verwalten

Im SAP ERP werden alle betriebswirtschaftlichen Sachverhalte über Business-Objekte abgebildet, die nicht nur die vordergründigen Daten des Vorgangs beinhalten, sondern auch alle zusätzlichen Informationen wie Texte, Workitems und Dokumente. Dank der Content-Repositories sind eine geordnete, sichere Ablage und Wiederauffindbarkeit der Dokumente gewährleistet. Und mithilfe der SAP-ArchiveLink-Schnittstelle eine komfortable und – wenn das Archiv dies gewährleistet – auch revisionssichere Archivierung.

Dokumentenmanagement mit dem SAP-ERP-System kann allerdings nur dann funktionieren, wenn alle Dokumente in SAP korrekt abgelegt sind. Für solch eine sichere, strukturierte Ablage sorgt ein Add-on, das Dokumente elektronisch erfasst, am korrekten Ablageort im SAP-ERP-System ablegt und archiviert. So wie die Lösung Tangro DoC, mit der Sie Ihre Dokumente einfach verwalten und jederzeit im richtigen Zusammenhang wieder auffinden – ganz ohne aufwändiges DMS.

Über Texterkennung erfasst die Lösung automatisch alle relevanten Inhalte eines Geschäftsbelegs, interpretiert diese, vergleicht sie mit den vorhandenen SAP-Datensätzen und ordnet das Dokument – bei Bedarf auch vollautomatisch – dem passenden SAP-Objekt zu. Das gilt für alle relevanten Dokumente, ganz egal aus welcher Quelle sie ursprünglich stammen. Ob sie per Post auf Papier, als E-Mail, per Fax oder über EDI als strukturierter, elektronischer Datensatz angekommen sind.

Automatische Archivierung

Eine Mahnung ist per E-Mail eingegangen? Die Tangro-Software erkennt automatisch, dass es sich hier um eine Mahnung handelt und ordnet Mail und PDF automatisch der Bestellung in SAP zu. Ein Lieferschein auf Papier ist auf Ihrem Schreibtisch gelandet? Aus dem Scan-Beleg ermittelt die Lösung automatisch Lieferant und Bestellvorgang und legt die Bilddatei zusammen mit allen digital erfassten Inhaltsdaten automatisch richtig ab. Auch die Archivierung geschieht automatisch. Der Beleg ist jederzeit wieder aufrufbar und durch komfortable Selektionsmöglichkeiten einfach wiederzufinden. Etwa über Eingangsdatum, Dokumentenart oder SAP-Objekt wie Lieferant, Bestellung, Rechnung oder vieles mehr.

Stärke der Lösung ist ihre hohe Flexibilität in Kombination mit der direkten Einbettung in SAP und S/4. So ist die Software in hohem Maße an Ihre spezifischen Anforderungen im Unternehmen anpassbar. Durch die Vielzahl von Optionen zum Beispiel bei Dokumentenart, Benutzeroberfläche, Mapping oder Erkennungsmethoden lassen sich die unterschiedlichsten Anwendungsfälle abbilden.

Vor und nach der Migration

Gleichzeitig ist eine Implementierung schnell und unkompliziert – auch in S/4. Denn auch im neuesten SAP ERP ist die Tangro-Lösung direkt lauffähig. Die Schnittstellen bleiben dieselben, die Logik zur Validierung bleibt bestehen. Es sind keine Anpassungen bei Konfiguration und Einstellungen notwendig. Und für bestehende Tangro-Anwender ist der Umstieg sogar kostenlos.

So sind Sie auf der sicheren Seite. Ob Sie gleich auf S/4 Hana starten oder die Migration noch kommt – für Ihre Lösung zur Dokumentenverwaltung macht das keinen Unterschied.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77

tangro®

@e3magazin

Startschuss für Engineering und Innovation Lab

Gemeinsame Spitzenforschung

Celonis baut die strategische Zusammenarbeit mit der auf dem Gebiet des Process Mining weltweit führenden Universität weiter aus.

Celonis gab den Startschuss für einen neuen Standort auf dem Campus Melaten der Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule (RWTH) Aachen: Das Celonis Engineering and Innovation Lab Aachen soll wertvolle Synergieeffekte im Bereich Forschung und Entwicklung sowie bei der Ausbildung künftiger Spezialisten für Process Mining und Execution Management liefern. Im Fokus des neuen Labs stehen die Weiterentwicklung von Process-Mining-Funktionalitäten wie Prozesserkennung, Predictive Analytics, datengesteuerte Simulation und maschinelles Lernen. Ziel ist es, in enger Zusammenarbeit mit den Wissenschaftlern der RWTH Aachen Innovationen und neue Ansätze für Process Mining und Execution Management voranzutreiben. „Mit dem neuen Lab auf dem Campus der RWTH ist Celonis näher am Puls der Forschung zu Process Mining und Execution Management. Zusammen wollen wir die fortschrittlichsten akademischen Erkenntnisse und technologischen Innovationen nutzen, um es Unternehmen zu ermöglichen, ihre gesamten Geschäftsprozesse datenbasiert und intelligent zu steuern und somit ihre Performance zu optimieren“, so Bastian Nominacher, Co-CEO und Mitgründer von Celonis. Die als „Exzellenzuniversität“ ausgezeichnete RWTH Aachen ist mit mehr als 47.000 Studierenden die größte Universität für technische Studiengänge in Deutschland. Celonis plant mit der Universität gemeinsame Forschungsprojekte, Doktorandenstellen, Vorlesungen, Seminare und Veranstaltungen. Studierende haben zudem die Möglichkeit, mit der Celonis-Software und großen Datensätzen zu experimentieren. Diese Zusammenarbeit geht Hand in Hand mit den Aktivitäten der Academic Alliance von Celonis. Im Rahmen dieses Kooperationsprogramms für Bildung, Forschung und Lehre im Bereich Process Mining und Execution Management arbeitet Celonis aktuell weltweit mit mehr als 600 Bildungseinrichtungen zusammen. Ziel ist es, die nächste Generation optimal auf die Zukunft der datenbasierten und intelligenten Unternehmenstransformation vorzubereiten. Studierende, Lehrkräfte und Wissenschaftler erhalten durch das Programm beispielsweise kostenlosen Zugang zur Technologie von Celonis und zu Zertifizierungsprogrammen. „Für die RWTH ist es ein starkes Signal, dass ein junges Unternehmen wie Celonis nach Aachen kommt, weil es bei uns das Talent und den besonderen Spirit für Gründer findet“, erläutert Malte Brettel, Prorektor für Wirtschaft und Industrie der RWTH Aachen.

Mit dem neuen Lab ist Celonis näher am Puls der Forschung zu Process Mining und Execution Management.

Bastian Nominacher,
Co-CEO und Mitgründer,
Celonis

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71

celonis

50 Jahre SAP

Seit 20 Jahren unterstützt simus systems SAP-Anwender bei der

- Analyse
- Konsolidierung
- Bereinigung
- Strukturierung und
- Migration

von fertigungsbezogenen Stammdaten.

simus systems

info@simus-systems.com · www.simus-systems.com

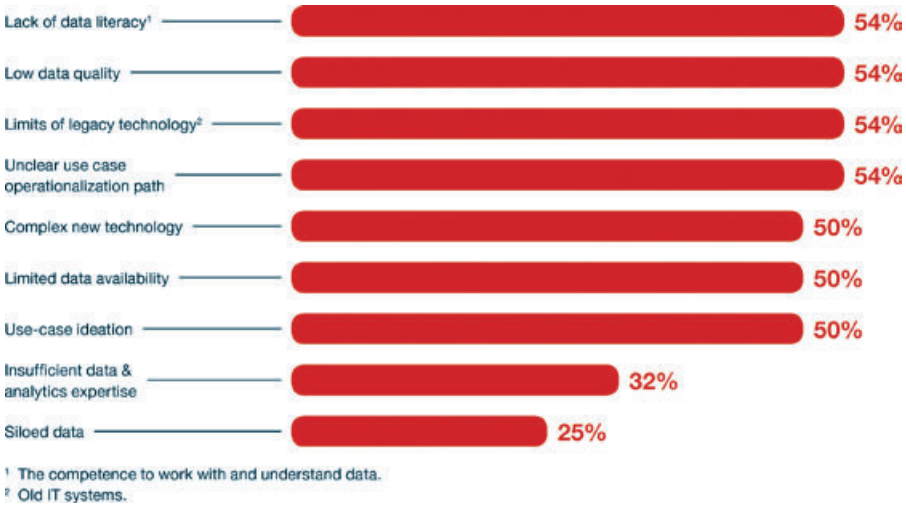
20 YRS

Data-Mesh-Architekturen im Aufschwung

Daten besser nutzen

Die Dezentralisierung von Datenplattformen nimmt Fahrt auf. Das Data Mesh gilt als vielversprechendes Architekturparadigma, aber es besteht noch Nachholbedarf.

Das Data Mesh etabliert sich zunehmend in deutschen Unternehmen als vorherrschendes Muster für Datenplattformen. Bereits 60 Prozent der Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitenden setzen in Zukunft auf das noch junge Architekturparadigma. 45 Prozent der Unternehmen mit 500 bis 1000 Mitarbeitenden planen derzeit eine Einführung. Zu diesen Ergebnissen kommt die kürzlich erschienene Studie „Data Mesh – Nur ein Buzzword oder die nächste Generation der Unternehmensdatenplattform?“ der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC. Im Rahmen der Studie wurden 152 IT-Führungskräfte aus verschiedenen Branchen zum Reifegrad der Data- und Analytics-Fähigkeiten ihres Unternehmens und der Nutzung des Data-Mesh-Paradigmas befragt.



Die größten Herausforderungen im Bereich Data und Analytics für das C-Level. Quelle: PwC.

Höhere Datenqualität und -verfügbarkeit

Im Gegensatz zu rein zentralen Ansätzen wie dem Data Warehouse und dem Data Lake ist das Data Mesh durch einen höheren Grad an Dezentralisierung gekennzeichnet. Die Verantwortung für die Erfassung und Pflege von Daten sowie darauf aufbauender Datenprodukte verlagert sich in die Fachbereiche, in denen die Daten entstehen – zum Beispiel in das Marketing oder die Buchhaltung. Gleichzeitig stellen eine Reihe von Richtlinien und zentrale Komponenten wie ein Datenkatalog und ein Datenmarktplatz sicher, dass bereitgestellte Daten und Datenprodukte innerhalb der gesamten Organisation möglichst einfach nutzbar sind.

Den Umfrageergebnissen zufolge agieren große Unternehmen bei der Modernisierung der Datenplattformen als Vorreiter: 23 Prozent nutzen bereits ein Data Mesh, 37 Prozent befinden sich in der Implementierungsphase und weitere 27 Prozent planen eine Einführung. Bei Unternehmen mit 500 bis 1000 Mitarbeitenden haben zwar erst 7 Prozent ein Data Mesh implementiert und 27 Prozent erste konkrete Umsetzungsschritte gestartet. Dafür planen 45 Prozent derzeit die Einführung eines Data Mesh.

Nachholbedarf beim Self-Service

Die Modernisierung der Datenplattformen soll dazu beitragen, stärker als bisher wirtschaftlichen Nutzen aus Daten zu ziehen und bisherige Herausforderungen dabei zu lösen. Mehr als die Hälfte der Befragten sieht aktuell die größte Herausforderung in der Sicherstellung einer ausreichenden Datenqualität. Den Umgang mit komplexen neuen Technologien bewerten 49 Prozent als herausfordernd, während 43 Prozent die Verfügbarkeit von Daten und 41 Prozent den kompetenten Umgang damit – die sogenannte Data Literacy – als größte Hürden empfinden.

Darüber hinaus gibt es bislang nur wenige Unternehmen, die konsequent allen Mitarbeitenden einfach nutzbare Data- und Analytics-Lösungen bereitstellen. Zwar verfügen 90 Prozent der Firmen bereits über spezialisierte Teams für Datenanalysen, bei denen Mitarbeitende aus Geschäftsbereichen diese Lösungen anfordern können. Lediglich 8 Prozent der Unternehmen ermöglichen es jedoch ihren Mitarbeitenden, auch eigenständig Datenanalysen vorzunehmen.

Unterschätzte Veränderungen

Die Erwartungen an die positiven Effekte einer Data-Mesh-Einführung sind hoch. 55 Prozent der Befragten rechnen mit einer höheren Datenqualität und der Umsetzung einer größeren Zahl datengetriebener Anwendungsfälle. 51 Prozent erhoffen sich verlässlichere Daten und 47 Prozent erwarten eine bessere Zusammenarbeit von Teams.

In Hinblick auf die Veränderungen, mit denen die befragten IT-Verantwortlichen rechnen, dominiert eine technikzentrierte Sicht. So erwarten 69 Prozent Veränderungen in Hinblick auf Technik und Architektur, 61 Prozent rechnen mit Anpassungen von Prozessen und Governance-Strukturen. Weniger als die Hälfte ist hingegen auf Veränderungen bezüglich der Organisation sowie der Menschen und Skills eingestellt. Lediglich 34 Prozent gehen von Auswirkungen auf die Arbeitskultur aus – obwohl gerade die Anpassung von Arbeitsweisen in Fachabteilungen außerhalb der IT einen wesentlichen Erfolgsfaktor des dezentralen Data-Mesh-Konzepts darstellt. (sai)

pwc.de

Innobis erhält Zertifizierung

Wirksamkeit bestätigt

Die Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft Ebner Stolz zertifiziert zum sechsten Mal in Folge das interne Kontrollsystem (IKS) von Innobis für das Application Management komplexer Kernbanksysteme.

Die IT- und SAP-Beratung führt alle Kernprozesse richtig und qualitativ hochwertig durch und erfüllt die Kriterien nach IDW PS 951. Die Wirksamkeit des dienstleistungsbezogenen IKS ist somit bestätigt. Die (Förder-)Bankkunden von Innobis können so bei der Auslagerung betrieblicher Prozesse vollends auf gesicherte Abläufe und ein wirkungsvolles Kontrollsystem vertrauen.

Erweiterte Begutachtung

Die Zertifizierung nach IDW PS 951 beinhaltet zwei Prüfbereiche, die in Typen aufgeteilt sind: Typ 1 betrifft den angemessenen Aufbau des IKS, Typ 2 die Einhaltung der definierten Kontrollen. Innobis ist vollständig, das heißt in beiden Typen zertifiziert. Der Schwerpunkt der Prüfung verlagert sich immer mehr von der Begutachtung der Funktionsfähigkeit auf den lückenlosen Nachweis der Planung und Durchführung der internen Kontrollen der Kernprozesse. Diese im gesamten Umfang fehlerfrei zu erbringen ist sowohl in Bezug auf das Design als auch in der täglichen operativen Durchführung der Prozesse höchst anspruchsvoll. Arne Schultz, Leiter Development und Integration Services bei Innobis, erklärt: „Wir freuen uns, dass Ebner Stolz unsere Leistung im Bereich IKS anerkennt und unser Application Management mit einem derart guten Resultat bewertet. Da unsere Kunden an immer mehr regulatorischen ‚Fronten' tätig sind, stellt eine solche Zertifizierung für sie einen großen Mehrwert dar, da diese sie von eigenen Prüfungen in diesen komplexen Themenfeldern entbindet."

Umfang und Ablauf

Das bei Innobis untersuchte IKS umfasst die ITIL-Prozesse Incident-, Problem-, Release-, Change-, Configuration- und Testmanagement im Rahmen der Wartung, Weiterentwicklung und fachlichen Betreuung von Entwicklungs- und Produktivsystemen. Dazu zählen SAP-Banking-Module sowie kundenindividuelle Zusatzmodule einschließlich Online-Portalen für Endkunden. Holger Klindtworth, Partner von Ebner Stolz, meint: „Nunmehr sechs Jahre in Folge führen wir schon die Prüfung des internen Kontrollsystems bei Innobis durch. Sichtbar ist vor allem die stete Weiterentwicklung und Erweiterung des IKS." Bereits Mitte der 1990er-Jahre hat Innobis als erster Dienstleister in Deutschland SAP FI bei einer inländischen (Förder-)Bank eingeführt. Zeitgleich folgte die Idee für ein hochintegriertes, SAP-basiertes Sachbearbeitungssystem.

Da unsere Kunden an immer mehr regulatorischen ‚Fronten' tätig sind, stellt eine solche Zertifizierung für sie einen großen Mehrwert dar.

Arne Schultz,
Leiter Development und Integration Services, Innobis

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74

innobis

Datenaustausch entlang der gesamten Wertschöpfungskette?

Digital und automatisiert?

Und das auch mit B und C Lieferanten?

DIE BUSINESS INTEGRATION PLATFORM!

retarus.de/e-procurement

50 Jahre SAP!
Wir sagen herzlichen Glückwunsch und vielen Dank für die erfolgreiche Partnerschaft.

VIELE WICHTIGE FRAGEN. EINE GUTE ANTWORT.

retarus

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

SAP die Treue schwören

SAP die Treue schwören oder Alternativen suchen? Die Frage wird unter Executives immer öfters diskutiert. Es geht nicht um Abap, SolMan oder Hana, sondern um ein neues ERP jenseits von S/4. SAP hat diese Diskussion noch nicht verstanden.

Ich habe eine Einladung zu einer Konferenz des Würzburger Beratungshauses Barc bekommen, darin fand ich den bemerkenswerten Satz: Die Inkompatibilität von SAP- und Nicht-SAP-Daten bremst Unternehmen aus! Eine alte Erkenntnis, die auch SAP schon vor vielen Jahren hatte. Leider bog SAP an falscher Stelle ab und manövrierte sich mit dem Data Hub ins Abseits.

Fast alle Analysten sind sich einig, dass die ERP-Anwender zu viel Zeit mit dem Sammeln und Aufbereiten von Daten verbringen, anstatt zu versuchen, diese zu verstehen und zu analysieren. Das Heben des Datenschatzes ist viel zu aufwändig und dagegen helfen weder eine schnelle Datenbank noch ein moderneres ERP. Es stellt sich somit sehr wohl die Frage: SAP die Treue schwören oder Alternativen suchen?

Mit S/4 und Hana, wenn es einmal operativ laufen würde, gehen wir den bekannten ERP-Weg der vergangenen 50 Jahre konsequent weiter. Auch wenn Hana besser ist als AnyDB und S/4 besser ist als R/3, ECC 6.0 und die SAP Business Suite 7, bleibt die Ausrichtung dieselbe. Mit Rise bekommt der SAP-Bestandskunde vom Guten eben noch mehr ins Haus geliefert, aber es ändert sich nichts Grundsätzliches. Aktuell ist eine nahezu perfekte Business Suite 7 einem S/4, das schlecht customized ist, ebenbürtig. Verbessern sich Hana und S/4, dann geht es linear in die richtige Richtung. Gut gemachte Transformation ist aber ein disruptiver Prozess.

SAP die Treue schwören ist ein vernünftiger, wenn auch teurer Weg. SAP ist ein sicheres und stabiles Fundament, aber SAP ist auch überbezahlt. Im Vergleich mit Mitbewerbern ist SAP zu teuer. Die SAP-Plattformen erfüllen naturgemäß ihren Zweck. Die Bestandskunden haben in ECC oder S/4 investiert und kein Interesse daran, dieses ERP nun zu zerstören. Was SAP-Anwender jedoch wollen, so die Meinung von Ex-SAP-CEO Bill McDermott, sei eine Hyperautomatisierung, die das erwähnte Zusammenführen von Daten und auch Algorithmen ermöglicht.

Generell hält es McDermott für einen Fehler, wenn Unternehmen zwar über digitale Transformation sprechen, diese aber auf hergebrachte Art umsetzen. Viele ERP-Anwender rüsten ihre Systeme aus dem vergangenen Jahrhundert auf und verwechseln das mit digitaler Transformation. „Und leider stecken sie ihre gesamten Ressourcen in diesen Bereich“, erklärte McDermott auf einer Veranstaltung in Den Haag, die ich im Mai dieses Jahres besuchte. Bei der digitalen Transformation geht es nicht darum, die alten Dinge ein wenig besser zu machen. Es geht darum, das System zu verändern – ein Gamechanger.

In den kommenden Jahren werden viele Bestandskunden der SAP die Treue schwören und unter Aufbringung hoher Projektkosten S/4 Hana customizen. Gleichzeitig werden sich aber meine Nachfolger, die jungen CIOs, um Alternativen umschauen, weil sie erkennen werden, dass Rise, Data Hub, NetWeaver und Hana nicht unbedingt schlecht sein müssen, aber nicht mehr zeitgemäß sind.

Wahrscheinlich stehe ich noch unter dem Einfluss der Veranstaltung in Den Haag, denn immer mehr setzt sich bei mir die Ansicht durch, dass bei Unternehmen, die den traditionellen ERP-Weg mit Hana und S/4 beschreiten, bald Ernüchterung einkehren wird, weil wir SAP-Bestandskunden die digitale Transformation in der Perspektive des 20. Jahrhunderts betrachten. Bill McDermott meinte, im Vergleich dazu gebe es jetzt eine neue Welt, die sich der Macht der Hyperautomatisierung bewusst wird. Um den anfangs erwähnten Datenschatz zu heben, werden wir diese Metaebene brauchen.

Mit der aktuellen S/4-Produkt-Roadmap hinterfragen viele Bestandskunden und DSAG-Mitglieder ihre Strategie für Big Data, BI/KI und Analytics. Und noch etwas habe ich in Den Haag gelernt: Das Unternehmen von Bill McDermott will eine Kooperation mit dem Process-Mining-Spezialisten Celonis. Zusätzlich bedient sich McDermott der Werkzeuge des dänischen SAP-Migrationsspezialisten Gekkobrain. Mit Gekkobrain können SAP-Bestandskunden die Abap-Modifikationen analysieren, die in ERP/ECC eingebaut wurden, und Teile davon rationalisieren und auf einer Metaebene ausführen. Also werde auch ich unserer SAP die Treue schwören und mich nach Alternativen umschauen, um in einigen Jahren einem Nachfolger ein zeitgemäßes System zu hinterlassen.

noname@e-3.de

LeanIX baut Partnerschaft mit SAP aus

Business- und IT-Architektur

LeanIX ermöglicht mit einer neuen SAP-Endorsed-App die Kombination von Business Process Transformation und Enterprise Architecture Management.

Eine erweiterte Partnerschaft mit SAP hat das Ziel, digitale Transformationsvorhaben von SAP-Bestandskunden zu beschleunigen. Das Enterprise Architecture Management (EAM) ist als SAP-Endorsed-App im SAP-Store erhältlich. Mit der Lösung können Unternehmen ihre wesentlichen Geschäftsprozesse mit ihrer Unternehmensarchitektur und ihrer SaaS- und Microservice-Landschaft in Bezug setzen und so eine deutlich verbesserte Transparenz und Kontrolle über ihre Prozesse erhalten. Darüber hinaus sollen SAP-Bestandskunden von einer Ende-zu-Ende-Integration mit der Lösung Signavio Process Manager profitieren.

SAP-Endorsed-Apps sind eine Kategorie von Lösungen aus dem SAP-Partner-Ökosystem, die Bestandskunden auf einem Weg zu bestgeführten, intelligenten Unternehmen unterstützen wollen. Endorsed-Apps sind von SAP premiumzertifiziert und zeichnen sich durch zusätzliche Sicherheit sowie ausführliche Tests aus.

Die erweiterte Partnerschaft von LeanIX und SAP basiert auf einer neunjährigen Zusammenarbeit und Produktintegration mit dem Unternehmen Signavio vor dessen Übernahme durch SAP. „Die EAM-Lösung von LeanIX unterstützt Kunden dabei, sich schneller an wechselnde Anforderungen der Unternehmensarchitektur anzupassen und gleichzeitig die Vorteile der Prozess-Exzellenz durch die Integration mit den SAP-Signavio-Lösungen auszuschöpfen“, sagt Gero Decker, General Manager von Signavio. „Die SAP-Endorsed-App ergänzt unser Portfolio und deckt den Bedarf von Kunden, die im Rahmen ihrer Transformation kritische Applikationen in die Cloud verlagern müssen.“

Die EAM-Lösung unterstützt Kunden, sich an wechselnde Anforderungen der Unternehmensarchitektur anzupassen.

Gero Decker,
General Manager,
Signavio

Durch die integrierte Sicht auf Enterprise-Architektur und Business-Architektur gewinnen Firmen schnelle Erkenntnisse.

André Christ,
CEO,
LeanIX

Bei der Umstellung auf S/4 über das Lösungsangebot Rise with SAP benötigen Unternehmen einen umfassenden Überblick über die Zusammenhänge zwischen SAP-Funktionen und allen damit verbundenen Applikationen innerhalb ihrer ERP-Landschaft. LeanIX Enterprise Architecture Management will diese Übersicht bieten und ergänzt das SAP-Lösungspaket Rise durch die Integration mit der Lösung Signavio Process Manager und ihrer nativen Unterstützung der SAP-Activate-Methodik.

„Durch die Partnerschaft mit SAP bietet LeanIX Unternehmen eine Reihe ganzheitlicher Vorteile“, sagt CEO André Christ. „Durch diese integrierte Sicht auf Enterprise-Architektur und Business-Architektur gewinnen Firmen schnelle, direkt umsetzbare Erkenntnisse und beschleunigen so ihre Transformation. Ich freue mich auf neue Möglichkeiten, unsere Integration mit dem SAP-Portfolio weiter zu vertiefen.“

leanix.net

TIPPS/4SUCCESS

Das aktuelle Projektmanagement für S/4 Hana

Der klassische Stellenwert des Projektmanagements für die S/4-Transformation wird derzeit falsch eingeschätzt. Sensible Faktoren, wie die Rahmenbedingungen und die Kommunikation, werden dabei zu wenig berücksichtigt.

Von Johannes N. Szalachy, asap@itconsulting

***Johannes N. Szalachy** ist SAP-Berater und DSAG-Arbeitsgruppensprecher Österreich. Sein Unternehmen ist auf S/4-Projektarbeit spezialisiert.*

Die Migration nach S/4 Hana kennt viele Herausforderungen. Erfolg stellt sich nur bei optimaler Projektarbeit ein. Wie das Projektmanagement zu organisieren und zu leiten ist, erklären wir jeden Monat mit vielen Tipps.

Alle IT-Abteilungen haben durch die Projekte viel Erfahrung gesammelt und Wissen im Projektmanagement entwickelt. Es gibt oft bewährte Standards von Prozessen und Checklisten aus der Vergangenheit, die eine erfolgreiche Umsetzung sicherstellen. Erst wenn Projekte aus dem Ruder zu laufen drohen, werden manche Fehler sichtbar. Ein wesentlicher Punkt ist schon vor der Durchführung des Projektmanagements zu beachten: alle abhängigen Entwicklungen zu berücksichtigen.

In den vergangenen Jahren waren wir es gewohnt, dass sich die Rahmenbedingungen kaum oder nur langsam geändert haben. Doch allein in den vergangenen zwei Jahren wurden wir eines Besseren belehrt. Nicht nur die Anzahl, sondern auch die Geschwindigkeit der Rahmenbedingungen hat massiv zugenommen, was direkte Auswirkungen auf das Projektmanagement hat. Dabei geht es derzeit vor allem um die unterbrochenen Lieferketten, fehlende Personalressourcen und die wirtschaftlichen Auswirkungen durch die Pandemie und den Krieg in der Ukraine.

Es gibt aber auch falsche Ansätze im Projektmanagement, die erhebliche Probleme mit sich bringen. Dazu hier ein Beispiel aus persönlicher Erfahrung in S/4-Projekten: Meistens wird das S/4-Projekt von der IT- oder SAP-Abteilung initiiert und im Programmmanagement als IT-Projekt aufgesetzt. Erst im Rahmen des Projektmanagements werden auch die Fachabteilungen formal eingebunden und zur Mitarbeit vorgesehen. Damit ist aber ein Scheitern schon vorprogrammiert, weil der Mehrwert im Business und nicht in der IT liegen sollte. Daher ist nach der Projektgenehmigung durch die Entscheidungsträger und vor der Festlegung des S/4-Projektmanagements ein entsprechendes Zeitfenster für Überzeugungsarbeit in den Fachabteilungen einzuplanen. Es müssen die Vorteile klar kommuniziert und die Änderungswünsche entsprechend berücksichtigt werden. Ohne motivierte Mitarbeit der Fachabteilungen werden die meisten S/4-Projektziele verfehlt und der Aufwand wird meist deutlich überschritten.

Im Projektmanagement hat sich die SAP-Activate-Methode gut bewährt, auch wenn es Verbesserungspotenzial gibt. Dabei würde ich empfehlen, alle großen Phasen einzeln auszuschreiben, um sicherzustellen, dass die Beratungsgesellschaften durch Hearings auch das notwendige Wissen für die betroffenen Phasen bereitstellen. Besonders viel Zeit sollte man für die Explore-Phase einplanen, um, wie schon ausgeführt, die Fachabteilungen entsprechend abzuholen und zu motivieren. Der größere Zeitaufwand in der Explore-Phase verkürzt dafür oft die Realize-Phase.

Auch die richtigen Projektmanagement-Methoden sind ausschlaggebend für ein erfolgreiches Projekt. Bei der S/4-Transformation werden sowohl die Wasserfall-Methode als auch die agile Methode (oder neuerdings die beiden Methoden als hybrider Ansatz) eingesetzt. Jeder Projektleiter hat seine „Steckenpferde“. Wichtig ist dabei, alle Methoden treffsicher einzusetzen und die Mitarbeiter entsprechend auszubilden.

Das Thema Projektmanagement kennt keine Grenzen, aber der Ausgang hängt noch immer vom Menschen ab. Die Profile und das Wissen des Projektleiters und -mitarbeiters sind nach wie vor ausschlaggebend. Ohne soziale Kompetenz, Durchsetzungsfähigkeit, Motivation und das Fachwissen können die entsprechenden S/4-Projekte nicht erfolgreich umgesetzt werden. Damit sind wir schon mitten in den aktuellen Schlagzeilen zu den mangelnden Personalressourcen. Die IT und SAP sind von diesen schon länger betroffen, aber durch die aktuellen Rahmenbedingungen sind es nun die meisten Branchen.

Die S/4-Transformation wurde schon durch die Pandemie stark beeinflusst, aber die aktuellen Rahmenbedingungen haben weitere Herausforderungen zur Folge. Nur qualifizierte Menschen, eingeplante Rahmenbedingungen und das richtige Projektmanagement führen gemeinsam zum Ziel.

asapit.at

20 Jahre Simus Systems: Entwicklungsdaten auf gewinnbringenden Einsatz trimmen

CAD/ERP-Schnittstelle

Als Start-up an der Universität Karlsruhe (heute KIT) fokussierte sich Simus Systems bereits 2002 auf die Strukturierung, Qualitätsverbesserung und Auffindbarkeit von Stammdaten, die aus der Produktentwicklung stammen und über ERP unternehmensweit genutzt werden.

Heute gilt dies als Grundlage umfassender Digitalisierung – Stammdaten sind wertvolles Unternehmenskapital. Simus Systems entwickelt bereits seit 2002 Software für die Bereinigung, Strukturierung und Klassifizierung von technischen Daten und bietet dies als Dienstleistung an. Darüber sprach Geschäftsführer Arno Michelis mit dem E-3 Magazin.

E-3: Wie kam es dazu?
Arno Michelis: Noch als wissenschaftliche Mitarbeiter haben zunächst zwei, dann drei Gesellschafter in ersten universitären Projekten erkannt, welche Herausforderungen die stets wachsenden Datenmengen der Produktdefinition an mittelständische und große Industrieunternehmen stellen. Um Aufgaben dieser Projekte effizienter lösen zu können, haben wir ein erstes Programm entwickelt. Daraus wurde in weiteren Schritten eine Software für die Analyse, Bereinigung und den Aufbau von Klassifikationen zur Strukturierung von technischen Stammdaten, typischerweise aus PDM-/ERP-Systemen. Dieser Ansatz wurde mit Classmate CAD für die Analyse von 3D-CAD-Modellen ausgedehnt, die inzwischen patentiert wurde. Damit konnten wir den Aufwand und die Zeitdauer von Analyse- und Optimierungsprojekten von technischen Daten erheblich verringern. Kunden können so Projekte in einem überschaubaren Zeitaufwand umsetzen, die sonst überhaupt nicht machbar wären.

E-3: Enge Verbindungen zu ERP-Systemen erscheinen als notwendige Voraussetzung dazu?
Michelis: Die 50 Jahre der SAP-Geschichte begleiten wir seit genau 20 Jahren. Schon 2005 haben wir die erste Standard-Schnittstellenlösung zu SAP entwickelt, die seither kontinuierlich ausgebaut wird. Datenbestände werden zuverlässig mit SAP synchronisiert, die Aufbereitung und die Pflege außerhalb der SAP-Oberfläche werden dadurch flexibler, schneller und komfortabler. Dies gilt nicht nur für die Klassifikation, sondern auch für Materialstämme und andere Informationsobjekte wie etwa Equipments. Auch Strukturanpassungen von Klassensystemen lassen sich mit unserer Lösung leicht bewerkstelligen. Aufwändige Arbeitsschritte wie das Anlegen neuer Klassen und Merkmale gelingen in kürzester Zeit. Die Schnittstellenlösung arbeitet optimal mit S/4 Hana, was bei Migrationen sehr hilfreich ist.

E-3: Wer die Stammdaten einmal strukturiert und bereinigt hat, möchte sie in diesem Zustand erhalten. Was können Sie dazu beitragen?
Michelis: Zum einen setzen wir in der Produktentwicklung an. Mit einem Finder-Programm wurde bereits 2006 ein Softwaremodul entwickelt, mit dem sich Bauteile anhand Geometrie und technischer Daten schnell und zuverlässig auffinden lassen. Die Wiederverwendung von vorhandenen Lösungen wird so gefördert, dass erst gar keine Dubletten entstehen. Zum anderen bieten wir Tools an, die Prozesse wie die Anlage und Pflege der Materialstämme geregelt durch alle beteiligten Stellen führen. So kann man auch eine Stammdatenstelle einrichten, die für Qualität sorgt und das Wachstum der Datenmengen begrenzt. Diese Prozesse der Master Data Governance können außerhalb von SAP einfach und schnell eingerichtet und mit dem ERP-System synchronisiert werden.

E-3: Welchen Nutzen ziehen die Anwender noch aus Ihrer Software?
Michelis: An den Schnittstellen der etablierten Softwaresysteme CAD/PDM und ERP sind Digitalisierungslücken entstanden, die unsere Software schließen kann. Zum Beispiel erstellen wir automatisch Arbeitspläne maschineller Bearbeitungen anhand der CAD-Modelle und Werkstoffinformationen, die an SAP übergeben werden. Die Verknüpfung mit Kostenparametern aus SAP ergibt eine schnelle Möglichkeit zur Vorkalkulation. Dieses frühe und reproduzierbare Wissen über Produkt- und Produktionskosten unterstützt Make-or-Buy-Entscheidungen. Ebenso können Konstrukteure direkt aus der Benutzerführung ihres 3D-CAD-Systems heraus die voraussichtlichen Herstellkosten ihrer Bauteile und Baugruppen automatisch berechnen lassen. So erkennt man Kostentreiber bereits früh in der Entwicklungsphase und kann wirksam gegensteuern.

Dr. Ing. Arno Michelis ist seit 2002 einer der Geschäftsführer und Gesellschafter von Simus Systems.

E-3: Wohin entwickelt sich Ihre Software in der nahen Zukunft?
Michelis: Um den Kunden mehr Flexibilität bei der Nutzung unserer Software zu bieten, bieten wir die Module seit diesem Jahr auch als Cloud-Lösungen an. Somit sind Kunden frei darin zu wählen, wie sie die Anbindung von Simus Classmate an ihre Systems gestalten.

simus-systems.com

SAP feiert einen runden Geburtstag und hat mehr Stress als je zuvor

50 Jahre und kein bisschen weise

Das Leben ist hart und ungerecht. Nach der Pandemie und vor der nächsten Coronawelle hätte es ein rauschendes Jubiläum werden sollen: SAP ist fünfzig Jahre jung! Der Zustand ist aber wie der eines Hundertjährigen – fragil, undifferenziert und ohne Vision.

Seit zwei Jahren müht sich SAP-Chef Christian Klein ab, die Baustellen seines Vorgängers Bill McDermott zu sanieren und SAP wieder eine Perspektive zu verleihen. Vieles ist dem jungen CEO gelungen, weil er ein sehr charmantes Wesen besitzt, aber Berge hat er keine versetzt. Im Gegenteil: Probleme wurden nicht gelöst, sondern verlagert und sind somit noch größer geworden.

Was Analysten aktuell von SAP halten, lässt sich deutlich am Aktienkurs ablesen. Dieser pendelt um die 90 Euro, meistens liegt er darunter. Dieser Zustand muss für Aktionäre und allen voran Professor Hasso Plattner doppelt schmerzhaft sein, denn die Analysten von Credit Suisse, Goldman Sachs, UBS, Warburg Research und Baader Bank sehen ein hohes Potenzial in der Aktie. Deren Bewertungen von Mitte Mai dieses Jahres schwanken zwischen 130 und 146 Euro je Aktie.

SAP hat laut den Finanzanalysten „Room for Improvement“, aber Christian Klein kann als SAP-Chef dieses Potenzial offensichtlich nicht umsetzen. Als erstes Bauernopfer in dieser misslichen Lage gilt SAP-Finanzvorstand Luka Mucic – was seltsam anmutet: Letztendlich geht von ihm die Kommunikation zu den Analysten aus. Wenn es Mucic gelingt zu überzeugen, dass SAP im wirklichen Leben mehr wert ist, als es der aktuelle Börsenkurs widerspiegelt, dann sollte Professor Hasso Plattner ihn nicht als Spielverderber vor die Tür setzen.

Luka Mucic hat ein Problem: Seit seinen ersten Tagen bei SAP überzeugte er durch Fachwissen, Brillanz, Genauigkeit, Umsicht und Weitblick, aber er hatte nie eine emotionale Bindung zu Hasso Plattner. Was Mucic vorgibt, sollten andere SAP-Vorstände realisieren. Unter Führung von Christian Klein sollten Technikvorstand Jürgen Müller und Applikationsvorstand Thomas Saueressig genau diese Potenziale realisieren, damit der Aktienkurs wieder deutlich über 100 Euro liegt.

Die Wurzel des Übels liegt demnach nicht bei Luka Mucic, der nun die Reißleine gezogen hat und Anfang kommendes Jahr dann SAP verlassen wird. Die Herausforderungen liegen bei Technikvorstand Jürgen Müller, der jedoch als ehemaliger Doktorand am Hasso-Plattner-Institut an der Universität Potsdam eben durch Professor Plattner geschützt ist. Applikationsvorstand Thomas Saueressig hingegen wird durch CEO Christian Klein beschützt, was ebenso viel zählt. Auf der Abschussliste hingegen scheinen die Vorstände Sabine Bendiek und Julia White zu stehen, beide kamen von Microsoft.

Schwache Aktie und Strategie

Aus der Kombination schwacher Aktienkurs, schwache Strategie, schwacher Chef entsteht aktuell die Wiederbelebung einer alten Diskussion: die Übernahme von SAP durch Microsoft. Dieses Vorhaben galt einst als eines vieler Lieblingsprojekte von Dietmar Hopp und Hasso Plattner. Damals aber überstrahlte SAP den gesamten B2B-IT-Markt und einen Zusammenschluss von Microsoft und SAP hätten weder das Kartellamt in Bonn noch die EU-Behörde in Brüssel durchgewinkt.

SAP ist noch immer der intellektuelle ERP-Weltmarktführer, aber viele Mitbewerber haben das Kräfteverhältnis verschoben.

Microsoft-Chef Satya Nadella als Vorbild für SAP. Er hat nicht nur eine tragfähige Strategie, sondern auch eine neue Geschichte geschrieben.

Gut möglich, dass nun eine Übernahme durch Microsoft keinen Argwohn mehr auslösen würde. Die Umsetzung des einstigen Plans wird naturgemäß durch den niedrigen SAP-Aktienkurs zusätzlich wahrscheinlicher. Auch wenn Luka Mucic immer wieder betont hat, dass der Aktienkurs nicht die wahre Stärke von SAP widerspiegelt, und einige Finanzanalysten es ähnlich sehen – solange sich an der Konstellation Christian Klein und Hasso Plattner nichts ändert, wird SAP in einem Schwebezustand verharren.

Sehr prägnant und mit einem Satz hat Manager-Magazin-Autorin Christina Kyriasoglou in der aktuellen Juli-Ausgabe des Magazins auf Seite 46 den SAP-Zustand zusammengefasst: „Neben der schweren Umstellung des Softwaregeschäfts auf die

Cloud und einer ausgetrockneten Innovationspipeline tun sich Abgründe in der Unternehmenskultur auf." Es gibt demnach nicht ein Problem bei SAP, sondern viele – und offensichtlich will Hasso Plattner in den kommenden zwei Jahren gemeinsam mit Christian Klein alle diese Probleme lösen. Eine Herkulesaufgabe.

Microsoft-Moment

MM-Autorin Christina Kyriasoglou zitiert in ihrer brillanten Analyse einen unbekannten Informanten. Frau Kyriasoglou schreibt: „‚SAP braucht einen produktversessenen CEO', sagt ein Insider mit Blick auf den eindrucksvollen Wandel des Microsoft-Konzerns unter Satya Nadella. Einen Nadella-Moment, um wieder zu altem Glanz zurückzufinden. ‚Aber einen Nadella kann sich Hasso Plattner nicht leisten, also wird wohl auch kein solcher Moment kommen.'" Mit dieser Ansage schließt sich der Kreis und die Option einer Übernahme von SAP durch Microsoft wird immer wahrscheinlicher.

Es könnte passieren, dass Professor Plattner keinen anderen Ausweg mehr sieht, nach Luka Mucic nun auch Christian Klein zu verabschieden und dann mit gebotenem Abstand auch Jürgen Müller und Thomas Saueressig. Um den vakanten SAP-Chefsessel werden dann Marketingvorständin Julia White und Vertriebsvorstand Scott Russell diskutieren. Sollte bis dahin jedoch der Einfluss von Microsoft auf SAP wachsen, hat sicher Frau White die besseren Karten.

Auch wenn die aktuelle Kritik an SAP ähnlich dem Hornberger Schießen ausgeht, die Position von Christian Klein ist trotz aller Sympathie von Hasso Plattner gefährdet: Der langjährige Mentor von Klein war ursprünglich als Plattner-Nachfolger vorgesehen, was für den jungen SAP-CEO ein Jackpot gewesen wäre. Bezüglich Gründen, die außerhalb von SAP liegen, wird es zu dieser interessanten Konstellation und Nachfolgeregelung nun nicht kommen. Christian Klein wird in den kommenden zwei Jahren gemeinsam mit Hasso Plattner durch dick und dünn gehen müssen. (pmf)

sap.com

Hasso Plattner 2001 auf der Sapphire-Bühne in Lissabon: Die ERP-Welt ließ sich rocken.

HV 2022: Das wird nichts mehr

Wer sich einen Überblick über den Zustand der SAP abseits von Betriebswirtschaft und Technik verschaffen will, soll sich die Aufzeichnung der SAP-Hauptversammlung ansehen. So wenig Respekt gegenüber den Aktionären ist kaum noch zu überbieten. Ein Sittenbild.

Die Hybris des SAP-Aufsichtsrats und -Vorstands war mit Händen greifbar, auch wenn es eine virtuelle Hauptversammlung war. Die Sorge um SAP erscheint berechtigt: Wie löst der Konzern Probleme? Wie kommunizieren die Vorstandsmitglieder? Welches Bild will der Aufsichtsrat und Vorstand den Aktionären, Bestandskunden, Analysten, Partnern und der gesamten SAP-Community vermitteln? Nicht einmal zur jährlichen Hauptversammlung, also dem Pflichttermin, schafften es alle Vorstandsmitglieder zu einer persönlichen Anwesenheit in Respekt gegenüber den Aktionären.

Es scheint so, als wäre SAP mental nie über den Zustand eines Familienunternehmens hinausgekommen. Der Produkterfolg im ERP-Markt ist überwältigend, aber die Strukturen, die Aufbau- und Ablauforganisation, sind ernüchternd. Manager-Magazin-Autorin Christina Kyriasoglou meint in der aktuellen Juli-Ausgabe des Magazins, dass sich Abgründe in der SAP-Unternehmenskultur auftun. Für einen Weltkonzern, der sich auf der Hauptversammlung der Welt präsentieren sollte, war die Onlineveranstaltung eine schwache Visitenkarte.

Eine kleine Auswahl an SAP-Vorständen zur Online-Hauptversammlung 2022. Der Rest blieb zu Hause und anwesend waren lediglich (v. l.): Thomas Saueressig, Christian Klein, Hasso Plattner, Sabine Bendiek und Luka Mucic, siehe auch großes Foto links.

Somit war das Geschehen auf der Hauptversammlung belanglos bis vorhersehbar: Die Hauptversammlung hat allen Vorschlägen von Vorstand und Aufsichtsrat zugestimmt. Professor Hasso Plattner wurde mit 90,48 Prozent der Stimmen wiedergewählt. Plattner bedankte sich bei den Aktionären für ihre Unterstützung und ihre Investition in SAP: „In den 50 Jahren meines Wirkens für dieses Unternehmen habe ich eines gelernt: Die SAP ist ein großartiges Unternehmen, das sein Potenzial immer weiter entfaltet. Ich empfinde es als Ehre und Privileg, dass ich dieses Unternehmen gründen, formen, entwickeln und führen konnte. Und ich freue mich darauf, dies auch in den kommenden zwei Jahren weiter zu tun." (pmf)

„Ein eigentümlicher Fehler der Deutschen ist, dass sie, was vor ihren Füßen liegt, in den Wolken suchen.

Arthur Schopenhauer (1788–1860) war ein deutscher Philosoph.

© Johan Swanepoel, Shutterstock.com

Buchtipps • Cloud Computing

Während der coronabedingten Beschränkungen haben viele Unternehmen den Mehrwert von Cloud Computing erkannt: Digitalisierungsprozesse wurden beschleunigt – einige Unternehmen machten sogar ihre ersten Schritte in die Cloud. In den vergangenen Monaten ist die Nutzung von Cloud-nativen Kommunikations- und Kollaborationslösungen um 600 Prozent gestiegen. Cloud-Anwendungen erleichtern die Zusammenarbeit, da sich hierüber besonders einfach Daten untereinander austauschen lassen. Rund 21 Prozent aller Daten, die sich in der Cloud befinden, beinhalten sensible und/oder unternehmenskritische Inhalte. Das Teilen dieser Daten über einen ungeschützten Link verstärkt das Risiko, Opfer eines Cyberangriffs zu werden. Es sind aber nicht nur technische Schwachstellen – begünstigt durch unzureichende Schutzmaßnahmen –, die Unternehmen Schwierigkeiten bereiten können. Bei der sogenannten Schatten-IT ist es der Mitarbeiter, der das Bedrohungspotenzial erhöht, indem dieser alternative Cloud-Dienste oder -Anwendungen verwendet, die offiziell nicht von der Unternehmens-IT autorisiert wurden. Cloud Computing will gelernt sein!

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

Ob Erweiterungen für SAP-Cloud-Lösungen oder eigenständige Anwendungen auf der SAP Cloud Platform – dieses Buch macht Ihnen die Entwicklung leicht. Klaus Kopecz zeigt Ihnen, wie Sie mit dem SAP Cloud Application Programming Model (CAP) im Handumdrehen Ihre erste eigene Cloud-Anwendung erstellen. Von der Anlage des Daten- und Servicemodells bis zur produktiven Anwendung werden Sie durch alle erforderlichen Schritte geführt. Sie erfahren, wie Sie die fertige Anwendung in der Cloud-Foundry-Umgebung der SAP Cloud Platform bereitstellen. Lernen Sie außerdem verschiedene Integrationsszenarien kennen und nutzen Sie Ihre Eigenentwicklungen!

Anwendungsentwicklung auf der SAP Cloud Platform

Klaus Kopecz, 423 Seiten, 2020
ISBN: 978-3-8362-7651-1, www.rheinwerk-verlag.de

Der Weg in die Cloud

Dominic Lindner, Paul Niebler, Markus Wenzel; 50 Seiten, 2020
ISBN: 978-3-6582-9100-6
www.springer.com

Die Autoren untersuchen in diesem Essential Chancen und Risiken der Nutzung von Cloud-Technologien und veranschaulichen das Thema durch Beispiele aus Forschung und Praxis. Sie erklären Grundlagen und Anwendungsfälle rund um Liefermodelle der Cloud-Technologie.

Abap-Entwicklung auf der SCP

André Tiebing, Benjamin Kunold, Patrick Jungk; 534 Seiten, 2020
ISBN: 978-3-8362-7830-0
www.rheinwerk-verlag.de

Ob kundeneigene Erweiterungen oder eigenständige Anwendungen – lernen Sie in diesem Buch, wie Sie in der Abap-Umgebung der SAP Cloud Platform arbeiten. Sie erfahren, welcher Sprachumfang in der Cloud zur Verfügung steht und wie Sie das RESTful-Programmiermodell richtig anwenden.

Überwachung und Störungserkennung

Falko Kötter et al.
98 Seiten, 2020
ISBN: 978-3-8396-1646-8
www.verlag.fraunhofer.de

Die Bedeutung von vernetzten IT-Systemen ist in den letzten Jahren durch Technologien wie Cloud und dem Internet der Dinge stark gestiegen. Die Marktstudie bietet einen Überblick über den Stand der Technik und Praxis für die Überwachung und Störungserkennung in vernetzten Systemen.

Cloud-Infrastrukturen

Daniel Stender
576 Seiten, 2020
ISBN: 978-3-8362-6948-3
www.rheinwerk-verlag.de

Moderne IT-Infrastrukturen werden in die Cloud integriert und nutzen die Rechenzentren von Amazon, Microsoft, Google und Co. Das ermöglicht neue Arbeitsweisen und verspricht eine einfache Administration, aber der Teufel steckt im Detail.

SAP-Store nimmt Degreed auf

Lernkonzepte

Integration von Degreed LXP in SuccessFactors macht personalisierte Lernkonzepte für SAP-Bestandskunden möglich. Degreed, ein Anbieter für integrierte und selbstgesteuerte Lernerlebnisse, gab die Aufnahme seiner Learning Experience Platform, LXP, in den SAP-Store bekannt.

SAP vertreibt auf diesem Online-Marktplatz neben sämtlichen Produkten und Services aus seinem eigenen Portfolio auch alle Ergänzungen und Erweiterungen, die SAP-Partner dafür entwickeln. LXP fügt sich darin als ergänzende Integration für das Learning Management System (LMS) ein, das SAP im Rahmen von SuccessFactors anbietet. Dieser Verbund aus den beiden Techniken macht es für die insbesondere im Segment großer Unternehmen verorteten Kunden möglich, nicht nur die Kuration umfassend personalisierter Lernkonzepte, sondern auch die Erfassung des Bestands sämtlicher von ihrer Belegschaft genutzten Lerninhalte zentral abzuwickeln und in diesem Zuge zudem die nötigen Einblicke zur zielführenden Planung von Upskilling- und Personalbedarf abzuleiten. LXP wird nach aktuellem Stand von mehr als acht Millionen Lernenden aus mehr als 200 Ländern genutzt. Die Aufnahme von Degreed in den SAP-Store ist die Konsequenz der Zusammenarbeit, die SAP und Degreed seit einigen Jahren verbindet. Sie ist ein Beleg für die nötige Funktionsstärke und damit auch Reife der LXP, um im Umfeld großer und multinationaler Akteure umfassend eingesetzt zu werden. An die Stelle starrer, streng formalisierter Kataloge und Kurse tritt ein Konzept, das Beschäftigte dazu motiviert, über sämtliche für sie ansprechenden Formate zu lernen. Bis dato wurden in Summe bereits mehr als 130.000 Lernpfade bzw. Online-Kurationen von Lerninhalten zu bestimmten Skills absolviert. Dabei kamen wiederum insgesamt mehr als 17 Millionen Skill Ratings zusammen, anhand derer auf der Plattform die Einstufung der einzelnen Skills einer Person durch Fachkolleginnen und -kollegen, Vorgesetzte und andere vorgenommen oder auch im Rahmen von Prüfungen ermittelt wird. Degreed ist SAP-Partner im Rahmen des PartnerEdge-Programms.

degreed.com

Möglichkeiten und Tücken der Cloud-Kostenoptimierung

Transparenz

Cloud-Computing gewinnt auch in diesem Jahr weiter an Bedeutung. Im Frühjahr 2022 setzten 84 Prozent der Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten auf Cloud-Computing.

Neben allen Cloud-Kosten-Optimierungen braucht es einen verantwortungsvollen Umgang mit Ressourcen in der Cloud, meint Thomas Köppner, Solution Consultant bei Apptio. Im ersten Schritt wird das dafür nötige Verantwortungsbewusstsein durch Kostentransparenz und verursachergerechte Zuordnung geschaffen. Die Teams müssen verstehen, welche Kosten sie durch ihre Art der Cloud-Nutzung verursachen und was die Kern-Kostentreiber sind. Im zweiten Schritt kann man die Kosten nicht nur aufzeigen, sondern auch über eine interne Kostenverrechnung den Teams in Rechnung stellen. Wenn eine kosteneffektive Nutzung der Cloud mit zu den Zielen zählt, werden die Cloud-Kosten nicht mehr ungebremst steigen, sondern dort in Cloud-Services investiert, wo der Business-Nutzen die Ausgaben rechtfertigt.

Ressourcen und Multicloud

Kostenmanagement für Multicloud-Umgebungen ist eine Kunst für sich. Vielfältige Möglichkeiten stehen für die Optimierung zur Verfügung – wenn sie richtig verstanden und eingesetzt werden. Worauf es ankommt und welche Kriterien dabei wesentlich sind, klärt diese Guideline. Bei Cloud-Kosten ist es wie im richtigen Leben: So in etwa weiß man schon, wie es eigentlich besser ginge. Aber erstens muss man es auch tun und zweitens genau verstehen, wie. Rechnungs- und Nutzungsanalysen, Empfehlungen und Übersichten in Dashboards – Tools für die Cloud-Kostenoptimierung sind vorhanden und können vieles vereinfachen. Doch um Multicloud-Ökosysteme auf effiziente Weise wirtschaftlich zu steuern, braucht es eine providerübergreifende Sicht und Automatisierung für das Cloud-Finanzmanagement. Um diese Möglichkeiten auch auszuschöpfen, hat Apptio aus der Projektpraxis eine Guideline für die sieben wichtigsten Stellschrauben entwickelt.

Mittlerweile setzen vier von zehn Unternehmen auf eine Cloud-First-Strategie, in der sie neue IT-Projekte bevorzugen, jedoch nicht zwingend in der Cloud umsetzen und bestehende Systeme bzw. Anwendungen bei Bedarf in die Cloud migrieren. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein Anstieg um neun Prozentpunkte. Der Trend zur Cloud-Lösung zeigt sich auch beim Anteil der Unternehmen mit Cloud-Only-Strategie: 2021 nutzten 5 Prozent Cloud-Computing für alle Systeme bzw. Anwendungen, 2022 ist der Anteil auf 9 Prozent gestiegen. Das ist das Ergebnis des Cloud-Monitor 2022, einer repräsentativen Umfrage von Bitkom Research im Auftrag der KPMG unter 552 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland.

Die aktuelle Situation wirtschaftlicher Unsicherheit hält viele Unternehmen dazu an, ihre Fixkostenpositionen zu prüfen. Im IT-Bereich stellen Cloud-Lösungen eine kosteneffiziente und kostenflexible Möglichkeit im Vergleich zu On-Premises-Lösungen dar. Dementsprechend geben mehr als drei Viertel der Unternehmen Kostenreduktion als Ziel ihrer Cloud-Computing-Strategie an. Auch die Reduktion der CO_2-Emissionen spielt für jedes zweite Unternehmen eine wichtige Rolle bei der Entscheidung für eine Cloud-Lösung. Mit dem Cloud-Einsatz wird das Experimentieren mit neuen Anwendungen und Geschäftsmodellen bei geringeren Kosten und größerer Flexibilität und Geschwindigkeit möglich. Daher erhofft sich jedes dritte Unternehmen von Cloud-Lösungen mehr Agilität, beispielsweise in Form flexibler Kooperationen mit Partnern über Cloud-Plattformen.

Der Einstieg in die Cloud erfolgte in den vergangenen Jahren in vielen Unternehmen kostengetrieben. Aufgrund der aktuell wirtschaftlich volatilen Zeiten wird Kosteneffizienz sicherlich auch weiterhin ein entscheidender Faktor bleiben – allerdings bieten Cloud-Lösungen weit mehr Potenzial. Die Erfolgsbewertung von Cloud-First-Strategien ist erheblich von den Public-Cloud-Kosten beeinflusst. Sie immer besser zu verstehen und das Cloud-Financial-Management mehr und mehr direkt auch in den DevOps-Teams zu verankern ist ein wichtiger Prozess. Denn ihre Expertise ist entscheidend, um mit Cloud-Infrastrukturen nicht nur ein zuverlässiges, sondern auch wirtschaftlich tragfähiges Modell für das operative Geschäft zu schaffen.

apptio.com
kpmg.com

Positive und negative Konsequenzen

Segen oder Fluch?

Eine neue Studie enthüllt, dass sich die zunehmende Digitalisierung in der IT nicht nur positiv, sondern auch negativ äußert. Doch woran mangelt es genau?

Durch Hybrid- und Remote-Arbeit sind die Auswirkungen verteilter und komplexer IT-Umgebungen um ein Vielfaches verstärkt worden. Workloads und Anwendungen sowohl in der Cloud als auch in der lokalen Infrastruktur auszuführen kann eine Herausforderung sein, die viele Unternehmen zunehmend vor Probleme stellt oder gar im Betrieb behindert. Unternehmen müssen daher die Notwendigkeit der Investition in Tools erkennen, mit denen sie für alle Plattformen und Endbenutzer einheitliche Richtlinien und die Performance sicherstellen können. Gleichzeitig hindern knappe Budgets, Zeitmangel oder Schwierigkeiten bei der Observability-Implementierung viele Unternehmen daran, mit der Hybrid-IT-Realität Schritt zu halten. Der diesjährige „SolarWinds IT Trends Report 2022 – Getting IT Right: Managing Hybrid IT Complexity" untersucht die Zunahme digitaler Transformationsmaßnahmen und ihre Auswirkungen auf IT-Abteilungen. Der Report fand unter anderem heraus, dass Technikexperten weniger Vertrauen in die IT-Verwaltungsfähigkeiten ihres Unternehmens haben. Auch wenn mehr als ein Drittel (38 Prozent) der befragten Technikexperten angab, Monitoring-Strategien zum Verwalten dieser Komplexität einzusetzen, nannten 58 Prozent einen Mangel an Transparenz für den Großteil der Anwendungen und Infrastrukturen ihres Unternehmens.

Neue Komplexität

Diese Transparenz fehlt ihnen bei der Erkennung von Anomalien, der Analyse von Problemursachen und bei anderen wichtigen Prozessen, mit denen sie die Verfügbarkeit, Leistung und Sicherheit unternehmenskritischer Anwendungen sicherstellen. Fast ein Drittel (30 Prozent) der befragten Technikexperten bestätigte außerdem, dass die Zunahme der Hybrid-IT zu mehr Komplexität im IT-Management ihres Unternehmens geführt hat. Diese Technikexperten nannten die folgenden Hauptgründe für die zunehmende Komplexität: neue Tools und/oder Technologien; veraltete Kenntnisse/Fähigkeiten des Personals, die nicht zu den neuen Technologien passen; erhöhte technologische Anforderungen mehrerer Abteilungen; und Mangel an geeigneten Tools zum Verwalten der Komplexität. Auf die Frage, wie zuversichtlich sie sind, dass ihre Organisation Komplexität gut bewältigen kann, antwortete fast ein Viertel (23 Prozent) mit sehr zuversichtlich, 41 Prozent mit zuversichtlich. Weniger als ein Drittel (30 Prozent) gab an, nicht vollständig für den Umgang mit der Komplexität gerüstet und nur etwas zuversichtlich zu sein. Weitere 3 Prozent waren überhaupt nicht zuversichtlich. Beim Vergleich nach Unternehmensgröße zeigt sich, dass kleine Unternehmen zuversichtlicher sind: Fast ein Drittel der kleinen Unternehmen antwortete mit sehr zuversichtlich, im Vergleich zu 15 Prozent in Großunternehmen.

solarwinds.com

E3date.info

DIGITAL FUTUREcongress	**DIGITAL FUTUREcongress (DFC)** **7. Juli 2022** MTC München – Haus 1 Ingolstädter Straße 47 80807 München	Die branchenübergreifende Kongressmesse rund um die Digitalisierung für den Mittelstand richtet sich mit entsprechenden Technologien an IT-EntscheiderInnen von KMU und größeren Unternehmen. Der DFC bietet Besuchern über 50 Aussteller, 40+ Keynotes und Vorträge sowie Workshops für die Themen betriebliche Transformation und Prozessoptimierung, bspw. mit Specials wie New Hybrid Work oder Robotik.	**AMC Media Network GmbH & Co. KG** Otto-Hesse-Straße 19 64293 Darmstadt Ansprechpartner: Michael Mattis Telefon: +49 6151 957577 0 office@amc-media-network.de
	Beteiligungen effizient managen mit zetVisions CIM **14. Juli 2022, 10.00 bis 10.45 Uhr** **10. August 2022, 11.00 bis 11.45 Uhr** zetVisions GmbH Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg	Die Steuerung der Beteiligungen steht und fällt mit der Qualität und Quantität der vorliegenden Daten. zetVisions CIM setzt genau hier an und schafft nicht nur korrekte Datensätze, sondern auch pure Transparenz – selbst bei hochkomplexen Strukturen und Investitionsprozessen. Erfahren Sie in einer 45-minütigen Online-Demo, wie Sie Ihr Beteiligungsmanagement auf ein völlig neues Niveau heben.	**zetVisions GmbH** Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ansprechpartnerin: Martina Dippel Telefon: +49 6221 33938321 martina.dippel@zetvisions.com www.zetvisions.de
	Immobilien- und Facility Management mit SAP **28. bis 29. September 2022** Hotel Dorint Potsdam Sanssouci Jägerallee 20 14469 Potsdam	Wie haben Nachhaltigkeit und digitaler Wandel die Immobilienwirtschaft transformiert? Unter dem Motto ‚Cloudbasierte Datenplattformen für eine nachhaltige Zukunft' werden die wichtigsten Trends auf dem Jahreskongress Immobilien- und Facility Management mit SAP vorgestellt. Anwender und SAP-Experten beschäftigen sich mit neuen Lösungen und innovativen Möglichkeiten der Immobilienbewirtschaftung.	**TAC Insights GmbH** Hardenbergstraße 32 10623 Berlin

© Julien Tromeur, larryrains, Here, Shutterstock.com

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

Im SAP-Store verfügbar

Die G2K Group gab bekannt, dass ihre Plattform Parsifal, eine KI-Plattform für Datenanalysen, ab sofort im SAP-Store, dem Online-Marktplatz für SAP- und Partnerangebote, verfügbar ist. Die KI-Lösung der G2K Group lässt sich in S/4 integrieren, ermöglicht Leistungs- und Umsatzanalysen für den stationären Einzelhandel und bietet zugleich ein Alleinstellungsmerkmal für den Kunden. Die Lösung bietet einen modularen Plattformaufbau, der eine individuelle Zusammenstellung der relevanten Use Cases ermöglicht. Der browserbasierte Zugang mit individuellem Rollenkonzept (Desktop und Mobile) bietet ein zentrales, benutzerfreundliches und sicheres Datenmanagement. Sowohl lokale als auch hybride (lokal und Cloud) Varianten sind verfügbar.

g2k.ai

Die Profitabilität von Einzelhändlern, die das Kundenverhalten besser vorhersagen und ihre operative Exzellenz mithilfe von Technologie neu ausrichten möchten, ist sechs Mal höher als die ihrer Wettbewerber.

Karsten Neugebauer, CEO und Mitbegründer, G2K Group

Maßgeschneidertes Manufacturing

Syntax, global agierender IT-Dienstleister, hat für Gerresheimer ein maßgeschneidertes Manufacturing Execution System (MES) auf Basis der Plattform SAP Manufacturing Integration and Intelligence (SAP MII) und mit UI5 Frontends entwickelt. Mit dem modernen, leistungsfähigen zentralen System bringt der globale Partner für Pharmazie, Biotech, Gesundheit und Kosmetik echte Transparenz in seine Produktion und gewinnt tiefe Einblicke in den gesamten Fertigungsprozess. So lässt sich die Qualität steigern und die Produktivität erhöhen. In Zukunft sollen die neu gewonnenen Informationen zudem im Sinne von Predictive Control intelligent genutzt werden, um die Glasfertigung noch weiter zu verbessern.

syntax.com
gerresheimer.com

Plus an Sicherheit

Avast hat ein weitreichendes Update geplant: Nutzer von Avast Business Antivirus Pro Plus werden automatisch und kostenlos bis zum Auslaufen ihres Abonnements auf das Ultimate-Business-Security-Produkt umgestellt. Je weiter das eigene Unternehmen wächst, desto mehr digitale Sicherheit ist gefordert. Deshalb bietet Avast Ultimate Business Security vor allem eines: einfache, leistungsstarke, erschwingliche Online-Sicherheit, auf deren Schutz sich kleine und mittlere Unternehmen verlassen können. Umfangreiche Wartungsarbeiten sind dabei nicht erforderlich. Das Programm kombiniert ein Antivirenprogramm, Datenschutz-Tools und automatisches Patch-Management – somit bleiben alle Geräte und Anwendungen auf dem neuesten Stand.

avast.com

Frauen im Blick

Die SAP-Kunstausstellung Frauen im Blick gibt einen inspirierenden Einblick in das lebendige und eigenständige Schaffen von 14 Künstlerinnen. In den rund 80 Arbeiten in verschiedenen Medien gehen sie der Frage weiblicher Rollenbilder und dem künstlerischen Selbstverständnis von Frauen in der Kunst nach. Die 14 ausstellenden Künstlerinnen, aus verschiedenen Generationen und mit unterschiedlichen künstlerischen Biografien, setzen sich mit einer schöpferischen Freiheit durch, zeigen auf, was oft selbstverständlich empfunden wird, ohne Angst davor zu haben, sich mit sogenannten weiblichen Themen auseinanderzusetzen. Im Mittelpunkt ihrer Auseinandersetzungen und dieser Ausstellung steht das Porträt. Die Künstlerinnen experimentieren mit verschiedenen Praktiken – sie zerlegen, ordnen neu an und hinterfragen –, um ihre Wahrnehmung der Welt zu verdeutlichen. Ausstellende Künstlerinnen: Birgit Brenner, Karin Brosa, Kristina Fiand, Stefanie Gerhardt, Xenia Hausner, Birgid Helmy, Herlinde Koelbl, Anja Luithle, Rune Mields, Anahita Razmi, Elena Steiner, Anna Lena Straube, Christa Winter, Danielle Zimmermann.

sap.com

Die Zukunft gehört CMIS

Content Management Interoperability Services (CMIS) sind eine wegweisende Lösung für die Nutzung von Dokumentenmanagement-Systemen (DMS). Die herstellerunabhängige CMIS-Schnittstelle ist der gesetzte Standard für unterschiedliche DMS- oder Enterprise-Content-Management-Systeme (ECM) und so auch für die Archivierung von Daten und Dokumenten. Zielvorgabe des neuen Standards ist es, die Daten aller verwendeten Dokumentenmanagement-Systeme einheitlich zugänglich und verwendbar zu machen. Das gilt selbstverständlich auch für SAP-Daten. SAP-Anwender, die ihre Daten

extern archivieren, müssen sich auf den Schnittstellenstandard vorbereiten. Gerade Organisationen, die auf externe Speicher zurückgreifen, sollten die Zeit nutzen, ihre Prozesse und Strukturen CMIS-ready zu gestalten.

kgs-software.com

Syntax gewinnt Partner-Award

Syntax gehört zu den Gewinnern der diesjährigen Pinnacle Awards – in der Kategorie „Rising Star". Als Spezialist mit über 40 Jahren SAP-Erfahrung verfügt Syntax über zahlreiche SAP-Zertifizierungen in verschiedenen Bereichen wie Anwendungen, Cloud und Infrastruktur, Hosting, Hana und Application Management Services für S/4. Als Preisträger profitiert Syntax unter anderem von einem exklusiven Zugang zu SAP-Führungskräften – ein Vorteil, der nicht zuletzt auch den Kunden zugutekommt.

syntax.com

Die SAP-Partnerauszeichnung zu erhalten ist eine besondere Ehre. Vor allem freut uns, dass die Preisträger nur von SAP und den Kunden nominiert werden können.

Ralf Sürken,
CEO Europe,
Syntax

Erfolgreiche Transition

14 SAP-Systeme auf 17 Servern, 76 Kommunikationsverbindungen, 44,5 Terabyte Storage: Das sind nur einige der Kennzahlen des Transitionsprojekts, das die Stadtwerke Gießen und Items erfolgreich abgeschlossen haben. Im Rahmen der Zusammenarbeit wurden die Verbrauchsabrechnung SAP IS-U sowie alle Core-Systeme in das Rechenzentrum der Items übertragen, wo sie ab sofort betrieben und weiterentwickelt werden. Dank der partnerschaftlichen Zusammenarbeit und der hohen Zielorientierung aller Beteiligten verlief der Go-live reibungslos. Das Transitionsprojekt umfasste die Übergabe aller SAP-IT-Systeme an Items. Dazu gehörten die Systembereiche für die Verbrauchsrechnung im SAP IS-U, die Business Itelligence mit SAP BW und die Service Integration mit SAP PI/PO und SAP Gateway. Hinzu kamen die Anbindung der Stadtwerke Gießen an das Items-Ticketsystem Metis sowie ein umfangreiches Schnittstellenteilprojekt, welches das gemeinsame Projektteam gefordert hat. Insgesamt umfasste die To-do-Liste 160 Aufgaben.

itemsnet.de
swg-konzern.de

Field Service Management

MobileX präsentiert die Version 10.2 ihrer Field-Service-Management-Suite. Das aktuelle Release bietet mit Plug-ins ein neuartiges Modul für MobileX-CrossMIP, mit dem Unternehmen die mobile App selbst an ihre individuellen Anforderungen anpassen können. Das Release 10.2 umfasst auch das neue MobileX-Add-on for S/4 Hana für eine direkte Integration der Lösungen in On-premises-S/4-Hana. Für das Tool zur Einsatzplanung MobileX-Dispatch und in MobileX-CrossMIP können Anwender nun auch Kartenmaterial von HERE und aus der PTV Cloud nutzen.

mobilexag.de

Creaton baut auf S/4 Hana

Creaton hat als eines der ersten deutschen Baustoffunternehmen den Wechsel zur S/4 Hana Cloud Private Edition vollzogen. Die Experten für Steildachlösungen aus Tondachziegeln und Betondachsteinen machten dabei drei Schritte auf einmal: den Carve-out aus der Systemlandschaft des Altgesellschafters, die Migration nach S/4 sowie den Move in die Cloud. Dank des selektiven Datenmigrationsansatzes von SNP (Bluefield) und der Datentransformationsplattform CrystalBridge realisierte das Unternehmen das komplexe Transformationsprojekt in nur zwölf Monaten – drei für die Analyse und Vorbereitung, neun für die Umsetzung. Durch diesen One-Step-Approach konnte das Unternehmen diverse Teilprojekte zusammenfassen. Dadurch ließen sich Zeit und Kosten für das IT-Projekt deutlich senken.

snpgroup.com

Vier gewinnt

SAP verleiht Conet den Titel „Partner des Jahres 2022" im Bereich Public Services. Conet ist das erste Unternehmen, das die Auszeichnung vier Mal hintereinander in dieser Kategorie gewinnt. Dem Award liegt eine als Diamant-Modell bezeichnete Bewertungsmatrix zugrunde. Diese umfasst die fünf Leistungsdimensionen Innovation, Expertise, Lösungen, Demand Generation und Joint Partner Revenue. Conet erzielte in den Kategorien Expertise und Demand Generation herausragende Leistungen, sodass der Award auch im Jahr 2022 wieder an das IT-Beratungshaus geht.

conet.de

Das Ergebnis war ein sauberes Röntgenbild von allen SAP- und Subsystemen. So konnte die Analysephase deutlich verkürzt werden.

Thilo Nagler,
Managing Director und Vice President of Sales CEU, SNP

Das Conet-Team freut sich über die neuerliche Auszeichnung als SAP-Partner des Jahres Public Services. Quelle: Conet.

Es war schon immer eine Herausforderung, geschäftskritische Anwendungen zu sichern. Aber die Herausforderungen für Unternehmen sind größer als je zuvor.

Mariano Nunez,
CEO,
Onapsis

Verbesserte Sicherheit

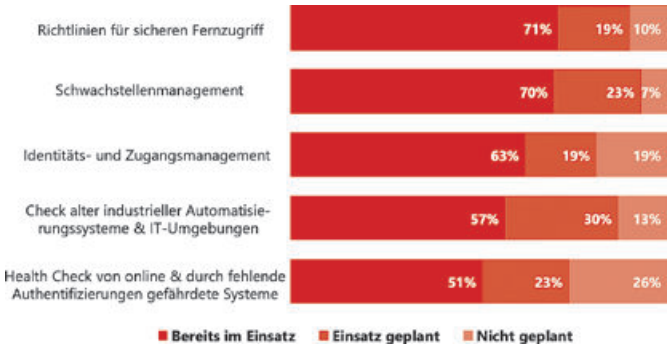
Onapsis präsentiert Onapsis Assess Baseline. In einer Welt, in der geschäftskritische Anwendungen jeden Tag angegriffen werden, können Unternehmen mit diesem neuen Angebot ihre Programme zum Management von Schwachstellen in SAP schneller auf den Weg bringen, da sie besser auf die SAP Security Baseline abgestimmt sind. Mit der neuen Lösung können Unternehmen jeder Größe die Time to Value beschleunigen. Sie erleichtert die Bereitstellung mit einem neuen SaaS-basierten Zero-Footprint-Modell und fokussiert sich auf eine Reihe kritischer Schwachstellen – das alles als erste Schritte auf dem Weg zur Gewährleistung von Cybersicherheit, Compliance und Verfügbarkeit ihrer SAP-Anwendungen. Wenn Unternehmen dazu bereit sind, mehr zu tun, bietet Onapsis Assess Baseline eine einfache Erweiterung auf zusätzliche Bereiche für das Schwachstellenmanagement sowie Funktionen für die kontinuierliche Überwachung von Bedrohungen und das Testen der Anwendungssicherheit. Die Plattform wurde eigens entwickelt, um ein effektives Schwachstellenmanagement und automatisierte Compliance zu bieten.

onapsis.com

Weniger geschützt

Fertigungsunternehmen investieren mehr in die Cybersicherheit ihrer IT-Systeme als in die der eigentlichen Produktionssysteme. Dies ist eines der Ergebnisse der jüngsten Smart-Manufacturing-Umfrage des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens Information Services Group (ISG). Die Befragung zeigt zudem, dass es häufig nicht die IT-Abteilung ist, die Smart-Manufacturing-Initiativen vorantreibt, sondern vielmehr Führungskräfte, die für die Lieferketten, die Produktion und die Produktentwicklung zuständig sind, sowie der Chief Technology Officer (CTO). Bei der Einführung von Smart Manufacturing stehen Fertigungsunternehmen vor großen Herausforderungen im Bereich der Cybersicherheit. Die Umstellung von der herkömmlichen auf eine „smarte" Fertigung erfordert eine umfangreiche IT-Infrastruktur und Software, um vorher nicht verbundene Systeme an das Unternehmensnetzwerk oder das Internet anzuschließen. Die Risiken sind dabei groß, denn nur sehr wenige der alten Betriebssysteme weisen moderne sicherheitsorientierte Strukturen auf. Sobald diese Systeme mit den IT-Netzwerken eines Unternehmens verbunden werden, vergrößert sich die Angriffsfläche für Cyberangriffe. Derzeit ist die IT-Abteilung oft noch außen vor, wenn es um das Erkennen und die Abwehr dieser Bedrohungen geht. ISG empfiehlt jedoch, die IT systematisch zu involvieren, wenn die Auswirkungen der neuen Geschäftsmodelle und Technologien auf die Cybersicherheit bewältigt werden.

isg-one.com



Welche Cybersicherheitslösungen Fertigungsunternehmen einsetzen und planen. Quelle: ISG Smart Manufacturing Survey 2022.

Neues Release

Progress, Anbieter für Infrastruktursoftware, hat Telerik und Kendo UI mit neuen Komponenten, Features und Erweiterungen ausgestattet. Sie bieten über 30 neue Komponenten, Kompatibilität mit dem neuesten Preview von NET 7 und eine optimierte produktübergreifende Integration. Zudem veröffentlichte Progress das offizielle Release von Progress Telerik UI for NET MAUI, der umfassendsten Bibliothek an UI-Komponenten für das neueste Entwicklungs-Framework von Microsoft. Telerik UI for Blazor bringt zum Beispiel die neuen Komponenten File Manager, Filter, Floating Label und Split Button mit. Die Komponenten Data Grid, Gantt und Tree List wurden um Optionen für individuelles Editieren und Filtern erweitert. Zu den neuen responsiven Features der Lösung zählen scrollbare Tabs und eine Pager-Komponente.

progress.com

Augmented Reality in der Logistik

Die AR-Plattform Frontline von TeamViewer wird in SAP Extended Warehouse Management (SAP EWM) integriert. Durch die Lösung, die Teil des SAP-Cloud-Portfolios ist, können Kunden ihre Logistikprozesse in SAP EWM weiter verbessern. Die AR-basierte Lösung steigert dabei die Produktivität der Mitarbeitenden in der Kommissionierung und sorgt für effizientere Prozesse im gesamten Lager- und Logistikbetrieb. Die Integration von TeamViewer Frontline in SAP EWM ermöglicht es Unternehmen, Mitarbeitende aus Lager und Logistik in Echtzeit mit den Daten und Informationen zu versorgen, die sie zur Erledigung ihrer Aufgaben benötigen. Durch AR-gestützte Schritt-für-Schritt-Anweisungen auf Smart Glasses können die Mitarbeitenden vollständig freihändig arbeiten. Dadurch steigen die Kommissionierraten um durchschnittlich 10 bis 15 Prozent, während die Fehlerquote auf nahezu null sinkt.

teamviewer.com
sap.com

20 Jahre Allevo

Bereits seit 2002 und damit genau 20 Jahre gibt es das Hauptprodukt von Kern, Allevo, mittlerweile. Ganz zu Beginn hieß es nicht Allevo, sondern wurde unter dem Namen OPO vertrieben, bildete aber schon damals die Brücke zwischen SAP und Excel. Bereits ein Jahr nach Release erhielt es vom Internationalen Controller-Verein den ersten Platz als „Planungsinnovation des Jahres". Mit Allevo werden SAP-orientierte betriebswirtschaftliche Lösungen auf den Gebieten Planung, Ist-Buchung, Customizing und Reporting mit SAP ERP geboten. Ob für das Controlling, die Finanzbuchhaltung oder den Logistikbereich – dank seiner in SAP-integrierten Excel-Oberfläche schafft die Anwendung, die Vorteile beider Programme für unter-

schiedlichste Anwendungsbereiche zu vereinen. In 20 Jahren ist viel passiert und optimiert worden. Zahlreiche Versionen mit neuen Funktionalitäten sind entstanden. Seit Mai steht die neue Version der Planungslösung zur Verfügung: Allevo 4.2. Mit dem sogenannten Turbo-Timesetter ist es hier nun beispielsweise möglich, mithilfe einer zentralen, formelunterstützten Pflegeoberfläche mit nur einem Klick einen Jahreswechsel durchzuführen.

kern.ag

Steigende Nachfrage

Forrester Consulting hat im Auftrag von Instaclustr die Untersuchung „The Advantages of Using Free and Open-Source Software vs. Open-Core Software" durchgeführt. Ein zentrales Ergebnis der Studie ist, dass 84 Prozent der Befragten erwägen, eine Managed-Services-Plattform mit Open-Source-Technologien zu nutzen. Freie und quelloffene Software (Free and Open-Source Software – FOSS) ermöglicht es Unternehmen, Technologien vollständig und kostenlos zu nutzen. Bei Open-Core-Lösungen hingegen werden zusätzliche proprietäre Funktionen zu bestehenden Open-Source-Angeboten hinzugefügt und kommerzielle Lizenzgebühren erhoben. Das kann zu Anbieterbindung führen. Für die neue Studie hat Forrester Entscheidungsträger zu den Vorteilen der Verwendung von FOSS im Vergleich zu Open-Core-Software befragt. Wenig überraschend ist, dass die Befragten niedrigere Kosten (45 Prozent) und Lizenzgebühren (41 Prozent), den vollen Zugang zum Quellcode von Anwendungen (40 Prozent) und die Innovationskraft der Community (40 Prozent) als die wichtigsten Vorteile von FOSS nennen.

instaclustr.com

SAP Pinnacle Award 2022

Valantic wurde von SAP für seine Leistungen als SAP-Partner mit einem SAP Pinnacle Award 2022 in der Kategorie Customer Engagement ausgezeichnet. SAP würdigt mit den SAP Pinnacle Awards jährlich Partner, die sich besonders um die Entwicklung und den Ausbau ihrer Zusammenarbeit mit SAP verdient gemacht haben und Kunden dabei unterstützen, ihre Ziele zu erreichen. Die Gewinner und Finalisten der SAP Pinnacle Awards in 22 Kategorien wurden auf der Grundlage von Vorschlägen von SAP, Feedback der Kunden und verschiedenen Leistungskennzahlen ausgewählt. Valantic ist SAP-Goldpartner und Mitglied der SAP-Cloud-Focus-Initiative. Mit Lösungen von SAP in Kombination mit technischer und Branchenexpertise steht Valantic Unternehmen zur Seite.

valantic.com

Unser besonderer Dank gilt dem gesamten Team, das diesen Erfolg durch außerordentliche Kompetenz und Engagement möglich gemacht hat.

Jürgen Muth,
Geschäftsführer und Partner,
Valantic

Das E-3 Magazin

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

Wir leben alle unter dem gleichen Himmel, aber wir haben nicht alle den gleichen Horizont.

Konrad Adenauer

Meinung der Community
Szene
Coverstory
Management
Infrastruktur
Lizenzen
Wirtschaft
Human Resources
Community Info
E-3 – die Wissensplattform für die SAP-Community

© Sergey Nivens, Shutterstock.com

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

e-3.de | e3zine.com

© Rawpixel.com, Shutterstock.com

Menschen im Juli/August 2022

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 771300 oder redaktion@e-3.de

Peter Wüst übernimmt Leitung bei NetApp Deutschland

Als Leiter des wichtigsten und umsatzstärksten Markts für NetApp in Europa wird Peter Wüst das Unternehmen als Anbieter von Multi-Cloud-Lösungen, Hybrid Cloud Storage und Cloud Data Services etablieren.

Peter Wüst wurde zum neuen Vice President und General Manager von NetApps Deutschlandpräsenz ernannt. Damit übernimmt Wüst die geschäftsführende Verantwortung für mehrere Hundert Mitarbeiter an acht Standorten, inklusive der Deutschlandzentrale in Kirchheim bei München. Wüst berichtet direkt an die ebenfalls neu berufene Senior Vice President für EMEA und LATAM, Giovanna Sangiorgi. Mit seiner Innovationskompetenz wird Wüst die erfolgreiche Transformation von NetApp hin zum cloud- und datenorientierten Softwareanbieter weiter vorantreiben. Als Leiter des wichtigsten und umsatzstärksten Markts für NetApp in Europa wird Wüst das Unternehmen als Anbieter von Multi-Cloud-Lösungen, Hybrid Cloud Storage und Cloud Data Services etablieren und damit die Erfolgsgeschichte weiterschreiben. „NetApp ist einer der Technologieführer, die das Thema Cloud neu definieren. Lösungen in den Bereichen Datenmanagement, Cloud-Optimierung und Multi Cloud sowie die Integration von Partnern wie VMware, Nvidia und Public Clouds dienen alle diesem Ziel“, so Peter Wüst. „Wir sehen ganz klar, dass Kunden datenzentriert entscheiden und neue Geschäftsmodelle digital bereitstellen. Dafür brauchen sie Partner, die diese Transformation mit vollem Einsatz mitgehen. Ich freue mich, dieses Kapitel zusammen mit unserem Team aufzuschlagen.“ Der Fokus liegt dabei laut Wüst auf der Akquise neuer Kunden durch die Positionierung neuer Workloads sowie dem weiteren Ausbau des stark wachsenden Cloud-Geschäfts. netapp.de

Fachliche Leitung von Arbeitsgemeinschaft bestimmt

Die neue AG, dessen fachliche Leitung Dr. Bernd Reineke übernimmt, beschäftigt sich mit der Automatisierung von administrativen Produktions- und Logistikprozessen.

Dr. Bernd Reineke übernimmt die fachliche Leitung der aktuell in der Gründung befindlichen Arbeitsgemeinschaft „Fertigungssteuerung und Disposition mit SAP“, die zur AWF (Arbeitsgemeinschaft für Wirtschaftliche Fertigung) gehört. Ziel dieser AG ist es, ihre Mitglieder in die Lage zu versetzen, die administrativen Produktions- und Logistikprozesse mit gezielt eingesetzten SAP-Transaktionen weitgehend zu vernetzen und zu automatisieren. Sie bietet ihren Mitgliedern den Raum, mit Fachkollegen aus anderen Unternehmen Strategien der Fertigungssteuerung, Disposition und Beschaffung zu diskutieren und SAP-Anwendungserfahrungen im Detail auszutauschen. Zudem sollen Tipps und Tricks der SAP-Nutzung am praktischen Beispiel des gastgebenden Unternehmens diskutiert, durch Live-Schaltungen in das System die tatsächlichen Möglichkeiten des Systems ausgeleuchtet und so der SAP-Einsatz stetig optimiert werden. „Qualifizierte Planer und Disponenten sind kaum noch zu finden und trotzdem werden die Automatisierungsmöglichkeiten in SAP nicht überall genutzt. Vielmehr verstricken sich viele Unternehmen entweder in komplizierten Ausgestaltungen oder arbeiten stark manuell, was die Produktivität nachhaltig beeinträchtigt“, erklärt der Moderator und Coach der neuen AG, Dr. Bernd Reineke. „Gerade in herausfordernden Zeiten mit kaum terminierbaren Lieferketten ist ein gutes Verständnis der Zusammenhänge und Methoden von Fertigungssteuerung und Disposition unerlässlich, um souverän zu koordinieren.“ awf.de

Neuer Mendix-CEO gibt Wachstumsstrategie vor

CFO **Tim Srock** wurde zum neuen CEO von Mendix ernannt. Srock, der den Mitbegründer Derek Roos ablöst, übernimmt die Leitung des Unternehmens in einer Zeit, in der Mendix ein beeindruckendes Wachstum an Kunden, Partnern und neuen Märkten verzeichnen konnte. In seiner neuen Rolle wird Srock das Unternehmen in die nächste Phase des Wachstums führen, um Mendix und seine Low-Code-Plattform in den Mittelpunkt des Unternehmenssoftware-Stacks zu stellen. Seine Vision ist es, dass Mendix im Zentrum eines Ökosystems steht, das die vielen kritischen Anforderungen der digitalisierten Wirtschaft adressiert. Srocks kurzfristiger Schwerpunkt wird auf Hyperautomatisierung für größere betriebliche Effizienz liegen. mendix.com

Geschäft stärken mit neuem Sales Director

Jürgen Rettermeier stößt als Sales Director zu Dataworld. Mit der personellen Verstärkung will der Schweizer Spezialist für SAP- und OpenText-Lösungen das Geschäft in Deutschland ausbauen, mit Fokus auf das Gewinnen von neuen und der Pflege von bestehenden Kunden sowie dem Fördern von Partnerschaften. Rettermeier soll das Vertriebsteam auf- und ausbauen, insbesondere im Hinblick auf die Expansion des Unternehmens im deutschen Markt. Des Weiteren fungiert Rettermeier künftig als primärer Ansprechpartner bei SAP-Partnerschaften und soll gemeinsam mit dem Dataworld-CEO Christian Bläuenstein die Verkaufs- und Unternehmensstrategie nachhaltig mitgestalten. Die Vertriebsfunktion wurde neu geschaffen. dataworld.com

Christian Erlinger und **Knut Mersch** übernehmen als neue Geschäftsführer die Leitung von Coscom Computer. Erlinger legt seine Schwerpunkte in die Unternehmensbereiche Vertrieb, Marketing und Consulting. Als IT-Spezialist verantwortet Mersch die Bereiche Produktentwicklung, Auftragsmanagement und interne IT. coscom.de

NetApp gewinnt **Giovanna Sangiorgi** als Senior Vice President EMEA und LATAM für sein Go-to-Market-Führungsteam. Sangiorgi leitet fortan die Vertriebsteams in EMEA und Lateinamerika. In diesen Regionen legt NetApp den Fokus auf einheitliche, unkomplizierte Vertriebsprozesse. netapp.de

Das Deutschland-Team von Salt Security wird verstärkt durch **Daniel Roman Wolf,** der die Funktion des Regional Director DACH übernimmt. Ebenso kommt Michael Jung als Senior Consultant Germany an Bord. Die beiden werden gemeinsam für den DACH-Markt verantwortlich zeichnen. salt.security

Ob in der Softwareentwicklung, der Infrastruktur oder SAP-Entwicklung – wo Sie Ihre Energie ins Spiel bringen, bewegen Sie die Zukunft: Kommen Sie in unser Tech-Team und werden Sie zum Motor der Innovationen von morgen!

www.sew-eurodrive.de/it-karriere/

SEW EURODRIVE

Spear Phishing bedroht SAP-Sicherheit

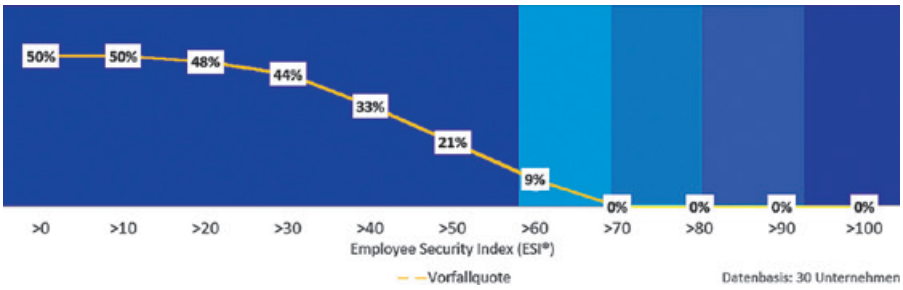
Schwachstelle Mensch im Hacker-Visier

Nicht nur technische Schwachstellen können die SAP-Sicherheit massiv beeinträchtigen – auch menschliches Fehlverhalten gehört dazu. Warum SAP-Anwender gezielt auf mögliche Spear-Phishing-Angriffe vorbereitet werden sollten.

Von David Kelm, IT-Seal

SAP-Daten zählen zu den begehrtesten Objekten von Cyberkriminellen. Als besonders lohnenswert erscheint der Diebstahl von vertriebs- und personenbezogenen Kundendaten, geistigem Eigentum und Finanzdaten, die einen Hebel für Insiderhandel, Absprachen und Betrugsdelikte bieten. Kein Wunder also, dass sich die Angreifer immer ausgeklügeltere Methoden einfallen lassen, um Zugriff auf geschäftskritische SAP-Systeme zu erhalten. So gerät neben technischen Sicherheitslücken verstärkt die Schwachstelle Mensch ins Visier. Um diese auszunutzen, senden die Betrüger den SAP-Anwendern vorgeblich im Namen von Vorgesetzten, Mitarbeitern oder Kollegen täuschend echt wirkende Spear-Phishing-Mails. Die dafür erforderlichen Unternehmens- und Mitarbeiterinformationen haben sie zuvor akribisch in den sozialen Medien und anderen Internet-Quellen recherchiert. In diese Phishing-Mails packen die Angreifer plausibel erscheinende Aufforderungen, um ihre potenziellen Opfer zur Preisgabe hochsensibler Daten zu verleiten. Damit die Empfänger die eingehenden Mails unüberlegt öffnen und den Anweisungen Folge leisten, setzen die Betrüger auf bewährte psychologische Tricks. Zu den am meisten verbreiteten emotionalen Einflussfaktoren zählen: Autoritätsgläubigkeit (die Hacker geben sich als Mitglied der Geschäftsleitung aus und fordern den Mitarbeiter zur Herausgabe von Finanzdaten auf, um sich Überblick über die Geschäftsentwicklung zu verschaffen), Zeitdruck, Angst und Neugier.

Viele Unternehmen haben mittlerweile die Gefahr erkannt, die von Spear-Phishing-Attacken für ihre SAP-Sicherheit ausgeht. So ist auch bei SAP-Kunden eine verstärkte Nachfrage nach Security-Awareness-Trainings zu verzeichnen, die Mitarbeiter gegen Phishing-Angriffe wappnen sollen.



Mit dem Employee-Security-Index (ESI) steht eine Methode zur Awareness-Messung zur Verfügung. Je höher der ESI und die Awareness, desto geringer die Vorfallwahrscheinlichkeit. Quelle: IT-Seal.

Doch reichen die klassischen Angebote dafür nicht aus. Da sich die Trainings auf die Vermittlung theoretischen Wissens im Rahmen von Präsenzschulungen, E-Learnings und Webinaren fokussieren, wird dabei ausschließlich die rationale Entscheidungsfähigkeit der Teilnehmer verbessert.

Spear-Phishing-Angriffe hingegen zielen auf die schnellen, intuitiven Entscheidungen von E-Mail-Empfängern. Daher sollten die Awareness-Trainings um Spear-Phishing-Simulationen ergänzt werden, die echte Unternehmens- und Mitarbeiterinformationen verwenden, um authentische Attacken nachzustellen. Doch statt am Haken der Betrüger landen die Mitarbeiter direkt auf einer interaktiven Erklärseite. Hier wird ihnen Schritt für Schritt gezeigt, woran sie die gefälschten E-Mails hätten erkennen können: zum Beispiel an Buchstabendrehern in der Adresszeile, abweichenden URLs oder Subdomains.

Phishing-Simulationen sind besonders effektiv, weil sie den „Most Teachable Moment" eines Mitarbeiters nutzen und ihm sein Fehlverhalten direkt beim Angriff vor Augen führen. Dieser „Schockeffekt" sorgt dafür, dass er künftig vorsichtiger mit eingehenden E-Mails umgeht. Damit der Lerneffekt anhält, sollten die Spear-Phishing-Simulationen regelmäßig wiederholt und aktualisiert werden. Um Mitarbeitern das Gefühl zu nehmen, kontrolliert oder sogar hereingelegt zu werden, sollten die Unternehmen geplante Phishing-Simulationen rechtzeitig kommunizieren.

Wichtig ist zudem, die Trainings am individuellen Lernbedarf der Mitarbeiter auszurichten und die Lernfortschritte zu dokumentieren. Mit dem Employee-Security-Index (ESI) steht eine realitätsnahe und reproduzierbare Methode zur Awareness-Messung zur Verfügung. Der ESI liefert greifbare und verlässliche Kennzahlen zum Sicherheitsverhalten der Mitarbeiter bei Phishing-Simulationen verschiedener Schwierigkeitsgrade. So wird es einem Unternehmen möglich, die Lernfortschritte der Belegschaft zu kommunizieren und ein gemeinsames Ziel zu definieren, für das IT-Sicherheitsverantwortliche, Management und Mitarbeiter an einem Strang ziehen.

David Kelm, Mitgründer und Geschäftsführer, IT-Seal

it-seal.de

Remote- und Hybrid-Arbeitsmodelle

Versäumnisse der Arbeitgeber

Mehr als ein Drittel der Arbeitgeber in Deutschland geben unter anderem an, dass sie es versäumen, sich regelmäßig bei den Arbeitnehmern nach deren Gesundheit und Wohlbefinden zu erkundigen.

Eine Umfrage zum Thema „Zukunft der Arbeit“ von Ergotron unter deutschen Arbeitgebern und Arbeitnehmern gibt Aufschluss über die mangelhafte Ausstattung des Arbeitsplatzes bei Remote- und Hybrid-Arbeitsmodellen und deckt einen besorgniserregenden Mangel an Rücksichtnahme gegenüber dem Arbeitskomfort und dem Wohlbefinden der Arbeitnehmer auf. So gaben nur 61 Prozent der Arbeitgeber an, dass sie sich regelmäßig bei allen Mitarbeitern nach deren Gesundheit und Wohlbefinden erkundigen. Nur 59 Prozent aller Mitarbeiter wurden mit einem Laptop für die Arbeit außerhalb des Büros ausgestattet. Demgegenüber geben 73 Prozent der Arbeitnehmer an, ihren nächsten Arbeitgeber nach folgenden Kriterien auszuwählen: Unterstützung in Bezug auf körperliches und gesundheitliches Wohlbefinden sowie Bereitstellung flexibler Technologien. Die Arbeitgeber zeigen aber großen Ehrgeiz, Remote-Arbeit zum Erfolg zu führen. 76 Prozent halten es für wichtig, dass Arbeitnehmer zwischen Sitzen und Stehen wechseln können, um den körperlichen Ansprüchen während der Arbeit nachzukommen (bei Arbeitgebern im Gesundheitswesen sind es sogar 100 Prozent). Auch fast zwei Drittel (65 Prozent) der Arbeitnehmer halten dies für essenziell. Aufgrund der Notwendigkeit, mit Remote-Teams zu kooperieren und von überall aus zu arbeiten, sind die Flexibilität der Technologie und die Mobilität der Geräte ebenfalls von entscheidender Bedeutung. 64 Prozent der Arbeitnehmer und 74 Prozent der Arbeitgeber sind sich einig, dass IT-Geräte mobil sein müssen, um ortsunabhängig zu arbeiten. Dennoch geben nur 71 Prozent der Arbeitgeber an, dass sie ihren Mitarbeitern einen Laptop für zu Hause, das Büro oder einen dritten Arbeitsplatz zur Verfügung stellen. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen also eine deutliche Diskrepanz zwischen der von Arbeitnehmern als wesentlich erachteten Ausstattung und dem, was die Arbeitgeber zur Verfügung stellen. Obwohl 79 Prozent der Arbeitnehmer und 81 Prozent der Arbeitgeber einen Laptop als wichtig bezeichnen, geben nur 59 Prozent aller Arbeitnehmer an, einen solchen erhalten zu haben. Dagegen bestätigen 71 Prozent der Arbeitgeber, einen zur Verfügung zu stellen. 63 Prozent der Arbeitgeber gaben an, wie wichtig ein Großbildschirm (zwischen 30 und 49 Zoll) für Mitarbeiter sei. Doch weniger als ein Drittel der Arbeitnehmer berichten, einen solchen erhalten zu haben.

Was Mitarbeiter als wichtig erachten, deckt sich nicht immer mit dem, was Arbeitgeber zur Verfügung stellen. Quelle: Ergotron.

ergotron.com

HCM-Guide

HCM-Guide

Hat Ihr Unternehmen einen Schwerpunkt im HCM (Human Capital Management)? Mit dem E-3 HCM-Eintrag geben Sie dem Leser die Möglichkeit, Ihr Unternehmen schnell und gezielt zu finden.

HR Campus HAPPY EMPLOYEE, HAPPY COMPANY.

- HR Strategies
- HR Services
- HR Software

HR Campus ist Ihr 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.

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

GISA® That's IT.

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

Unsere Kernkompetenzen:

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

GISA GmbH
Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)

Telefon: +49 345 5850
E-Mail: kontakt@gisa.de
Internet: www.gisa.de

an NTT DATA Business Solutions Company

SCM + IIoT

Seit 50 Jahren kennt die IT-Community den Softwarekonzern SAP als ERP-Marktführer. Der Begriff ERP definiert ein Themengebiet, sagt im Konkreten aber wenig aus. Diese E-3 Coverstory beschäftigt sich spezifisch mit den Schlagworten SCM, Logistik, Industrie 4.0, (I)IoT und Digital Twins. Die drei SAP-Partner Camelot, FIS und Orsoft unterstützten die E-3 Redaktion bei der Recherche. Weitere Partner trauten sich noch nicht auf dieses herausfordernde Feld.

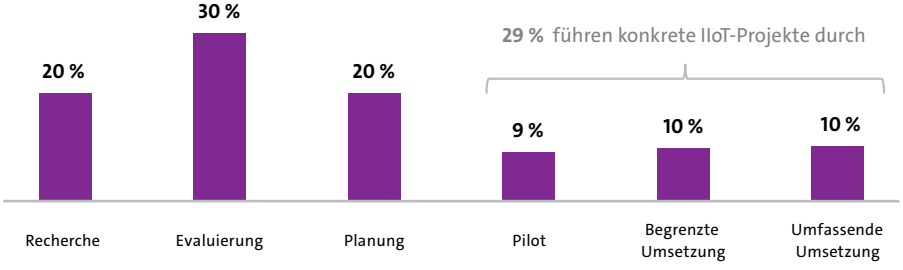
Von Peter M. Färbinger

Laut einer neuen PwC-Studie investieren Industrieunternehmen weltweit jedes Jahr mehr als eine Billion Euro in den Aufbau digitaler Fabriken. Auch in der SAP-Community ist diese Aufbruchstimmung zu beobachten, siehe E-3 Coverstory Juni 2022: von IoT nach ERP. Trotz hoher Investitionen befindet sich aber mehr als die Hälfte der 700 weltweit befragten Unternehmen (darunter 100 mit Hauptsitz in Deutschland) noch in einem sehr frühen Stadium der Implementierung digitaler Systeme und Technologien. Das geht aus der Digital Factory Transformation Survey 2022 hervor, die die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC anlässlich der Hannover-Messe dieses Jahr veröffentlicht hat. Wo früher Kostensenkung und Effizienz im Vordergrund standen, rücken heute Flexibilität und Resilienz in den Vordergrund.

Anlässlich der Hannover-Messe hat der Digitalverband Bitkom erhoben, dass 65 Prozent der Industrieunternehmen ab 100 Beschäftigten spezielle Anwendungen für Industrie 4.0 nutzen, und weitere 25 Prozent planen den Einsatz. Laut Bitkom ist Industrie 4.0 im produzierenden Gewerbe angekommen. Insgesamt setzen 90 Prozent der Unternehmen auf Industrie 4.0 – und investieren dafür rund 6 Prozent ihres gesamten Jahresumsatzes. Vergangenes Jahr waren es nach Bitkom-Angaben mit 83 Prozent noch etwas weniger, im Jahr 2019 waren es sogar erst 74 Prozent. Nur 8 Prozent planen derzeit keinen Einsatz spezieller Anwendungen, können sich aber vorstellen, dies in Zukunft zu tun. Für ausnahmslos alle der befragten Unternehmen ist Industrie 4.0 heute ein Thema.

Das Angebot Ariba von SAP zeigt deutlich, dass die Digitalisierung von Produktion und Handel jedoch weit über das Thema Industrie 4.0 und IIoT hinausgeht. End-to-End umfasst dann auch SCM, Logistik und Marktplätze. Mittlerweile nutzt jedes zweite Unternehmen digitale Marktplätze, um Produkte und Dienstleistungen einzukaufen oder zu verkaufen, hat PwC erhoben. Weitere 17 Prozent planen den Eintritt in den elektronischen Handel in den kommenden zwölf Monaten. Für jedes fünfte Unternehmen sind digitale Marktplätze hingegen kein Thema.

Die aktuelle Situation ist für produzierende Unternehmen von anhaltenden Krisen geprägt: Unterbrochene Lieferketten, große Nachfrageschwankungen und der akute Inflationsdruck sind nur einige der Herausforderungen, denen sich die Betriebe stellen müssen. Infolgedessen sind fast alle Unternehmen gezwungen, ihre Produktion flexibler zu gestalten und auf ein Wertschöpfungskettenmodell zu setzen, das Resilienz in den Fokus rückt. Viele SAP-Bestandskunden investieren deshalb in ihre digitale Transformation – aber es er-



Aktuelle IIoT-Umsetzung in deutschen Industrieunternehmen (n=250, 1 Prozent für „Weiß nicht“).

		INDUSTRIE 4.0 TECHNOLOGIEN						
		5G	Additive Fertigung	Augmented Reality (AR)	Edge Computing	Industrielle KI	IoT Plattform	Lifecycle Management
USE CASES	Connected Worker	■		■	■	□	■	□
	Digital Twin	□	■	□	■	■	■	□
	Predective Maintance	□			■	■	■	□
	Product-as-a-service	□	■		■		■	■
	Remote Control	□		■	□	□	□	□
	Smart Products	□			□	■	■	

■ Empfohlene Kombination □ Option für Erweiterung

Industrie-4.0-Technologie. Quelle: Bitkom 2022.

gibt sich ein differenziertes Bild, auf das SAP erst teilweise reagiert hat: Die globale Befragung von 700 Industrieunternehmen durch PwC zeigt, dass die Zahl der Unternehmen, die digitale Technologien zur Senkung von Kosten einsetzen, drastisch eingebrochen ist, während die Zahl der Unternehmen, die investieren, um ihre Flexibilität und Resilienz zu stärken, insgesamt um 76 Prozent gestiegen ist.

Remote Monitoring und Realtime

IoT-Plattformen, mit denen Daten, Produkte, Maschinen oder Prozesse vernetzt werden können, setzen 35 Prozent der produzierenden Unternehmen ein und fast genauso viele planen dies, hat Bitkom für Deutschland erhoben. Fast jedes zweite Unternehmen sieht die größten Potenziale bei sogenanntem Remote Monitoring – also der Fernüberwachung – und bei Echtzeiteinblicken in die Herstellungsprozesse. 42 Prozent schätzen die Beschleunigung von Prozessen. 39 Prozent sehen Potenziale in der Predictive Maintenance. Damit bezeichnet man die vorausschauende Wartung von Maschinen und Systemen, wo zum Beispiel Teile nur bei Bedarf und dann aber rechtzeitig ersetzt werden, bevor ein Defekt eintritt. IoT-Plattformen helfen nach Ansicht von Bitkom auch bei der Erreichung übergeordneter betrieblicher Ziele wie der Umsatzsteigerung, der Qualitätsverbesserung und der Kostensenkung. IoT-Plattformen vernetzen in der Industrie Produkte, Maschinen und Menschen und treiben somit den digitalen Wandel voran.

Auch der wachsende Stellenwert von nachhaltigen Produktionsabläufen hat die Art und Weise, wie SAP-Bestandskunden in die Zukunft investieren, stark verändert. Die Befürchtung, dass die Coronakrise das Thema Nachhaltigkeit bei den großen Industrieunternehmen in den Hintergrund drängen würde, hat sich als falsch herausgestellt. Das Gegenteil ist der Fall: Die Zahl der Unternehmen, die in digitale Technologien investieren, um nachhaltiger zu wirtschaften, hat sich mehr als verdoppelt. „Die Studie zeigt, dass die Investitionen in Nachhaltigkeit schon aufgrund der zunehmenden regulatorischen Anforderungen stark vorangetrieben wurden. Der Bedarf nach operativer Resilienz hat diese Dynamik zusätzlich erhöht“, erklärte Reinhard Geissbauer, Partner und Head of Digital Transformation Europe bei PwC.

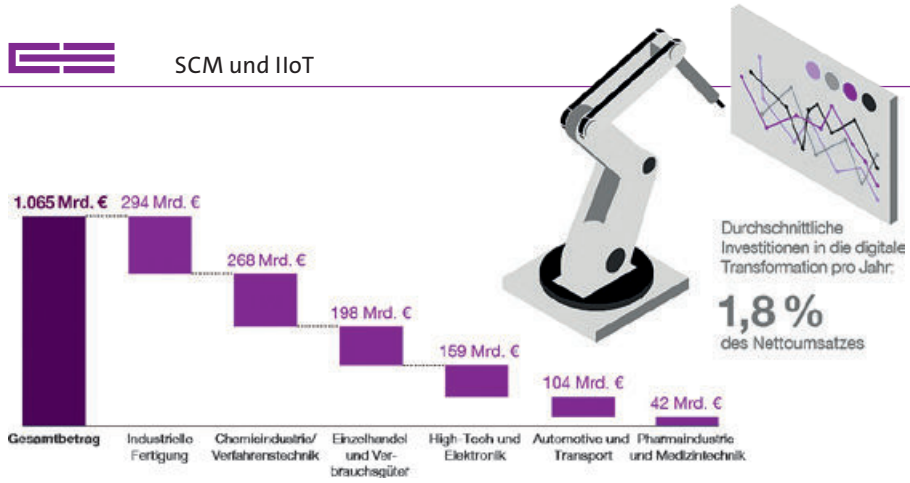
Die Investitionen in Nachhaltigkeit wurden aufgrund der regulatorischen Anforderungen stark vorangetrieben.

Dr. Reinhard Geissbauer, Partner, Head of Digital Transformation, PwC

Großes Potenzial bietet die Digitalisierung der Industrie in der Reduktion von CO_2-Emissionen. So können im Jahr 2030 bei einem beschleunigten Einsatz digitaler Technologien allein in Deutschland bis zu 64 Millionen Tonnen CO_2 eingespart werden – das sind 17 Prozent der insgesamt geplanten CO_2-Einsparungen im Rahmen des Klimaziels 2030. Das zeigt die Bitkom-Studie „Klimaeffekte der Digitalisierung“. Demnach kann der Einsatz von digitalen Zwillingen, also die Simulation und Optimierung von physikalischen Produkten oder Prozessen, 33 Millionen Tonnen CO_2 einsparen. Weitere 31 Millionen Tonnen können durch verstärkte Automatisierung in der Produktion vermieden werden, indem digitale Technologien manuelle Eingriffe und den Materialeinsatz reduzieren sowie Prozesse optimieren.

Die PwC-Studie zeigt, dass die digitale Transformation in der Industrie viele Facetten hat: Unternehmen setzen auf Backbone-IT-Systeme wie die weitverbreiteten Enterprise-Resource-Planning-Suiten (ERP) und Manufacturing-Execution-Systeme (MES), aber auch auf neue Innovationen wie Betriebsplattformen für Geräte und Sensoren, die über das Industrial Internet of Things (IIoT) vernetzt sind. Darüber hinaus finden sich in vielen Betrieben softwarebasierte Business-Anwendungen oder Use Cases wie Systeme zur Steuerung der Produktionsqualität oder zur Wartung von Maschinen. Zudem sind vielerorts Technologien wie Drohnen, Wearables oder automatisierte Roboterfahrzeuge im Einsatz. „Produktionsunternehmen erkennen jetzt, dass viele dieser digitalen Innovationen kombiniert werden müssen, um Fertigungsprozesse zu transformieren – vom Design bis zum Vertrieb“, sagte Michael Bruns, Partner bei PwC.

Die Unternehmen aus der PwC-Umfrage planen in den kommenden Jahren Investitionen in Höhe von 1,8 Prozent ihres Jahresnettoumsatzes – ein deutlicher Anstieg der



Investition in die digitale Transformation der Fertigung. Globale Ausgaben in sechs Schlüsselbranchen. Wie viel investieren Sie in die digitale Transformation Ihrer Fertigung? Quelle: PwC 2022.

Kapitalbindung im Vergleich zu früheren PwC-Studien. Dies entspricht einem geschätzten Gesamtvolumen für digitale Investitionen in der verarbeitenden Industrie von mehr als einer Billion Euro. Dennoch sollten einige Unternehmen ihre Investitionsraten weiter erhöhen, da die Studie eine starke Korrelation zwischen hohen Investitionen und hohen Renditen aufzeigt.

Aus der PwC-Studie geht zudem hervor, dass Unternehmen, die größere Investitionen in die Digitalisierung tätigen und das damit einhergehende Risiko in Kauf nehmen, oft bessere Ergebnisse erzielen und ihre Investitionen schneller amortisieren. Die meisten Investitionen in digitale Technologien haben eine Amortisationszeit von etwa drei Jahren, aber in einigen Fällen können sich selbst umfangreiche Investitionen in grundlegende Technologien wie IT-Backbone-Systeme innerhalb eines Jahres amortisieren. „Es gibt keine allgemeingültige Formel für die digitale Transformation, denn der Erfolg stellt sich nur in einem komplexen Zusammenspiel von systemischen Veränderungen der IT-Architektur, der Ausarbeitung von Business Use Cases und der Implementierung spezifischer Technologien ein", sagte Michael Bruns. „Wer zu wenig investiert, verpasst transformative Technologien, im Umkehrschluss kann aber auch zu viel in Anwendungen investiert werden, die für das Geschäft nicht relevant sind."

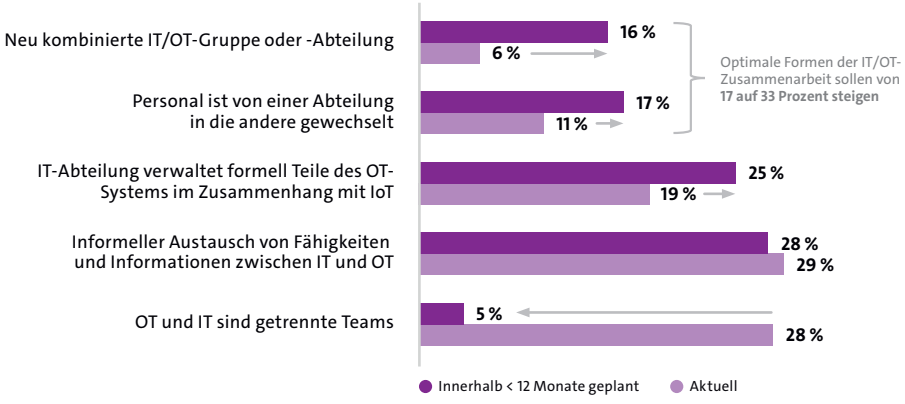
Ressourcen schonen, Energie sparen, CO_2-Ausstoß reduzieren: Auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit und Klimaschutz spielt die Industrie eine Schlüsselrolle. Digitalisierung ist der wesentliche Hebel, um diese Ziele zu erreichen. So stand die Hannover-Messe in diesem Jahr auch unter dem Leitthema „Digitalisierung und Nachhaltigkeit". Eine aktuelle, repräsentative Befragung im Auftrag des Digitalverbands Bitkom stellt die Bedeutung digitaler Anwendungen für mehr Klimaschutz heraus. Demnach sagen acht von zehn Unternehmen, dass Industrie 4.0 zu einer nachhaltigen Produktion beiträgt. Befragt wurden rund 550 Industrieunternehmen in Deutschland ab 100 Beschäftigten. Gleichzeitig betonen 91 Prozent, dass Industrie 4.0 unverzichtbar ist, um im internationalen Wettbewerb bestehen zu können. Sechs von zehn Unternehmen sagen, dass die Arbeit weniger fehleranfällig wird und sich konventionelle Geschäftsmodelle verändern werden. „Durch eine konsequente Digitalisierung kann die Industrie sich zwei dringlichen Herausforderungen zugleich stellen: Digitalisierung macht die Unternehmen nachhaltiger und wettbewerbsfähiger", sagte Christina Raab, Mitglied im Bitkom-Präsidium.

Digitalisierungsdefizite

Die PwC-Studie hingegen zeigt, dass trotz der Fülle an neuen Technologien und der hohen Investitionen viele Unternehmen ihre Digitalisierungspläne nicht umsetzen können. Die PwC-Ergebnisse zeigen, dass es für die Unternehmen häufig schwieriger als erwartet ist, die Digitalisierung konsequent voranzutreiben. Zur Einordnung: In einer PwC-Umfrage aus dem Jahr 2014 gaben 80 Prozent der Unternehmen an, dass sie ihre Digitalisierungsprojekte bis Ende 2019 abschließen wollen. Diese optimistischen Erwartungen wurden vielerorts enttäuscht. Obwohl die Implementierungsrate neuer IT-Systeme, digitaler Geschäftsanwendungen und angewandter Technologien in den vergangenen vier Jahren stark gestiegen ist, ist der digitale Reifegrad bei vielen der weltweit größten Industrieunternehmen immer noch nicht da, wo er sein sollte. Mehr als 60 Prozent der Unternehmen befinden sich noch in der Anfangsphase ihrer digitalen Transformation. Nur 10 Prozent der Unternehmen profitieren bereits von den hohen Erträgen, der Flexibilität und der Resilienz ihrer vollständig abgeschlossenen digitalen Transformation oder sind zumindest kurz davor.

Immerhin 39 Prozent der deutschen Industrieunternehmen sehen sich als Vorreiter der Industrie 4.0. Andererseits gruppiert sich jedes zweite als Nachzügler, hat Bitkom anlässlich der Hannover-Messe erhoben. 7 Prozent der Unternehmen fühlen sich abgehängt. Den größten Nachholbedarf hat der Mittelstand. So bezeichnen sich 58 Prozent der Unternehmen mit 100 bis 499 Beschäftigten als Nachzügler und nur 30 Prozent als Vorreiter. Unter den großen Unternehmen ab 500 Mitarbeitenden ist es umgekehrt: Lediglich 37 Prozent sehen sich als Nachzügler, mehr als die Hälfte als Vorreiter.

Das größte Hemmnis, Industrie 4.0 zu etablieren, sind nach Selbstauskunft der Unternehmen gegenüber Bitkom fehlende finanzielle Mittel. Aber auch die Anforderungen an den Datenschutz empfinden zwei Drittel als Hemmnis. 61 Prozent identifizieren Anforderungen an die IT-Sicherheit als Problem und für 58 Prozent ist das Thema zu komplex. Rund die Hälfte sieht in fehlenden Fachkräften ein Hindernis, vier von zehn Unternehmen bemängeln die Störanfälligkeit der Systeme. 29 Prozent fehlt der Austausch mit Unternehmen, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen. Nur eine geringe Rolle spielen demgegenüber ein Mangel an externer Beratung, fehlendes Wissen über Best-Practice-Lösungen oder eine zu geringe Verfügbarkeit von marktfähigen Lösungen. Gerade einmal 6 Prozent beklagen eine zu geringe Akzeptanz in der Belegschaft. Christina Raab, Mitglied im Bitkom-Präsidium: „Jedes dritte Unternehmen hat nach Angaben seines Managements schlicht keine Zeit, um sich



Aktuelle und geplante Ansätze zur IT/OT-Integration (n=250, jeweils Rest zur Summe von 100 Prozent ist „Weiß nicht").

Zwei dringliche Herausforderungen: Digitalisierung macht die Unternehmen nachhaltiger und wettbewerbsfähiger.

Christina Raab,
Mitglied des Präsidiums,
Bitkom

mit der Digitalisierung zu befassen. In Zukunft ist das industrielle Geschäft zu annähernd 100 Prozent digital. Digitalisierung gehört ganz oben auf die To-Do-Liste jedes Managers und jeder Managerin."

Künstliche Intelligenz zählt zu den Schlüsseltechnologien in der Industrie. In fast vier von zehn Unternehmen hat sie Anwendung gefunden – 66 Prozent von ihnen nutzen KI in der Produktion zur Automatisierung von Prozessen, 64 Prozent für die Datenanalyse bei der Prozessüberwachung, 35 Prozent wenden beide Einsatzmöglichkeiten an. Konkrete Pläne für den Einsatz von KI haben 17 Prozent der Unternehmen. Für jedes vierte Unternehmen ist KI aktuell noch kein Thema. Das größte Hemmnis beim Einsatz von KI sehen 42 Prozent aller Industrieunternehmen in der mangelnden Datengrundlage. 40 Prozent scheint der Aufwand insbesondere bei der Implementierung zu hoch, 36 Prozent fehlen Standards und 32 Prozent hindert der Zertifizierungsprozess. Gut jedes vierte Unternehmen (28 Prozent) gibt ethische Gründe als Hürde beim Einsatz von KI an.

Zur Hannover-Messe wurde klar: Für das Industrial Internet of Things (IIoT) gibt es in Deutschland nur wenige Vorreiter und viele Nachzügler. Erst 10 Prozent der Industrieunternehmen führen umfassende IIoT-Projekte durch, weitere 10 Prozent in begrenztem Ausmaß. Die meisten Firmen sind derzeit noch mit Recherche, Evaluierung, Planung und Pilotprojekten beschäftigt. Das zeigt die Studie „Industrial IoT in Deutschland 2022" von IDC.

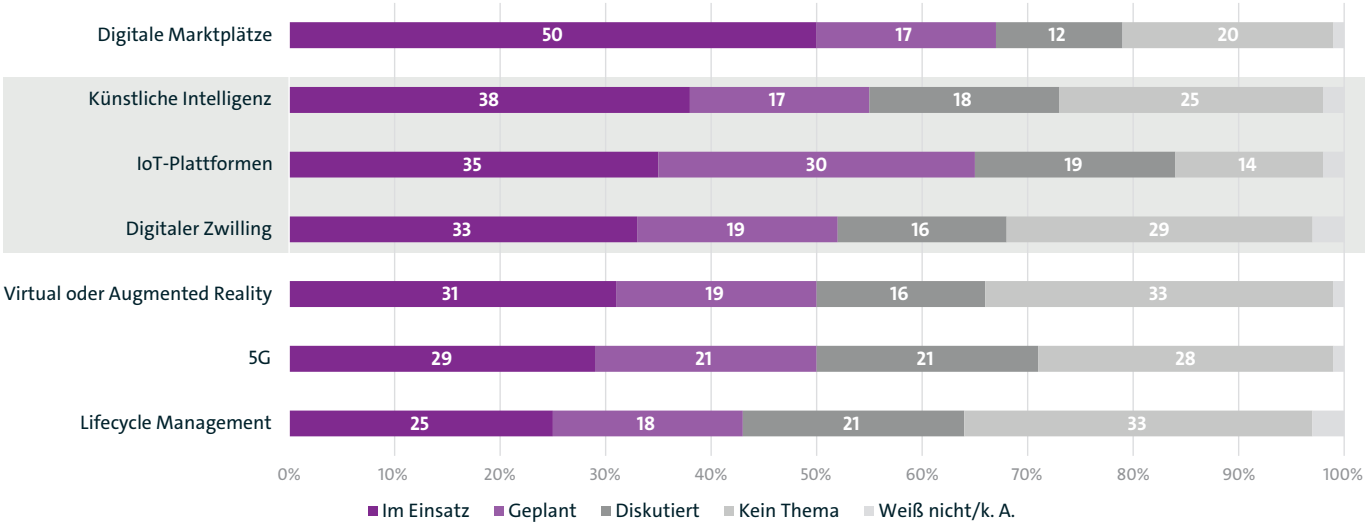
Demnach bleibt die IIoT-Nutzung in der deutschen Industrie seit rund zwei Jahren auf niedrigem Niveau. Dadurch verpassen viele Unternehmen die Chance, besser auf Probleme in Liefer- und Wertschöpfungsketten reagieren zu können. Dabei wäre der Bedarf für die Industrie in Deutschland enorm: von steigenden Energie- und hohen Frachtkosten über gestörte Lieferketten bis hin zu einem Krieg mitten in Europa. Gerade in so volatilen Zeiten wie diesen sind verlässliche Informationen und flexible Unternehmensprozesse notwendig. Genau dies ermöglicht IIoT. So können Unternehmen bei unvorhersehbaren Entwicklungen ihre Prozesse nachjustieren oder ihre Fertigung schnell auf neue Produkte umstellen. Zudem lassen sich Ressourcen gezielter einsetzen, um nachhaltiger zu produzieren und Ausschuss zu vermeiden.

Trotz dieser Vorteile setzt sich IIoT in Deutschland nur langsam durch. Das liegt zum Teil an der von Krisen geprägten wirtschaftlichen Lage der letzten Jahre. So sind betriebswirtschaftliche Kennzahlen wie Gewinn und Kosten, Produktivität und Kundenbindung für die Unternehmen in den Fokus gerückt. Die Gründe für die geringe IIoT-Adaption liegen jedoch weniger am mangelnden Willen oder Interesse, sondern vielmehr in den Herausforderungen bei der Umsetzung selbst. Skepsis, fehlendes Know-how und veraltete Technologien stehen dabei im Vordergrund.

Digital Twins

Laut der Capgemini-Studie „Digital Twins: Adding Intelligence to the Real World" setzen bereits 60 Prozent der Unternehmen in den wichtigsten Branchen digitale Zwillinge als Katalysatoren ein, um sich nicht nur operativ zu verbessern, sondern auch um ihre Nachhaltigkeitsagenda zu erfüllen. Durch digitale Zwillinge kann die physische Welt simuliert, dadurch Ressourcen besser genutzt, CO_2-Emissionen reduziert, Liefer- und Transportnetzwerke optimiert und die Sicherheit der Mitarbeitenden erhöht werden.

Bitkom hat erhoben, dass digitale Zwillinge in jedem dritten Unternehmen eingesetzt werden. Ein weiteres Fünftel plant die Nutzung. „Digitale Zwillinge sind digitale Kopien von Objekten der realen Welt – von Produkten und Maschinen bis zu ganzen Fabriken. Dank ihrer Hilfe lassen sich Produktions- und Wartungsprozesse massiv beschleunigen und im alltäglichen Einsatz fortlaufend optimieren", erklärte Christina Raab auf der Hannover-Messe. Die Bedeutung von digitalen Zwillingen wird mittel-



KI, IoT und digitale Zwillinge gewinnen an Bedeutung. Welche Anwendungen für Industrie 4.0 nutzt Ihr Unternehmen bereits (in Prozent)?
Basis: Industrieunternehmen ab 100 Beschäftigten in Deutschland (n=553) | rundungsbedingt kann die Summe der Anteile von 100 Prozent abweichen.
Quelle: Bitkom Research 2022.

fristig weiter zunehmen. So ist eine große Mehrheit der Unternehmen der Meinung, dass der Einsatz digitaler Zwillinge in den kommenden fünf Jahren ansteigen wird. Nur 17 Prozent gehen davon aus, dass sich die Relevanz nicht verändern wird.

Ein digitaler Zwilling ist ein virtuelles Abbild eines physischen Systems, das die physische Welt modellieren, simulieren, überwachen, analysieren und ständig optimieren kann. Er zielt darauf ab, die Kluft zwischen physisch und digital mit der richtigen Frequenz und Genauigkeit zu überbrücken und dadurch Leistung und Nachhaltigkeit zu verbessern. Die Technologie wird in einer Vielzahl von Fällen über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg eingesetzt – von Design und der Konzeption bis hin zu Fertigung und Produktion – und ermöglicht eine dezentrale, kollaborative und flexible Arbeitsweise. Sie kann als Werkzeug dienen, um mit verschiedenen Szenarien zu experimentieren und die Auswirkungen jeder Entscheidung ohne reale Risiken zu bewerten, was zu kürzeren Markteinführungszeiten, niedrigeren Kosten und höherer Sicherheit führt.

Environmental, Social, Governance

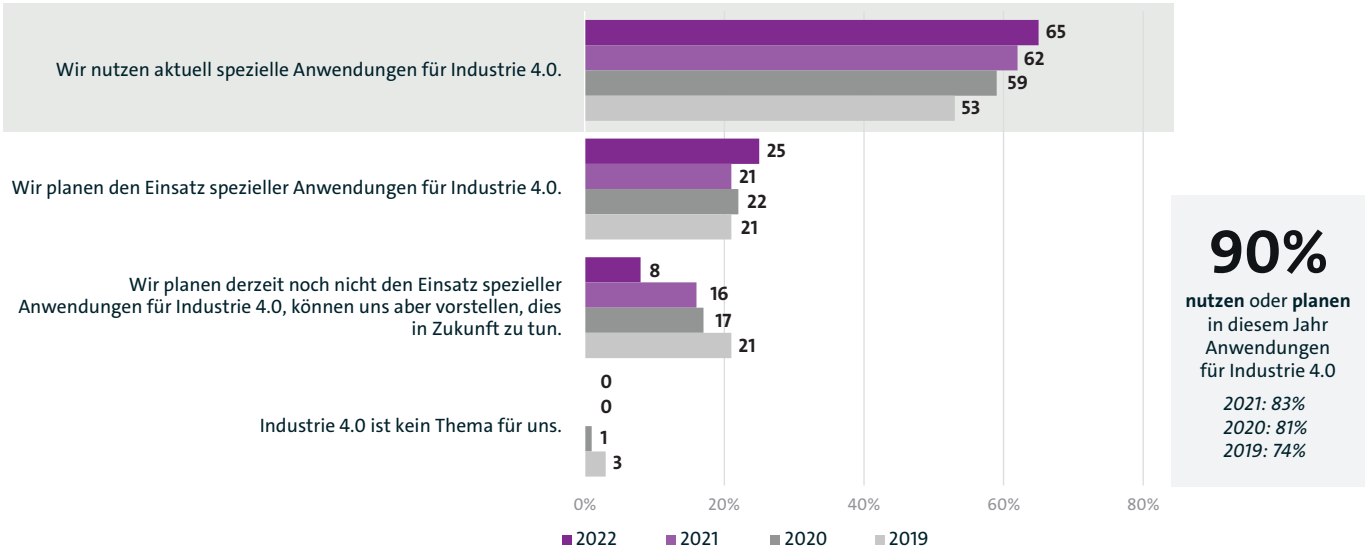
Laut der Capgemini-Studie sind 57 Prozent der Unternehmen der Meinung, dass die Technologie des digitalen Zwillings entscheidend zur Verbesserung der Nachhaltigkeitsbemühungen beiträgt. Was wiederum mit ihren ESG-Zielen (Environmental, Social, Governance) einhergeht. Digitale Zwillinge ermöglichen flexible Arbeitsweisen, mit denen man Risiken minimieren und die Zusammenarbeit fördern kann. Damit ergibt sich die einzigartige Chance, die Rentabilität zu steigern und gleichzeitig den Einsatz von Ressourcen entlang der Wertschöpfungskette zu optimieren. Die Herausforderungen in den Lieferketten, die sich aus der Pandemie und dem Angriff Russlands auf die Ukraine ergeben, könnten bis zum Jahr 2023 zu einem potenziellen kumulierten Verlust von 920 Milliarden Euro beim Bruttoinlandsprodukt der Eurozone führen, steht in einer vom Beratungsunternehmen Accenture veröffentlichten Studie. Die Studie legt nahe, dass Lieferketten neu erfunden werden müssen, um einem Paradigmenwechsel gerecht zu werden. Lieferketten wurden in erster Linie zur Kostenoptimierung konzipiert. In der heutigen Welt müssen sie zudem jedoch widerstandsfähig und flexibel sein, um auf Versorgungsunsicherheiten reagieren zu können. Gleichzeitig werden sie zu einem wichtigen Wettbewerbsvorteil, um künftiges Wachstum zu ermöglichen.

Lieferketten müssen in der Lage sein, Störungen zu absorbieren, sich an diese anzupassen und sich von ihnen zu erholen, wann und wo immer Störungen auftreten. Verbesserte dynamische Einblicke, Risikoerkennung und Lösungen zur Risikominderung befähigen Unternehmen, mit plötzlichen Veränderungen in der Lieferkette umzugehen. Szenarioplanung sowie Risiko- und Chancenanalysen helfen dabei, sich an die Entwicklung von Angebot und Nachfrage anzupassen. Netzwerkmodellierung und -simulation, Stresstests, strategische Puffergrößen und Multi-Sourcing-Optionen ermöglichen es Unternehmen, Unsicherheiten zu bewältigen.

Lieferketten müssen kundenorientiert und flexibel sein, damit sie sich schnell und kosteneffizient an Veränderungen der Nachfrage anpassen können. Neue Datensätze, einschließlich Echtzeitdaten, innerhalb und außerhalb des Unternehmens über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg zu erfassen wird dabei entscheidend sein. Automatisierung und künstliche Intelligenz werden Unternehmen ermöglichen, neue Datenmuster schnell zu erkennen, um bessere Entscheidungen treffen zu können. Der Übergang von zentralisierten, linearen Liefermodellen zu dezentralen Netzwerken mit On-demand-Produktion sowie in einigen Fällen die Verlagerung der Produktion näher an den Verkaufsort können Unternehmen helfen, Kundenerwartungen bei der Auftragserfüllung besser gerecht zu werden.

Es gibt keine Formel für die digitale Transformation, der Erfolg ist ein Zusammenspiel von systemischen Veränderungen.

Michael Bruns,
Partner,
PwC



9 von 10 Unternehmen setzen auf Industrie 4.0. Welche Bedeutung hat Industrie 4.0 für Ihr Unternehmen (in Prozent)?
Basis: Industrieunternehmen ab 100 Beschäftigten in Deutschland (2022: n=553, 2021: n=551, 2020: n=552, 2019: n=555) | an 100 Prozent fehlende Prozentwerte: „Weiß nicht / k. A.". Quelle: Bitkom Research 2022.

End-to-End-Kapazitäten für Produktionsplanung und Scheduling aufbauen

Supply-Chain-Resilienz

In einer Welt, in der Black-Swan-Ereignisse zur Tagesordnung gehören, sind Verwerfungen in den Supply Chains zum Normalfall geworden und Firefighting das Tagesgeschäft. Das Ziel: die Grundlage zu schaffen für resiliente Supply Chains.

Von Aseem Gaur und Julia Hauri, beide Camelot ITLab

Um aus dem Reagieren herauszukommen, stehen Unternehmen vor der dringenden Aufgabe, die bisherigen Risikomanagement- und Planungsansätze durch neue Methoden zu ersetzen. Die Herausforderung lautet: Supply-Chain-Resilienz.

In Erweiterung zum Konzept „Robustheit" bedeutet Supply-Chain-Resilienz, dass die Lieferkette eine gewisse Flexibilität bei gleichzeitiger Anpassungsfähigkeit mitbringt. Wie das berühmte Gummiband, das nach einer Belastung in den Ausgangszustand zurückfindet, soll eine resiliente Lieferkette nicht nur auf unerwartete Veränderungen reagieren, sondern anschließend zurück in einen stabilen – und möglicherweise sogar besseren – Zustand finden. Neben der Fähigkeit, auf Schwachstellen in der Lieferkette zu reagieren, braucht es für Supply-Chain-Resilienz auch die Fähigkeit, Risiken gezielt zu minimieren. Mit der rasanten Technologieentwicklung der vergangenen Jahre wird dieses Ziel realisierbar: Dazu gehören digitale Zwillinge, die höhere Verbreitung von Big-Data-tauglichen Datenmanagement-Konzepten, Zugang zu Machine-Learning-Ressourcen, Fortschritt bei Datenvisualisierungen – und nicht zuletzt der Trend, Wissen und Fähigkeiten bei Mitarbeitenden aufzubauen, damit sie mit Daten arbeiten (Data Literacy). Nicht alle Technologien werden (schon) überall eingesetzt; doch die Trends ähneln sich in vielen Firmen.

SAP Core erweitern

Das SAP-Lösungsportfolio für die Digital Supply Chain bietet Platz für die Erweiterung um fortschrittliche Differenzierungs- und Intelligenzsysteme, die Kunden helfen, Variabilität und Komplexität der Lieferkette zu meistern. Ein Bereich sind hier die gesamte Produktionsplanung und Scheduling. Bisher gibt es im SAP-Umfeld zwei Deployment-Optionen für Produktionsplanung und Scheduling. Beides sind On-premises-Lösungen, die die Vision einer durchgehenden Supply Chain mit SAP IBP realisieren. Die eine der Optionen richtet sich an Kunden mit S/4 Hana, die andere an Kunden von SAP ECC.

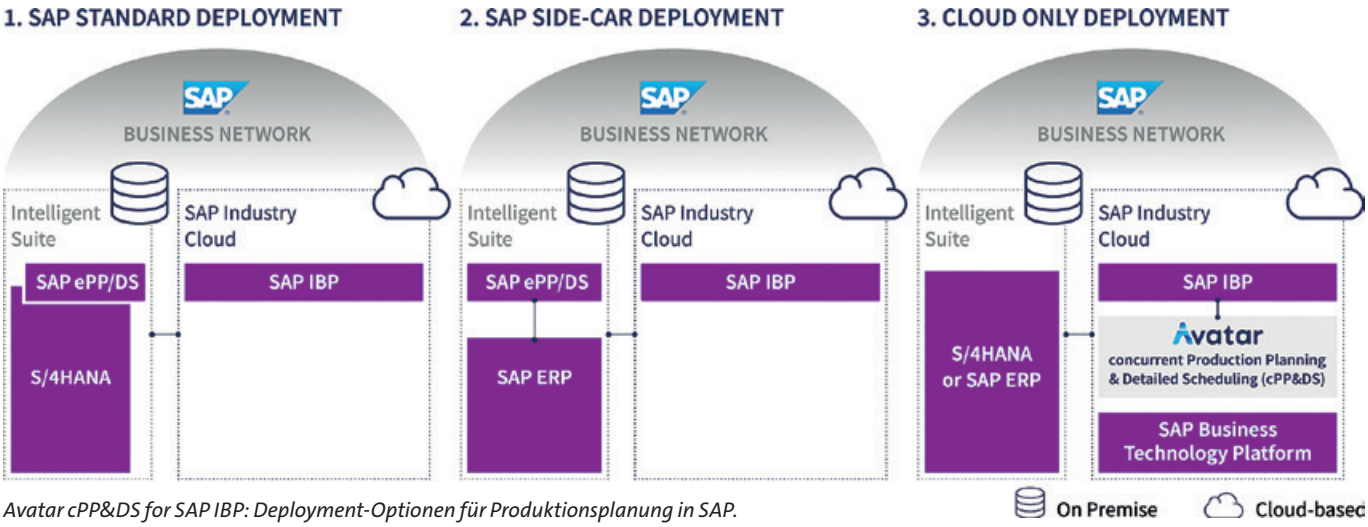
Durch die applikationsseitige Trennung der Planung in IBP (SAP Integrated Business Planning for Supply Chain) und ePP/DS ist es für Kunden vor allem aus der Prozessindustrie eine Herausforderung, ihre Planungsanforderungen abzubilden. Hier kommt Avatar cPP&DS von Camelot ITLab als neu entwickeltes System of Differentiation und System of Intelligence für Planungszusammenhänge ins Spiel.

Produktionsplanung und Scheduling

Die Lösung Avatar cPP&DS bietet eine dritte Alternative, um Produktionsplanung und detailliertes Scheduling mit SAP IBP zu realisieren. Hierbei handelt es sich um eine Cloud-only-Deployment-Option. Avatar cPP&DS als cloudnative Anwendung für KPI-gesteuerte Produktionsplanung und Feinplanung unterstützt die vertikale und horizontale Szenarioplanung ebenso wie eine Optimierung und Auftragssequenzie-

Branchenbetrachtung

Mit der Erweiterung des SAP Core und SAP IBP liefert Avatar cPP&DS einen überlegenen Branchennutzen für Unternehmen aus den Prozessindustrien.
Shelf-Life berücksichtigen: Der Lösungsalgorithmus des Avatar cPP&DS berücksichtigt die Auswirkungen der Haltbarkeit auf die verfügbare Kapazität und liefert so eine realistischere operative und taktische Planung.
Rüstzeiten minimieren: Einrichtungs- und Umstellungszeiten verringern Produktionskapazitäten teilweise erheblich. Avatar cPP&DS erstellt Kampagnen und Pläne einrichtungsoptimiert, sodass Rüstzeiten sinken.
Kapazitäten richtig planen: Limitierende Kapazitäten (Qualitätssicherung, vorhandene Fähigkeiten, Verfügbarkeit von Werkzeugen oder Maschinen) fließen direkt in die operative und taktische Planung ein. Das macht Planungen noch zuverlässiger.
Product Lifecycle Management integrieren: Avatar cPP&DS erkennt Vor- und Nachfolgeproduktbeziehungen, Phase-Ins und Phase-Outs werden in der Planung automatisch verwaltet.



Avatar cPP&DS for SAP IBP: Deployment-Optionen für Produktionsplanung in SAP.

rung in Echtzeit mit automatisierter Entscheidungsunterstützung. Letztere wird über eine neue integrierte kognitive Planungsmaschine ermöglicht.

Avatar cPP&DS ist als SAP-Industry-Cloud-Lösung im SAP Store verfügbar. Die SAP-Industry-Cloud-Strategie bietet SAP-Partnern die Möglichkeit, innovative Applikationen anzubieten, die die Intelligent Suite um branchenspezifische Lösungen erweitern. Das Deployment erfolgt für schnelle Skalierbarkeit in der Cloud – damit ist Avatar cPP&DS for SAP IBP derzeit die einzige Partnerlösung in der Cloud für Produktionsplanung in SAP. In folgenden Use Cases kann die Einführung von Avatar cPP&DS den SAP-Standard sinnvoll erweitern:

APO-Nachfolge: Avatar cPP&DS mit SAP IBP deckt Funktionalitäten ab, die aus dem früheren SAP-APO-Umfeld bekannt sind.

Light PP/DS: Avatar cPP&DS erlaubt eine leichtgewichtige Produktionsplanung in der Cloud für Kunden, die Third-Party-Anwendungen nutzen oder mit Excel arbeiten.

Planning Wheel: Der sogenannte Rhythm-Wheel-Approach stabilisiert das Produktionsnetzwerk und setzt Kapazitäten frei, um die Lieferflexibilität zu erhöhen.

Avatar cPP&DS

In Avatar cPP&DS fließen 25 Jahre Supply-Chain-Expertise von Camelot ein, die bereits beim Co-Development für SAP IBP ausschlaggebend waren. SAP-Kunden profitieren von der langjährigen Erfahrung der Camelot ITLab mit SAP-Systemen und im Supply-Chain-Management inklusive des tiefen Verständnisses der zugrunde liegenden Konzepte und Systeme. Avatar cPP&DS ist im SAP Store erhältlich.

avatar.de/en

Resilient Supply Chain Planning: Eine bedarfsgesteuerte Planung (DDMRP, Demand-driven Material Requirements Planning) sorgt für effiziente Puffer, die Unsicherheiten abfedern.

Variabilität und Agilität

In allen Kundenumgebungen konnten wir Auswirkungen wie eine reduzierte Rüstzeit oder eine bessere Betriebskapazität beobachten, was einen höheren Output bei gleichen Ressourcen nach sich zog. Avatar cPP&DS hilft, Variabilität und Agilität im Unternehmen zu beherrschen. Das bedeutet, dass Planer auch in volatilen Produktionsumgebungen realisierbare taktische und operative Pläne erarbeiten können. Die Arbeit an den Plänen geschieht kollaborativ, sie sind über mehrere Zeithorizonte und Geschäftsprozesse einheitlich.

Avatar cPP&DS setzt intelligente Algorithmen ein, mit denen Entscheidungen automatisiert unterstützt werden. Szenarioplanungen und KPI-gesteuerte automatische Simulationen machen die Auswirkungen von Entscheidungen transparent; das wird in einer Welt, in der Produktionsplanungen von vielen Faktoren abhängig sind und Ausnahmesituationen zur Regel werden, zum Vorteil für Marktbegleiter.

Machine-Learning-Technologie ermöglicht einen sich selbst steuernden Zeitplan. Er wird im Hintergrund laufend vom Algorithmus überwacht, bei Abweichungen wird er angepasst. Durch Cloud-Deployment ist diese Funktion maximal skalierbar. Die interaktive Produktionsplanung ist zudem ansprechend in der User Experience. Das benutzerzentrierte intelligente Dashboard unterstützt Planer bei der Behebung von Ausnahmen, die der Algorithmus nicht bewältigen kann.

Avatar cPP&DS wird als Teil der SAP Industry Cloud auf SAP BTP bereitgestellt und ist im SAP Store verfügbar. Es bietet nahtlose Integration in das SAP-Ökosystem (mit IBP, S/4 Hana, ERP/ECC 6.0 etc.). Avatar cPP&DS ist DSGVO-compliant und ISO-27001-zertifiziert. Nutzer profitieren von fortlaufender Innovation, die in neue Produkt-Features mündet.

Als nächste Erweiterung ist die Integration von Avatar Strategic Risk and Resilient Capability Management geplant, ein integriertes E2E-Netzwerkbewertungs- und Rekonfigurationstool, das Lieferketten mit Datenanalysen und mathematischen Optimierungsmodellen risikoärmer macht: Nutzer erhalten Einblicke in die wichtigsten sowie belastbaren Ressourcen. Nach Belastungstests des Supply-Chain-Netzwerks in individuell definierten Szenarien schlägt das Strategic Risk and Resilient Capability Management Mitigationsstrategien vor – ein weiterer Schritt auf dem Weg zur Supply Chain Resilience, die heute für Unternehmen wichtiger ist denn je.

Aseem Gaur,
Executive Vice President,
Camelot ITLab

Julia Hauri,
Sales and Strategic Alliances,
Camelot ITLab

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71

Camelot ITLab
Innovative Technologies Lab

Einführung von SAP S/4 Hana EWM: Warum Detailplanung so wichtig ist.

Greenfield: Extended Warehouse Management

Bei der Einführung von S/4 EWM in der Lagerlogistik ist die Detailplanung erfolgskritisch – so die Erfahrung eines großen mittelständischen Herstellers mit komplexer Lagerhaltung und drei sehr unterschiedlichen Geschäftsbereichen. Doch das Ergebnis überzeugt.

Von Nicola Hauptmann, IT-Autorin bei Wordfinder PR

Beim Familienunternehmen Fränkische Rohrwerke Gebr. Kirchner stand Anfang 2018 ein umfangreiches IT-Projekt an: Das bisherige ERP-System war aus der Wartung gelaufen und sollte in der Division Bau und den Zentralbereichen durch S/4 Hana ersetzt werden, zunächst am Hauptstandort in Königsberg. Speziell im Logistikbereich war damit die Einführung des leistungsstarken Lagerverwaltungssystems SAP Extended Warehouse Management (EWM) Embedded verknüpft.

Neben der reinen Umstellung auf EWM sollten auch die Grundlagen für weitere Prozessdigitalisierungen gelegt werden. Für die Planung und Einführung im Greenfield-Ansatz hatte das Projektteam einen externen Implementierungspartner mit an Bord geholt. „Es gab zu dem Zeitpunkt im Unternehmen noch keine SAP-Erfahrung. Deshalb waren wir hier in besonderem Maße auf die Beratung durch einen Partner angewiesen“, erläutert Uwe Schäfer, Leiter der SAP-IT bei Fränkische Rohrwerke, der im März 2018 ins Unternehmen kam und die interne SAP-Abteilung mitaufbaute.

Geplant war die Umsetzung innerhalb eines Jahres. Das Projekt folgte dem klassischen SAP-Activate-Implementierungsmodell: Projektplan und -phasen wurden festgelegt, die Grundstruktur für den Projektablauf erstellt. Der erste Test war erfolgreich, doch dann nahmen die Schwierigkeiten zu. Als beim entscheidenden letzten Test aufgrund fehlender Integrationen von knapp 50 Testfällen weniger als ein Viertel funktionierte, fiel die Entscheidung, sich umgehend zusätzliche Unterstützung und personelle Verstärkung zu suchen: „Uns war klar, dass wir dieses umfangreiche Projekt nicht mehr nur mit dem ursprünglichen Implementierungspartner stemmen können“, sagt Uwe Schäfer.

Über eine Empfehlung kam es zur Beauftragung der FIS Informationssysteme und Consulting. Die Expertise des SAP-Gold-Partners mit Schwerpunkt in der Beratung und Implementierung von SAP- und Logistikprojekten überzeugte. Im Februar 2019 wurde die EWM-Projektleitung an FIS übertragen, das bisherige Beratungshaus blieb ebenfalls im Projekt. Der Go-live-Temin wurde für Januar 2020 neu festgesetzt.

Nach der ersten Lagerbegehung durch FIS ging es zunächst an die Bestandsaufnahme und Auditierung. Wie war das Projekt so in Schieflage geraten? Die Hauptursache hatte sich im Projektverlauf immer deutlicher herauskristallisiert: Die Komplexität der Prozesse und der daraus resultierende Aufwand für die Detailplanung waren im ersten Implementierungsansatz unterschätzt worden.

Komplexität und Detailplanung

Die Division Bau besteht aus den drei Geschäftsbereichen Drainage-Systeme, Elektro-Systeme und Haustechnik, die jeweils ganz unterschiedliche Geschäftsmodelle verfolgen und sich in ihren jeweiligen Produktspektren, Kundenstrukturen und Vertriebswegen stark unterscheiden. Diese Komplexität spiegelt sich in hohem Maß auch in der Logistik wider: „Wir haben hier ganz unterschiedliche Prozesse, auch in der Abwicklung – Kleinteile, die zunächst kommissioniert werden, Produkte, die erst verpackt werden müssen, ebenso wie Großgeräte, die direkt auf den Lkw verladen wer-

den“, beschreibt Uwe Schäfer. Bis zu 160 Lkw sind allein am Standort Königsberg täglich zu verladen. Dazu kommt die Größe der Lager: 24 Gebäude und Freilagerflächen mit über 100 verschiedenen Lagertypen – der Härtetest für jedes Warehouse-System.

Das alles galt es detailliert abzubilden, um die direkte Umsetzung, vor allem auch die Integration in die SAP-Prozesse, zu ermöglichen sowie erforderliche Anpassungen und Eigenprogrammierungen zu berücksichtigen. Das bisherige Konzept entsprach jedoch noch nicht diesen Voraussetzungen. Die entscheidende Aufgabe für FIS war es also, die Detailplanung nachzuholen. Dazu wurden die Dokumentationen eingesehen, einzelne Prozesse ausführlich besprochen.

Anschließend konnten die Prozessbeschreibungen fertiggestellt und alle zukünftigen Soll-Prozesse in sehr hohem Detaillierungsgrad in einem Fachkonzept festgeschrieben werden. Auch Sonderentwicklungen für individuelle Anforderungen von Fränkische Rohrwerke, wie beispielsweise ein eigener Funkdialog für die Kommissionierung mit mobilen Endgeräten oder die Anbindung des Hochregallagers über eine individuelle SAP-Schnittstelle, fanden hierbei Berücksichtigung und wurden von FIS mitentwickelt.

Hohes Pensum, enge Taktung

Um effizienter arbeiten zu können, wurden die Funktionen Projektplanung und EWM-Beratung getrennt. Parallel fand auch eine Priorisierung statt: Die Konzentration auf die Umsetzung der wesentlichen Prozesse und Funktionalitäten war unumgänglich, um den angestrebten Termin einzuhalten.

Kick-off war im Mai 2019. Steffen Will, Projektleiter bei FIS, erinnert sich: „Anfang Mai war die kritische Phase. Uns allen war klar: In den nächsten Wochen zeigt sich, wie wir vorankommen und ob der geplante Go-live-Termin im Januar 2020 gehalten werden kann.“ In der Praxis bestätigten sich die Einschätzungen zum hohen Arbeitsvolumen. Das Projekt erwies sich als sehr arbeits- und personalintensiv. In Teilprojektgruppen wie Wareneingang, -ausgang oder Versand arbeitete je eine Mitarbeiterin bzw. ein Mitarbeiter von Fränkische Rohrwerke mit ein bis zwei Mitarbeitern der externen Berater zusammen. So konnte ein ständiger Austausch sichergestellt werden.

Zusätzlich zu den Beratern des weiter mitwirkenden Beratungshauses waren während des Projekts sieben, in Spitzenzeiten sogar bis zu zehn Berater bei FIS im Einsatz und durchgehend vor Ort in Königsberg. Es gab intensive Gespräche und mehrfache Anpassungen. Die unterschiedlichen Geschäftsbereiche wurden auf Übereinstimmung in den Prozessabläufen hin untersucht, um einen möglichst homogenen Prozess über das gesamte System hinweg sowie die Prozessintegration sicherzustellen. „FIS hat hier an allen Ecken und Enden tatkräftig unterstützt“, so Uwe Schäfer.

Containerwand wird Kanban-Board

Den Überblick über den aktuellen Projektstand zu behalten war eine Herausforderung. Hier fanden die Projektpartner eine pragmatische wie wirkungsvolle Lösung: Eine riesige Containerwand wurde in ein Kanban-Board umfunktioniert. Alle Teilaufgaben und Arbeitspakete wurden einzeln notiert. Die entsprechenden Magnetkärtchen füllten schließlich die Wand in kompletter Breite und Höhe. Je nach Stand der Umsetzung konnten so alle Aufgaben den jeweiligen Projektphasen zugeordnet werden, von Feinkonzept, Entwicklung, Test und Weiterentwicklung bis hin zu Anwendertests und Schulung.

Im August und September wurden die ersten Integrationstests durchgeführt – erstmals in vollem Umfang mit allen angrenzenden Modulen, beginnend mit dem Bestellvorgang.

Als wichtige Aufgabe vor dem Go-live stand die Schulung der über 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im neuen System an. Dafür wurde ein mehrstufiges Modell verwendet: Lead Key User, die von Anfang an am Projekt beteiligt waren, erstellten zunächst mithilfe von SAP Enable Now die Schulungsunterlagen für die Key User, wie etwa Schichtführer und Lagerverantwortliche. Diese übernahmen dann wiederum die Einweisung in ihren jeweiligen Abteilungen. Auch hier unterstützte FIS umfangreich. So wurden mehrere Verantwortliche vom Standort Schwarzheide bereits mitgeschult.

Schnelle Lasterhöhung zum Go-live

Am Ende wurde es noch einmal spannend: „Zum Go-live hatten wir eine Anlaufphase über vier Wochen geplant. Wir wollten mit 30 Prozent des üblichen Volumens beginnen, dann allmählich auf 100 Prozent hochfahren“, berichtet Uwe Schäfer. Es kam ganz anders. Die Saison begann so stark, dass schon vom ersten Tag an deutlich höhere Volumina im Lager abgefertigt werden mussten, als je geplant war – und es funktionierte. Der Plan wurde sogar überboten. „Alle Lkw sind vom Hof gerollt und wir hatten keinen einzigen Tag mit Systemausfall“, so Schäfer. „Ein Go-live, wie wir ihn uns nach dem zunächst schwierigen Projektverlauf nicht erträumt hätten.“ Auch die Geschäftsleitung und die Fachkolleg/-innen seien äußerst zufrieden gewesen, speziell mit dem Go-live im Logistikbereich.

Alle Lkw sind vom Hof gerollt und wir hatten keinen Systemausfall. Ein Go-live, wie wir ihn uns nicht erträumt hätten.

Uwe Schäfer,
Head of SAP,
Fränkische Rohrwerke

Im Ergebnis konnten am Standort Königsberg alle SAP-Module eingeführt werden. Zudem wurden der Tourenplan, das Prüf- und Qualitätsmanagement und das Hochregal über eine eigene Schnittstelle an das neue S/4-System angebunden. Das Vorgehen dient nun als Template für die Umsetzung in den anderen Lagern des Herstellers.

„Die Berater von FIS haben uns vor allem durch ihre hohe Einsatzbereitschaft und Flexibilität überzeugt, durch ihre Motivation, wo immer erforderlich, zu unterstützen“, resümiert Uwe Schäfer. Das Familienunternehmen war so zufrieden mit der Zusammenarbeit mit FIS, dass weitere Projekte bereits geplant und teilweise realisiert wurden, wie beispielsweise der weiterführende Support nach dem EWM-Go-live sowie die Softwareüberlassung des SAP-basierten Stammdatenpflege-Tools.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

FIS

Big Data, künstliche Intelligenz (KI) und Autonomisierung im Supply Chain Management

Modellieren der digitalen Fabrik

Im heutigen Planungsalltag sind KI und maschinelles Lernen nicht mehr wegzudenken. Sie werden in Prozessen der Bedarfsplanung, dem Forecasting, dem Bestandsmanagement und im Bereich des automatisierten Schedulings angewandt.

Von Martin Kohl und Daniel Thieme, Orsoft

Doch in den Entwicklungslaboren der Softwareentwickler reifen schon neue Ideen. Orsoft, eines der führenden Entwicklungs- und Beratungshäuser im Bereich Planungssoftware, gewährt einen Einblick. Die Betrachtung der Planung als ganzheitliches Werkzeug der Steuerung von Unternehmensabläufen steht auf der Agenda ganz oben. Autonome Prozesse werden entsprechend in die gesamte Shop-Floor-Ebene inkludiert und auf der Grundlage digitaler Zwillinge modelliert.

Bevor tiefer in die Materie eingestiegen wird, gilt es einige Begrifflichkeiten zu klären. Bei der Einordnung des Begriffs künstliche Intelligenz (KI) verwendet Orsoft die Definition des Marktforschungsspezialisten für Supply Chain Management, Gartner. KI wendet (demnach) erweiterte Analyse- und logikbasierte Techniken, einschließlich maschinellen Lernens, an, um Ereignisse zu interpretieren, Entscheidungen zu unterstützen und zu automatisieren sowie Maßnahmen zu ergreifen.

Als eine Ausprägung der KI hat das maschinelle Lernen (ML) das Ziel, einen Algorithmus durch repetitives Training so anzulernen, dass dieser selbstständig Aufgaben erfüllen kann. Anders als bei herkömmlichen Algorithmen wird dabei die Erkennung von (Daten-)Strukturen nicht durch einen impliziten Modellaufbau vorgegeben, sondern der „Maschine“ autark überlassen.

Autonomisierung von Planungsprozessen

Mit den aus dem ML erkannten Mustern erlangt die Prognosegüte zeitreihenbasierter Prozesse eine ganz neue Qualität. Als höchstes bislang anzustrebendes Ziel des ML gilt die Autonomisierung. In Abgrenzung zur Automatisierung beschreibt das Fraunhofer IESE die Begriffe wie folgt: Wenn bekannt ist, wie sich ein System in einer bestimmten Situation verhält, ist es Automatisierung. Wenn dies unbekannt ist, sprechen wir von Autonomisierung.

Eine smarte Erweiterung bestehender Enterprise-Resource-Planning (ERP)-Systeme durch Advanced-Planning-Systeme (APS) wird angestrebt. Da das ERP nicht explizit für Planungsaufgaben ausgelegt ist – es können beispielsweise nur rudimentäre Bestandskontrollen oder einfache Planungsprozesse wie MRP-Läufe abgebildet werden –, sind oftmals zusätzliche Advanced-Planning-Systeme im Einsatz, die der Darstellung und Optimierung transaktionaler Geschäftsprozesse dienen. Jedoch werden diese nicht mehr den Erwartungen der heutigen Planungsrealität gerecht.

Die oftmals wenig agilen Systeme bilden weder gesamte Lieferketten noch die Möglichkeit von Ad-hoc-Plananpassungen nah an der Losgröße eins ab. Orsoft verfolgt mit seinen Softwarewerkzeugen für die strategisch-taktische und operative Planung schon immer den integrativen End-to-End-Ansatz der Planung – das heißt, es werden sämtliche Planungsinstanzen ganzheitlich modelliert, miteinander intelligent verknüpft und vielfältige Simulations- und Prognosemöglichkeiten geschaffen. Diese Eigenschaften sind Grundvoraussetzung für die Anwendung (teil-)autonomer Planungsinstanzen, nach ERP und Advanced-Planning-Systemen die dritte große Disruption im Supply Chain Management.

Digitale Zwillinge

Mithilfe eines digitalen Zwillings sollen autonome Planungsinstanzen modelliert werden. Was ist eigentlich ein digitaler Zwilling? Analog zur Genetik – wo sich eineiige Zwillinge eine identische DNA teilen – teilt sich der digitale Zwilling spezifische funktionale Eigenschaften mit seinem realen Bruder. Das können – übertragen in die industrielle Realität – beispielweise der Bereich Shopfloor und seine digitale Kopie im Bereich der Produktion oder ein digitaler Supply Chain Twin im Bereich der Planung sein.

Der digitale Supply Chain Twin ist die Grundlage der Autonomisierung der Planung. Mit ihm werden Prozesse vernetzter, effizienter, agiler, schneller und transparenter. Je komplexer die Wertschöpfungsketten – ein Werk mit Vertriebseinheit oder ein umfassendes Netzwerk aus Produktions-, Einkaufs- und Vertriebsprozessen macht einen großen Unterschied –, desto notwendiger ist die Echtzeitsynchronisation der Daten zwischen den Planungsinstanzen und dem zentralen ERP.

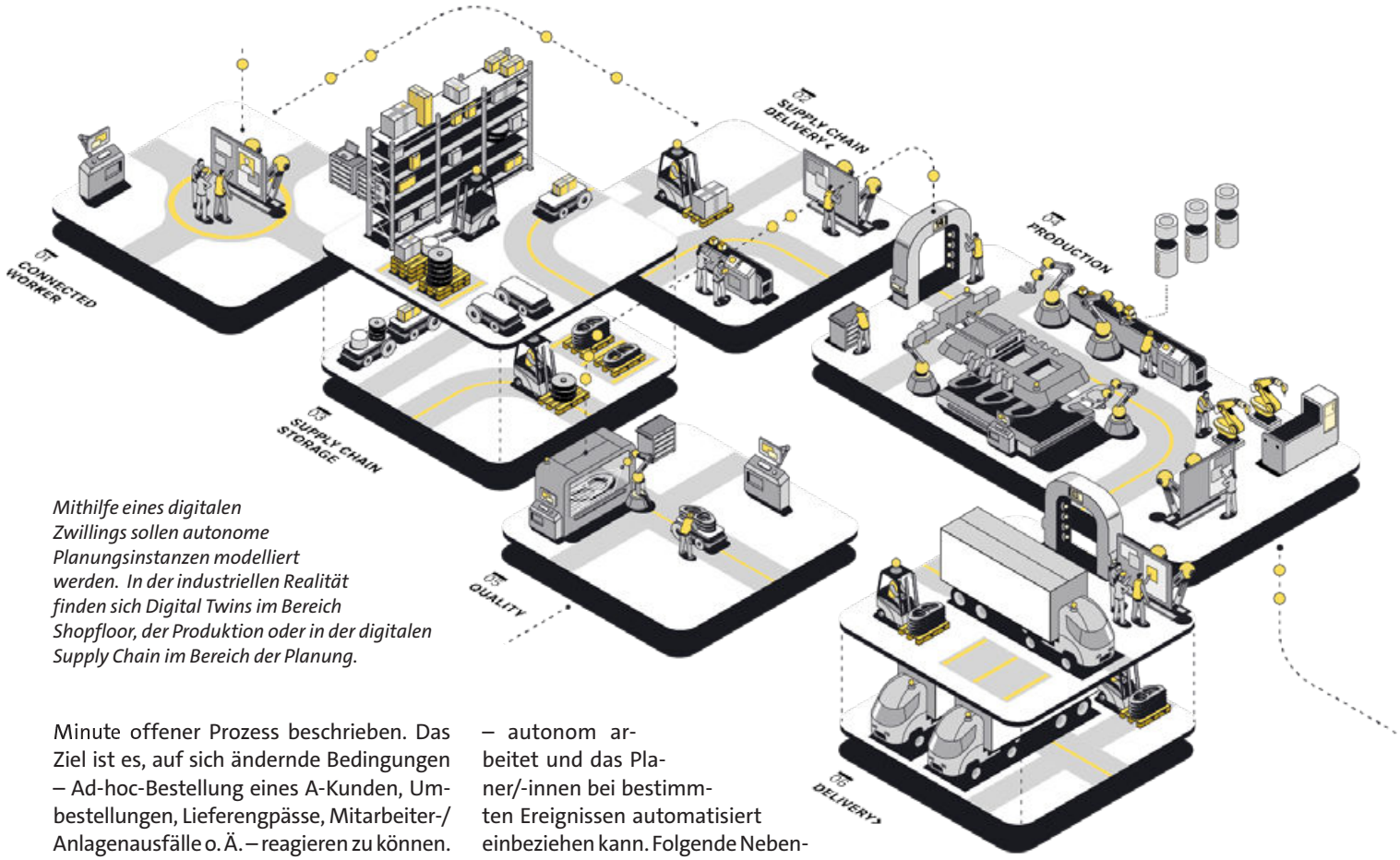
Ein einheitlicher Datenlayer mit maximaler Detailgenauigkeit, Datenintegrität und Reaktionsgeschwindigkeit kann über die modular erweiterbare und schnittstellenoffene PaaS-Plattform Edge.One bereitgestellt werden. Damit lassen sich im Sinne der digitalen Fabrik vielzählige Prozesse aus dem Shopfloor und Topfloor abbilden und in den zentralen Plattformansatz integrieren.

Advanced Analytics

Advanced Analytics beschränkt sich nicht mehr auf die vergangenheitsbezogene deskriptive Analyse von Daten (die Frage nach dem „Was ist passiert?“), sondern fokussiert sich auf die prädiktive („Was wird passieren?“) und präskriptive („Wie kann ich es erreichen?“) Analyse.

Mit Advanced Analytics lassen sich Szenarien automatisiert abbilden und auf Grundlage vordefinierter Ziele bzw. Zielhierarchien – etwa maximaler Kundenservice, Kundensegmentierung, margenoptimales Produktionsprogramm usw. – automatisiert ausführen. Priorisierungsregeln helfen dabei, Konfliktsituationen bestmöglich zu beheben und durch maschinelles Lernen zu automatisieren. Je nach Komplexität der Planoptimierung kann dem Faktor Mensch die Entscheidungshoheit teilweise oder auch komplett entzogen werden.

Auf Grundlage der ML-Analyse von Zeitreihen werden zuverlässige Prognosewerte für das Demand Planning bereitgestellt. So lassen sich Schwankungen in der Lieferkette reduzieren und Folgeprozesse verbessern. Die Rückschlüsse auf das Bestandsmanagement sind ebenso evident: Die Reduktion von notwendigen Sicherheitsbeständen zur Abdeckung von Bedarfsschwankungen ist ein weiteres wichtiges Ziel. Mithilfe von KI kann die Bestandsplanung auf dynamische Sicherheitsbestände umgestellt werden. Reactive Scheduling ist ein Schlagwort im Bereich KI-gestützter Planung. Der Planungslauf wird hierbei als agiler, bis zur letzten



Mithilfe eines digitalen Zwillings sollen autonome Planungsinstanzen modelliert werden. In der industriellen Realität finden sich Digital Twins im Bereich Shopfloor, der Produktion oder in der digitalen Supply Chain im Bereich der Planung.

Minute offener Prozess beschrieben. Das Ziel ist es, auf sich ändernde Bedingungen – Ad-hoc-Bestellung eines A-Kunden, Umbestellungen, Lieferengpässe, Mitarbeiter-/Anlagenausfälle o. Ä. – reagieren zu können. Kontinuierliches Lernen aus in der Vergangenheit getätigten Entscheidungen „füttert" die KI kontinuierlich mit Daten. Eine immer aktuelle und vom Livesystem gespeiste Planungsengine im Hintergrund hilft dabei, den initial vorausberechneten Plan nur marginal und kontinuierlich anpassen zu müssen.

Auch im Bereich des Konfliktmanagements ergeben sich durch Verfahren des maschinellen Lernens interessante Features. Auf der Grundlage eigener früherer Entscheidungen und der Analyse der Ergebnisse daraus werden Vorschläge zur Lösung erstellt und bei Wunsch autonomisiert. Mithilfe des Vergleichs von geplanter Produktion und realer Rückmeldung aus dem Shopfloor kann die Güte des Plans bewertet und in die Modellierung des Planungsalgorithmus – auch hinsichtlich der Implementierung von Wartungsprognosen – rückgeführt werden. Alarmfunktionalitäten werden ebenso durch KI-gestützte Entscheidungsprozesse (teil-)automatisiert und selbstlernend.

SAP-Umfeld

Autonomisierung des Advanced Planning und Scheduling (APS) im SAP-Umfeld ist ein Orsoft-Use-Case. Die Aufgabe des Kunden war klar umrissen: Touchless-Autonomisierung der operativen Planung mit dem Ziel, ein System zu implementieren, das im Normalfall – also im sogenannten Happy Flow – autonom arbeitet und das Planer/-innen bei bestimmten Ereignissen automatisiert einbeziehen kann. Folgende Nebenbedingungen wurden zusätzlich vereinbart: automatische (iterative) Interaktion mit SAP, starke Konfigurierbarkeit des Datenmodells, automatische Reaktion auf bestimmte, frei konfigurierbare Ereignisse und die Ausführung von Funktionen auf einem eigenen Applikationskern, was ein Betreiben der Software auch ohne angemeldete Nutzer ermöglicht.

Um einer Autonomisierung der operativen Planung gerecht zu werden, müssen Ziele des Planungslaufs, die als vorgegebene Priorisierungsregelungen – auch abgestuft als Reihenfolge von Prioritäten – abgebildet sind, definiert werden. Wie auch die Randbedingungen können diese detailliert eingestellt werden. Es können dabei alle SAP-Felder – auch von referenzierten Objekten, zum Beispiel den Kunden zum Kundenauftrag eines Planauftrags – sowohl manuell als auch automatisiert konfiguriert und über die Pflege von Grenz- und genauen Prämissenwerten gerankt werden. Im konkreten Fall wurden die Berücksichtigung von Materialverfügbarkeiten/Wiederbeschaffungszeiten, Personalanwesenheit und -qualifikation vom Kunden als explizite Randbedingungen vorgegeben.

Durch den bidirektionalen Echtzeitabgleich mit den Stamm- und Bewegungsdaten im SAP sind erstellte Pläne immer kapazitativ auf Anlagen- und Materialebene abgeglichen. Orsoft appliziert dabei einen komplexen MRCP (Material Resource Capacity Planning)-Lauf mit finiten, also begrenzt verfügbaren, Ressourcen ohne Überlasten, der so in SAP nicht verfügbar ist. Im konkreten Anwendungsfall werden zudem Materialbeistellungen von Kunden in den Planungslauf integriert. Eine von Orsoft implementierte und mit SAP interagierende CTP (Capable to Promise)-Sofortprüfung fungiert als Trigger der Planungsautonomisierung. Erst wenn es zu Zielkonflikten bzw. fehlenden Ressourcen auf Material- und Kapazitätsebene kommt, werden automatisierte Alarme angezeigt und als E-Mail-Alert versandt.

Martin Kohl, Vertriebsleiter, Orsoft

Daniel Thieme, Content Manager, Orsoft

orsoft.net

© A Lot Of People - Shutterstock.com

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

Wir sind begeistert, dass wir endlich die Kundenanforderung bezüglich des Identity-Managements für Nicht-SAP-Systeme erfüllen können.

Philipp Latini,
Geschäftsführer, Sivis

Identity-Management und SAP-Expertise

Kundennachfrage gerecht werden

Sivis hat das dänische Identity- und Access-Management-Softwareunternehmen 2ndC übernommen.

2ndC ist ein Cloud-Softwareanbieter mit einem starken Standbein im Bereich Identity- und Access-Management. Seit über 25 Jahren unterstützt 2ndC seine Kunden hinsichtlich des User-Lifecycles und der Kontrolle des Identity- und Access-Managements mit der 2ndC Compliance Suite, die auf einer standardisierten Microsoft-Plattform aufbaut. Auch Sivis ist seit über 22 Jahren ein führender Anbieter für Identity-und Access-Management-Softwarelösungen mit dem Schwerpunkt auf SAP-Berechtigungen. Gemeinsam wird die Gruppe ihre Stärken bündeln und den Kunden helfen, eine bessere Kontrolle über ihre User-Lifecycle und Sicherheitsanforderungen zu erlangen. Als Generalist für die Verwaltung der Identities aus verschiedenen Landschaften ergänzt 2ndC perfekt die tiefe SAP-Expertise der Sivis. Das kombinierte Angebot wird Kunden eine zentrale Orchestrierung für Identities in der gesamten IT-Umgebung bieten. Mit einer sicheren Lösung für Identities ist der Grundstein dafür gelegt, dass die Mitarbeiter des Kunden vom ersten Arbeitstag an über alle Lizenzen, Arbeitsmaterialien und Zugänge verfügen. Philipp Latini, Geschäftsführer von Sivis, kommentiert: „Wir sind begeistert, dass wir endlich die Kundenanforderung bezüglich des Identity-Managements für eine breite Palette an Nicht-SAP-Systemen zusammen mit 2ndC erfüllen können."

sivis.com
2ndc.dk

Customer Experience

Akquise erfolgreich abgeschlossen

All for One Group hat alle Anteile an Poet sowie die Mehrheit an der Entwicklungsgesellschaft Poet Egypt erworben.

Über die Höhe des Kaufpreises wurde Stillschweigen vereinbart. Die Finanzierung erfolgt aus den eigenen Mitteln. Beide Unternehmen begrüßen den Erwerb und den damit verbundenen Ausbau von Expertise und Umsetzungsstärke rund um Customer-Experience-Beratungsleistungen. Mit der Akquisition macht All for One einen Schritt beim Ausbau ihres Customer-Experience-Bereichs. Die 110 Experten des Karlsruher IT-Dienstleisters und dessen Entwicklungsgesellschaft in Ägypten stärken das CX-Leistungsspektrum der Gruppe, das die Tochter B4B Solutions bedient. „Mit Poet Egypt werden wir das erfolgreiche Nearshore-Modell und die Entwicklungsexpertise auch in anderen Themengebieten nutzen", so Michael Zitz, Vertriebsvorstand der All for One Group, zum Erwerb der Gesellschaft.

all-for-one.com
poet.de

Wir werden das erfolgreiche Nearshore-Modell und die Entwicklungsexpertise auch in anderen Themengebieten nutzen.

Michael Zitz,
Vertriebsvorstand, All for One

Dieses hochdynamische Wachstum ist für einen Hamburger Mittelständler allein nur schwer möglich.

Bodo Kahl,
CEO, Sast Solutions

Sast goes Pathlock

Teil eines großen Ganzen

Der neue Verbund des Software-Investors Vertica Capital Partners hat sich klare Ziele gesetzt.

Der Verbund von sieben Gesellschaften aus unterschiedlichen Gebieten der IT-Security wird ein umfassendes Leistungs- und Produktportfolio anbieten. Außer Sast Solutions für den deutschsprachigen Raum und der aufgrund ihrer internationalen Bekanntheit namensgebenden Pathlock sind dies Appsian, Security Weaver, CSI Tools, Xpandion und QSoftware. Strategie des Unternehmensverbunds mit insgesamt 15 Standorten in den USA, Europa, Israel und Indien ist, die Lösungen aller Partner unkompliziert und übergreifend einzubinden. Die operativen Einheiten, ihre Kundenbindung und ihre bewährten Ansprechpartner bleiben dabei bestehen. Teil des Zusammenschlusses zu werden ist für Sast eine Würdigung seiner Expertise und bietet gleichzeitig neue Perspektiven der Expansion. Das Unternehmen ist somit ab sofort in den USA und vielen weiteren Ländern präsent. „Dieses hochdynamische Wachstum, internationale Märkte und andere Kontinente zu erschließen, ist für einen Hamburger Mittelständler allein nur schwer möglich, mit der Pathlock-Gruppe zusammen stehen uns nun all diese Möglichkeiten offen“, so Bodo Kahl, CEO von Sast. Entwickelt wird eine breite Lösung, die mehr kann als der bislang auf dem Markt übliche klassische Ansatz. Dieser fokussiert entweder auf den Bereich User und Access Management oder Cyber Security. In naher Zukunft werden die Produkte in einer integrierten Plattform zusammengeführt.

sast-solutions.de
pathlock.com

Lieferkettenfinanzierung

Verstärktes Engagement

Esker gab eine strategische Investition in das Partnerunternehmen LSQ bekannt. In einem ersten Schritt wird die Investition in Form eines wandelbaren Schuldscheindarlehens in Höhe von fünf Millionen USD getätigt, um die Partnerschaft zwischen LSQ und Esker zu stärken und die Entwicklung und kommerzielle Expansion der gemeinsamen Lösungen zur Finanzierung der Lieferkette zu beschleunigen. Die Partner sind übereingekommen, die finanzielle Beteiligung von Esker an LSQ auf der Grundlage der Entwicklung des gemeinsamen Geschäfts möglicherweise in Zukunft zu erhöhen. Esker kündigte seine offizielle kommerzielle Partnerschaft mit LSQ im Dezember 2021 an. Durch diesen Schritt können Esker-Kunden die Kreditorenfinanzierungs- (Lieferkettenfinanzierungs-) und dynamische Diskontierungsplattform LSQ FastTrack nutzen, um ihre Finanzierungsoptionen maximal auszuweiten und dadurch Einsparungen in der führenden End-to-End-Geschäftsprozesslösung von Esker zu erzielen. Die LSQ-Lösungen sind Teil von Esker Pay, einer Fintech-Suite.

esker.de
lsq.com

Cenit erwirbt Expertenhaus

Kompetenz ausbauen

Nach der Mehrheitsbeteiligung an der 200 Mitarbeiter starken ISR im April 2022 erwirbt Cenit nun einen SAP-PLM-Experten.

Die in Mannheim ansässige Coristo ist ausgewiesener Spezialist im Bereich SAP PLM: Seit 14 Jahren entwickelt und implementiert das Unternehmen erfolgreich Prozess- und Softwarelösungen rund um Kernprozesse, die den SAP-Standard optimal ergänzen. 2016 erwarb die Cenit mit 51 Prozent eine Mehrheitsbeteiligung an dem Unternehmen. Die Mannheimer agierten fortan als ein eigenständiges Unternehmen der Cenit-Gruppe. Die nun erfolgte vollständige Akquisition des Unternehmens ist ein wesentlicher Schritt von Cenit auf dem Weg zum ganzheitlichen SAP-Lösungsangebot. Coristo wird unverändert als selbstständiges Unternehmen unter eigenem Namen agieren. „Wir nutzen den sehr guten Einstiegszeitpunkt, um die gemeinsame Expertise weiterzuentwickeln und gleichzeitig unser SAP-Solutions-Geschäft weltweit optimal steuern zu können“, erklärt Peter Schneck, CEO von Cenit. „Der Wandel der SAP-Welt in Richtung S/4 und Cloud ist in vollem Gang, wir werden unseren Kunden zukünftig ein sehr viel breiteres Angebot für ihre Transformationsprozesse machen als bisher.“ Nicht zuletzt soll das gemeinsame Lösungsangebot zu mehr Umsatz führen.

Der Wandel der SAP-Welt in Richtung S/4 und Cloud ist in vollem Gang, wir werden unseren Kunden zukünftig ein sehr viel breiteres Angebot machen als bisher.

Peter Schneck,
CEO, Cenit

cenit.com
coristo.com

Einsparungen in Millionenhöhe

Produktportfolio entlasten

Predictive Analytics ist Teil einer erfolgreichen Strategie, weiß NTT Data Business Solutions.

NTT Data Business Solutions, der globale SAP-Berater für den Mittelstand, hat eine Partnerschaft mit Soley geschlossen. Der SAP-Partner bietet eine Software-Lösung, die eine Portfolio-Optimierung für Industrie-Unternehmen mit komplexem Produktportfolio ermöglicht und sich unkompliziert in S/4 Hana integrieren lässt. 2015 als Spin-off-Unternehmen des Lehrstuhls für Produktentwicklung der Technischen Universität München (TUM) gegründet, gehören heute bereits namhafte deutsche Industrie-Konzerne zum Kundenkreis von Soley. Das Unternehmen entwickelte eine cloudbasierte Software-as-a-Service-Lösung für Product Mining. Damit können Industrie-Unternehmen ihr Produktportfolio mithilfe von Pattern Recognition – ein Teil von Predictive Analytics – systematisch durchleuchten und daraus Maßnahmen ableiten. So können sie die Komplexität in ihrem Produktportfolio und ihrem Wertstrom nachhaltig verringern. Viele Unternehmen stehen nämlich vor der Herausforderung, ihr Sortiment flexibel an Veränderungen im Markt anzupassen. Die komplexen Abhängigkeiten zwischen den Produkten und dem Wertstrom verlangen für derartige Entscheidungen Expertenwissen. Soley digitalisiert diesen Prozess. Die Lösung führt Anwender durch einen digitalisierten Entscheidungsprozess und macht priorisierte Vorschläge nicht nur unter dem Aspekt von Wirtschaftlichkeit, sondern auch von Resilienz, Nachhaltigkeit und Flexibilität. Eine Netzwerkanalyse deckt kritische Abhängigkeiten zwischen Bauteilen, Produkten, Lieferanten, Produktion, Lagerhaltung und Kunden auf. Dank automatisierter Auswertung wird die Pflege des Produktportfolios mit Soley zu einem zyklischen Prozess. Mit ständig verfeinerten Kriterien pflegen Unternehmen ihr Produktportfolio, trennen sich von unnötigem Ballast und fokussieren sich auf ihr Kerngeschäft. Dadurch lassen sich bis zu 50 Prozent der Bauteilevielfalt einsparen.

soley.io
nttdata-solutions.com

Schnellere Implementierung

Schlüsselfertige Supercomputing-Infrastruktur

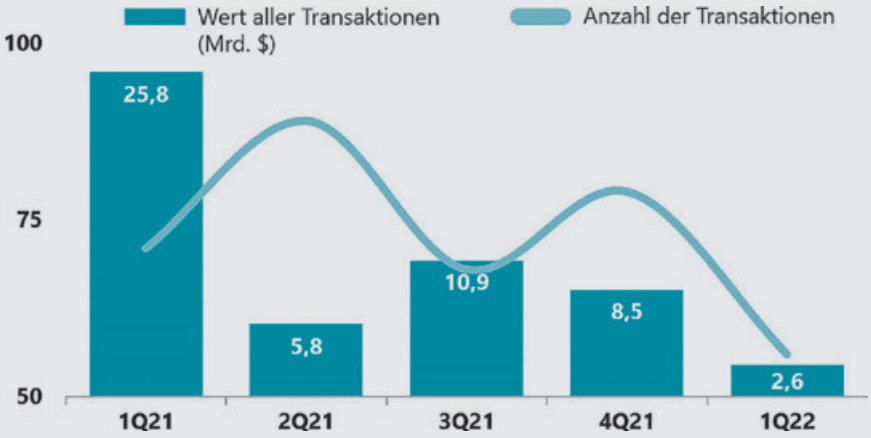
NetApp zertifiziert EF600-All-Flash-NVMe-Storage in Kombination mit dem parallelen Dateisystem BeeGFS für Nvidia DGX SuperPOD.

Die neue Zertifizierung vereinfacht Künstliche-Intelligenz-(KI-) und High-Performance-Computing-(HPC-)Infrastruktur. Damit ermöglicht sie eine schnellere Implementierung dieser Anwendungsfälle. Seit 2018 haben NetApp und Nvidia Hunderte von Kunden mit einer Reihe von Lösungen versorgt, vom Aufbau von AI Centers of Excellence bis hin zur Lösung von Herausforderungen im Training von KI. Die Qualifizierung von NetApp EF600 und dem BeeGFS-Dateisystem für DGX SuperPOD ist die jüngste Ergänzung der KI-Lösungen, die die beiden Unternehmen entwickelt haben. „Die Allianz von NetApp und Nvidia liefert seit Jahren Innovationen und die neue Qualifikation baut auf diesem Momentum auf“, sagt Marc Kleff, Director Solutions Engineering bei NetApp. „Die Anforderungen an Performance und Daten explodieren. Nvidia DGX SuperPOD stellt in Verbindung mit der Ontap-AI-Plattform sicher, dass Kunden umfassenden Support erhalten.“

Die Allianz von NetApp und Nvidia liefert seit Jahren Innovationen und die neue Qualifikation baut auf diesem Momentum auf.

Marc Kleff,
Director Solutions Engineering, NetApp

netapp.de
nvidia.com



Übernahmegeschehen kühlt sich ab. Im Markt für Technologiedienstleistungen hat das M&A-Geschehen (Mergers und Acquisitions) 2021 fast alle Rekorde gebrochen. Während die Zahl der Fusionen und Übernahmen im vergangenen Jahr bei insgesamt 307 Abschlüssen lag, belief sich der Wert der damit einhergehenden Transaktionen weltweit auf 51 Milliarden US-Dollar. Im Vergleich dazu hat sich das Marktgeschehen im ersten Quartal 2022 deutlich abgekühlt. Mit 56 Transaktionen und einem Gesamtwert von 2,6 Milliarden US-Dollar liegt das Quartalsergebnis nun auf dem niedrigsten Stand der letzten 16 Monate. Steigende Zinssätze, hohe Inflationsraten und die allgemeine Unsicherheit über den Zustand der Weltwirtschaft haben die M&A-Aktivitäten seit Jahresbeginn 2022 gebremst. Das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen ISG geht davon aus, dass sich die gegenwärtige Zurückhaltung bis zum Jahresende weiter fortsetzt. **isg-one.com**

© Number 1411, Shutterstock.com

Mit Automatisierung wider den Fachkräftemangel

Für die Digitalisierung der Wirtschaft fehlt immer mehr Personal. Wer den dringend benötigten Nachwuchs dann noch durch manuelle Prozesse und veraltete Software abschreckt, stellt sich selbst ein Bein.

Von Dina Haack, xSuite

Die Gender-Pay-Gap ist nicht die einzige Lücke, die in Deutschland klafft. Auch zwischen Babyboomern und Generation XYZ existieren Gräben, die die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit deutscher Unternehmen ernsthaft bedrohen können, wenn wir nicht jetzt dagegen steuern. Auf beiden Seiten herrschen zum Teil völlig andersartige Sichtweisen auf und Anforderungen an Arbeitskultur, Work-Life-Balance, Digitalisierung und Karrierekonzepte.

Monoton und altbacken

Da ist auf der einen Seite die 17-jährige Schülerin, sprichwörtliche Digital Native und gefühlte acht Stunden täglich unterwegs auf TikTok, Snapchat und Instagram. In Kürze möchte sie eine Berufsausbildung starten, am liebsten im kaufmännischen Bereich und gerne bei Ihnen im Unternehmen. Wenn es dort nun noch so zugeht wie anno dazumal, mit Umlaufmappe, Stempeln und Papierablagen? Liebe auf den ersten Blick dürfte das nicht werden. So analog arbeitet doch nun wirklich kaum eine Firma mehr. Ein SAP- oder anderes ERP-System dürfte mittlerweile Standard sein. Wenn die IT-Abteilung „Fiori“ indes für eine Eissorte hält und nicht für ein neuartiges Konzept, Benutzeroberflächen intuitiv und userfreundlich zu gestalten, dürften auch hier die Entfremdungseffekte rasch einsetzen.

Mit ERP-Masken, die zehn Jahre älter sind als ihre künftigen Nutzer, kann man nicht punkten beim Nachwuchs. Darauf kommt es aber an, denn der wird knapp in den kommenden Jahren, wenn die komplette Babyboomer-Generation nach und nach in Rente geht. 1965 wurden in Deutschland rund doppelt so viele Menschen geboren (1.325.386) wie 2005 (685.795). Die Nachfrage nach qualifiziertem Nachwuchs übersteigt also massiv das Angebot, was zu einem grundlegenden Wandel im Jobmarkt führt. Ein Missverhältnis, das sich über die nächsten Jahre noch verstärken wird. Die nachfolgenden Fachkräfte – insbesondere, wenn sie gut ausgebildet sind – können sich ihre Jobs aussuchen. Und sie werden nicht dorthin gehen, wo Arbeitsprozesse monoton, manuell gesteuert und altbacken sind.

Wandel im Jobmarkt

Wer auch künftig offene Stellen in der kaufmännischen Abteilung mit qualifizierten Kräften besetzen will, muss also etwas bieten. Und zwar mehr als den (bereits zum Klischee gewordenen) Kicker-Tisch, morgendliche Obstkörbe oder Latte macchiato von handgerösteten Kopi-Luwak-Bohnen aus dem Vollautomaten im Dauerbetrieb. Das ist schön, aber nicht genug. Es geht um die alltägliche Arbeitskultur und die manifestiert sich in den Arbeitsmitteln.

Hier lohnt es sich, einmal näher hinzusehen. Wie sind die Prozesse gestaltet, wie nutzerfreundlich die eingesetzten Tools? Würde ein Digital Native gern damit arbeiten wollen? Auf diesen Perspektivenwechsel kommt es an, nicht darauf, dass man es doch immer schon so gemacht hat. Wer für einen hohen Grad an Automatisierung sorgt, ermöglicht es seinem Personal, sich auf sinnvollere Tätigkeiten konzentrieren zu können. Gleichzeitig lässt sich damit der Fachkräftemangel zumindest teilweise ausgleichen. Und ganz abgesehen davon: Intuitive, nutzerfreundliche Software sowie vereinfachte Prozesse werden alle lieben, Nachwuchskräfte wie alte Hasen gleichermaßen.

Digitalisierungsprojekte sollten dabei nicht allein aus der IT heraus top-down durchgepeitscht werden. Daran sind schon viele IT-Vorhaben gescheitert. Vielmehr sind – im Sinne einer ausgeprägten Feedback-Kultur – die künftigen User auf allen Ebenen frühzeitig miteinzubeziehen. Nur wer Wertschätzung erfährt und weiß, dass die eigenen Anforderungen und Vorstellungen in das künftige Arbeitsumfeld einfließen, zeigt sich später motiviert. Auch dies gilt wiederum für alle, ob Boomer oder Gen XYZ!

Dina Haack,
Head of Marketing, xSuite

CFO: Der Chief Financial Officer ist vom Zahlen- und Finanzmanager zum einflussreichen Gestalter des digitalen Wandels geworden. In seiner Hand liegt es, Risiken frühzeitig zu erkennen und zentrale Visionen und Strategien für sein Unternehmen zu entwickeln.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77

xSuite
It's simple. It's digital.

Technologiekonzern Schott realisiert globale S/4-Transformation im Big Bang

Finanzbereich als Treiber

Schott, Weltmarktführer für Spezialglas, hat eine digitale Zukunftsplattform implementiert. Betroffen waren die gesamte Organisation und deren Geschäftsprozesse weltweit. Als Treiber dieser umfassenden Business-Transformation fungierte der Bereich Finance und Controlling.

Von Max Thür, cbs Corporate Business Solutions

Mithilfe von cbs gelangen dem stark wachsenden Technologiekonzern ein strategisches Unternehmensprojekt und eine S/4-Pionierleistung, die in puncto Größe, Komplexität, Innovationsgrad, Geschwindigkeit und Wertschöpfung weltweit Maßstäbe setzen soll. Die Umstellung der 84 Company Codes, 6300 Tabellen und mehr als zwölf Milliarden Datensätze erfolgte minimalinvasiv ohne Ausfall der operativen Systeme. Durch dieses Vorzeigeprojekt implementiert Schott eine durchweg agile Unternehmenssteuerung und will damit zum Vorreiter in der internationalen Fertigungsindustrie werden.

S/4 und Hana liefern als integrierte End-to-End-Geschäftsprozesslösung den Bebauungsplan und die Leitplanken zur Gestaltung der digitalen Zukunft des Konzerns. Einheitliche Standards, Prozesse sowie Organisations- und Datenstrukturen ermöglichen es nun, das weltweite Geschäft granularer, prägnanter, flexibler und schneller zu gestalten und mit neuer Transparenz und Agilität deutlich besser auf Marktsituationen zu reagieren.

Das war ein strategisches Innovationsprojekt, das mit agiler Methodik in sehr kurzer Zeit echte Mehrwerte lieferte.

Holger Scheel,
Mitglied der Geschäftsleitung,
cbs

Schott hat funktional noch in der klassischen SAP-Hauptbuchhaltung gearbeitet, wenn auch an einigen Stellen schon harmonisiert. Das Ziel war es daher, eine global standardisierte Finanz- und Controlling-Plattform zu implementieren, mit harmonisierten und standardisierten Prozessen im Finanzbereich.

Es galt, einheitliche Strukturen zu schaffen, und zwar über alle Unternehmenseinheiten hinweg, natürlich weltweit. „Wir haben alles realisiert, was zu einem solchen Konzept gehört: Wir sind von der klassischen Hauptbuchhaltung ins New G/L gewechselt, haben in diesem Zuge die parallele Rechnungslegung abgebildet und unsere Geschäftsjahresvarianten im führenden Ledger vereinheitlicht. Zudem wurde unser Kontenplan mit allen Stammdaten harmonisiert, die Business Partner implementiert, die neue Anlagenbuchhaltung eingeführt und im Rahmen der Anlagenbuchhaltung alles harmonisiert, was Bewertungsbereiche angeht“, erläutert Thomas Schöning, Vice President Finance bei Schott.

Digital Backbone

Finance war also der Treiber, Motor und Vorreiter für die spätere S/4-Umstellung bei Schott. Doch welcher Transformationsansatz würde am besten passen? Neuimplementierung oder Conversion? Beides hat Nachteile: Ein Greenfield-Vorhaben ist zu aufwändig und läuft Gefahr, zu einem unüberschaubaren Projekt über fünf, sechs oder sieben Jahre zu werden. Eine reine Konvertierung bringt keine Wertschöpfungsvorteile.

Für Schott spielt die Geschwindigkeit, mit der Werte im Unternehmen erzeugt werden, eine wichtige Rolle. Also entschied man sich für den Selective-Transition-Ansatz und nutzte die Chance auf einen Technologiewechsel in kurzer Zeit, ohne auf Innovationen (komplett neues Finanzsystem, innovatives User Interface durch Fiori und neues Berechtigungskonzept) zu verzichten.

Business Transformation mit kurzer Projektlaufzeit und umfassendem Mehrwert – wir nennen das Fast Value.

Rainer Wittwen,
Mitglied der Geschäftsleitung (CEO),
cbs

In anderen Bereichen wie Logistik, SCM, Produktion, Sales, HR und Reporting war man mit den bestehenden Prozessen zufrieden und fuhr hier ein reines System-Upgrade. Durch den selektiven Ansatz wurde zudem nicht die gesamte Historie, sondern nur Daten aus den vergangenen zweieinhalb Jahren übernommen. Auch dies beschleunigte das Vorhaben.

„Es gab sehr viele Pionierthemen, das Projekt hatte jederzeit eine sehr hohe Intensität, weil wir mit hohem Tempo vorgegangen sind. Dabei ist es immer wichtig, Ruhephasen und Zeitinseln ins Projekt einzubauen, um Dinge konzeptionell zu überdenken“, betont Sebastian Hellmann, Consulting Director bei cbs.

Bei der Migration war der Enterprise Transformer von cbs als umfassende Standardsoftware für die ganzheitliche SAP-Datentransformation der Motor, der sicherstellte, dass der selektive Transformationsansatz funktioniert. Dabei wurde ein kundenindividuelles Vorgehen mit maximaler Prozesskontinuität gewählt. Die Umstellung der 84 Company Codes, 6300 Tabellen und mehr als zwölf Milliarden Datensätze erfolgte innerhalb weniger Stunden minimalinvasiv ohne Ausfall der operativen Systeme.

Fast Value

Rainer Wittwen, CEO bei cbs: „Wir haben uns im Markt umgehört: 84 Buchungskreise in 34 Ländern mit drei verschiedenen Zeitzonen und insgesamt 5000 Usern auf einen Schlag auf ein neues Finanzkonzept mit diesem Scope auf S/4 umzustellen, das hat noch niemand geschafft. Das Motto: Business Transformation mit kurzer Projektlaufzeit und umfassendem Mehrwert – wir nennen das Fast Value. Schott hat hier einen Quantensprung zum intelligenten Unternehmen geschafft. Der Konzern hat ein Digital Backbone als Kern einer hybriden Architektur etabliert. Und dieser bildet nun die Basis für heutige und künftige Innovationen."

Agile Konzernsteuerung

Im Finanzbereich ist Schott nun völlig neu aufgestellt. Durch dieses Digitalisierungsprojekt lässt sich eine durchweg agile Unternehmenssteuerung umsetzen, sodass der Technologiekonzern auch in Krisenzeiten den Fokus schnell verschieben kann, etwa von wachstumsorientierten Auswertungen hin zu striktem Cash- und Kostenmanagement. Aus Managementperspektive stellen sich immer logistische und finanzielle Fragen: An welchem Standort lässt sich ein Produkt am günstigsten produzieren? Wo habe ich die kürzesten Transportwege? Passt die initiale Kosten- und Preiskalkulation? Genau diese Fragen kann sich Schott nun jederzeit selbst beantworten.

Mit S/4 hat Schott nun die Grundlage für schnellere Abschlüsse, wie Monats- und Jahresabschlüsse, geschaffen. Hinzu ein optimiertes und individuelles Reporting-System. Ein weiteres Plus ist die Geschwindigkeit im operativen Bereich, wie etwa Prozesse in Echtzeit. „Das Realtime Data Processing erfüllt sicherlich den Traum jedes CFO, jederzeit auf Knopfdruck das komplette Konzernbild bis zur Bilanz zu erzeugen", erklärt CFO Jens Schulte.

Im Vertrieb ermöglicht die Realtime Kreditlimit-Beurteilung ein schnelleres Eingehen auf Kundenwünsche, und die schnellere Angebotskalkulation bringt durch eine unmittelbare Reaktion des Vertriebs vor Ort einen deutlichen Wettbewerbsvorteil. Die Prozesse sind end-to-end durchdigitalisiert und systemgestützte Analysen werden zum Routinewerkzeug – weltweit in allen Ländern und Gesellschaften. Mithilfe neuer Analytictools kann Schott nun Forecasts zum voraussichtlichen Monatsumsatz pro Business Unit aus Tageshochläufen erstellen.

„Wir verfügen nun über einen echten Business-Mehrwert, vor allem durch die End-to-End-Margenanalyse. So können wir die jeweils profitabelsten Produktions- und Lieferstrategien pro Auftrag individuell berechnen – und das in wenigen Sekunden. Das bringt uns in der Kostenrechnung deutlich nach vorn", erklärt CFO Schulte.

Strategischer Finanzbereich

„Ich bin stolz auf alle Beteiligten. In unschlagbar kurzer Zeit haben wir eine komplett neue, hochmoderne Zukunftsplattform aufgebaut, die ihresgleichen sucht. Mit dem reibungslosen Umstieg auf S/4 Hana erreichen wir die nächste Stufe der digitalen Unternehmens- und Prozesssteuerung. Wir befinden uns damit in einer Vorreiterstellung im Markt, die wir zum Ausbau unserer glänzenden Marktposition nutzen wollen", bilanziert Frank Heinricht, Vorstandsvorsitzender bei Schott.

Was war einer der wesentlichen Erfolgsschlüssel? cbs-Projektleiter Christian Brantl: „Ein frühes Einbinden aller Ebenen auf der Business Seite, vom Board bis zu den Mitarbeitern, die im Projekt mitwirken sollen, ist elementar." Die Managementebene erkannte früh, worum es beim S/4-Ready-Projekt geht. „Eine solche umfassende digitale Transformation ist kein reines IT-Vorhaben, sondern ein strategisches Unternehmensprojekt. Daher hat Schott die Business-Einheiten, die globalen Functions und Endanwender sofort mit ins Boot geholt", so CIO Andreas Berres.

Ebenfalls sehr wichtig war der passende Test-Approach. Schott hatte ein eigenes, globales Test-Management-Team mit fünf Experten installiert. Hier mussten Unternehmensbereiche vernetzt, Kommunikation organisiert, Business Functions integriert und aussagekräftige Tests gemanagt werden. „Und es lohnt sich wirklich, sich hier gut aufzustellen und erfahrene Testverantwortliche vor Ort zu haben", weiß Projektleiter Brantl. „Wir hatten insgesamt 10.000 Testfälle an 35 Standorten weltweit – das lässt sich aus einer Zentralorganisation im Headquarter nicht umsetzen." Natürlich benötigt man auch ein gutes Testtool.

In unschlagbar kurzer Zeit haben wir eine neue, hochmoderne Zukunftsplattform aufgebaut, die ihresgleichen sucht.

Frank Heinricht,
Vorstandsvorsitzender,
Schott AG

„Das war ein strategisches Innovationsprojekt, das mit agiler Methodik in sehr kurzer Zeit echte Mehrwerte für den Kunden geschaffen hat – ein Paradebeispiel für unser Fast-Value-Paradigma. Es war eine S/4-Pionierleistung, die in puncto Größe, Komplexität, Innovationsgrad, Geschwindigkeit und Wertschöpfung Maßstäbe setzt. Es gibt aktuell nichts Vergleichbares – weltweit nicht. Das Vorhaben von Viessmann im Jahr 2019 war das bislang größte S/4-Projekt in der Fertigungsindustrie. Schott hat mit diesem Projekt nun den nächsten Leuchtturm im internationalen SAP-Markt gesetzt. Vielen Unternehmen, die Ähnliches planen, wird dieser Umstieg wertvolle Erkenntnisse liefern", erklärt cbs-Geschäftsführer Holger Scheel.

Max Thür,
Manager und Product Owner für One Finance,
cbs

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71

cbs Corporate Business Solutions

© Sentavio, Shutterstock.com

Wie passen Speak-up-Kultur und SAP BTP zusammen?

Offene Kommunikationskultur, Technologieverständnis sowie ein niedrigschwelliges Angebot an Hinweisgeber oder Beschwerdeführer spielen eine entscheidende Rolle für den Erfolg eines Compliance-Management-Systems.

Von Ralf Verlage, CAS AG

Ralf Verlage,
Principal Consultant, CAS AG

Eigentlich wollte ich diesen Artikel mit einer Herleitung der Anforderungen aus dem vorliegenden Referentenentwurf zum Hinweisgeberschutzgesetz beginnen, der noch 2022 in nationales Recht umgesetzt werden muss und alle juristischen Personen des privaten und öffentlichen Sektors ab 50 Mitarbeitern vor erhebliche Herausforderungen, inklusive in Aussicht gestellter Sanktionsmaßnahmen und Bußgelder, stellen wird.

Im Nachgang zu diversen Gesprächen mit Compliance-Verantwortlichen und Verantwortlichen in Fachabteilungen und der IT gelange ich aber zu der Ansicht, dass die Basis für eine erfolgreiche Umsetzung des „Gesetzes zum besseren Schutz hinweisgebender Personen sowie zur Umsetzung der Richtlinie zum Schutz von Personen, die Verstöße gegen das Unionsrecht melden" – so der Titel des nationalen Ansatzes – nicht auf Gesetzesvorgaben, sondern auf einer grundlegenden Änderung von bestehenden Unternehmenskulturen fußt.

Der Begriff Speak-up-Kultur bezeichnet eine Umgebung, in der Mitarbeitende auch sensible Themen offen und ohne Angst vor negativen Konsequenzen kommunizieren können. Sie fühlen sich in ihrem Unternehmen wertgeschätzt und sicher. Dieses führt automatisch dazu, dass sich diese Mitarbeiter stärker mit ihrem Arbeitgeber identifizieren und loyaler verhalten. Der Begriff „Hinweisgeber" (englisch „Whistleblower") wird aber in den meisten Köpfen noch immer negativ konnotiert. „Nestbeschmutzer" kam auch mir spontan in den Kopf, als ich mich diesem Thema näherte. Diese negative Vorverurteilung führt aufgrund von Angst vor persönlichen Nachteilen, Ausgrenzung oder Kündigung bei den meisten Personen dazu, dass von einer Meldungsabgabe abgesehen wurde. Dabei profitieren Unternehmen durch das rechtzeitige Erkennen und interne Bearbeiten von Missständen in vielerlei Hinsicht, da zum Beispiel Reputationsschäden, Sanktionen aus der DSGVO oder auch Schadenersatzzahlungen vermieden oder zumindest abgemildert werden können. Und bei exakt diesem Grundvertrauen setzt bereits die Wirksamkeit von Hinweisgebersystemen an, da diese überwiegend von Mitarbeitern genutzt werden, die sich in den täglichen Arbeitsprozessen, Systemen, Partner-, Lieferanten- und Kundenbeziehungen bestens auskennen und Schwachstellen klar identifizieren können. Auch wenn ein Hinweis auf ein Fehlverhalten anonym abgegeben wird, muss ein Hinweisgeber davon ausgehen können, dass auch interne Systemadministratoren auf Anweisung keine Rückverfolgung des Meldeweges über Telefone, E-Mail oder IP-Adressen durchführen können.

SAP BTP als Basis

Natürlich lebt die überwiegende Mehrzahl der Arbeitnehmer nicht in dieser idealen Welt und das hat uns letztendlich dazu bewogen, einen aus unserer Sicht in vielen Aspekten neuen und auf der SAP Business Technology Platform (BTP) basierten Hinweisgeberservice zu entwickeln und im Markt zu positionieren. Auslagerung ist das Stichwort. Selbstverständlich eignet diese Plattform sich per se auch für die Nutzung als Beschwerdesystem im Kontext des Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes (LkSG) und stellt damit einen Eckpfeiler eines Compliance-Management-Systems dar. Insbesondere die automatisierte Nachverfolgung von Hinweisen oder Beschwerden in nachgelagerten SAP-Backend-Systemen der Industrie oder des Handels erscheint durch Einsatz von SAP-BTP-basierten RPA-Lösungen sehr aussichtsreich.

Mein Resümee: Die Entscheidung, die SAP BTP als Basis dieses echten Mehrwertdienstes für den europäischen Markt zu nutzen, war richtig. Die Verwendung zertifizierter Infrastrukturen (IaaS), der mehrfach zertifizierten Plattform und der Services an sich (PaaS) und CLUE#ZO als von uns entwickeltes SaaS-Angebot war eine gut gemeisterte Herausforderung. Wie schön wäre es, wenn es mehr solcher echten Inhalte auf der SAP BTP geben würde!

c-a-s.de

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.

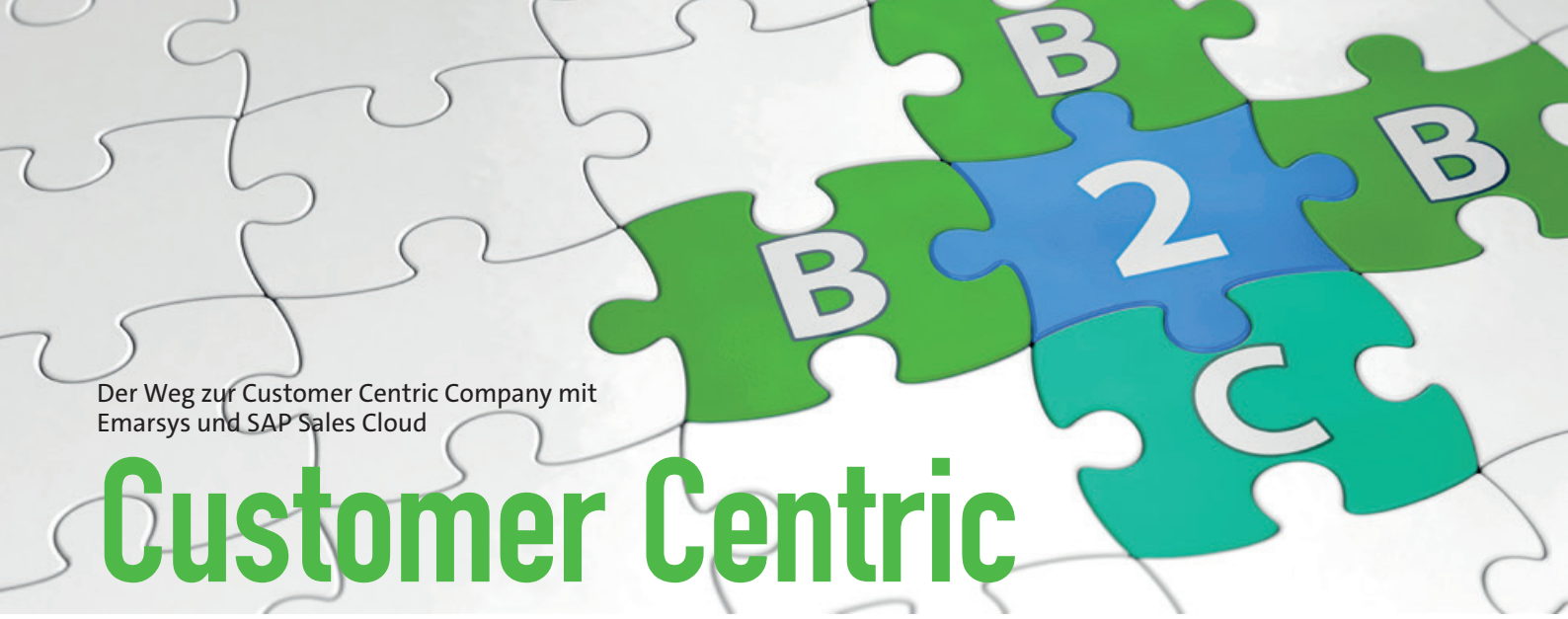
IT-Security!

Das TOP-THEMA
für alle

Mehr Infos dazu finden Sie online auf

SCAN ME

it-daily.net
Das Online-Portal von Itmanagement & Itsecurity



Der Weg zur Customer Centric Company mit Emarsys und SAP Sales Cloud

Customer Centric

Für den Wandel hin zur Customer Centric Company müssen alle Prozesse berücksichtigt werden. Ein Beispiel zeigt, wie die integrative Betrachtung von Kern- und Supportprozessen zu mehr Kundenzentrierung und einem optimierten Lead-to-Cash-Prozess beitragen kann.

Von Elio Bohner, Q_Perior

Elektromobilität boomt. Mehr als jeder fünfte Neuwagen rollt laut Kraftfahrt-Bundesamt bereits elektrisch oder als Plug-in-Hybrid vom Hof der Händler. Die stetig wachsende Nachfrage an Elektroautos stellt Infrastrukturbetreiber vor große Herausforderungen. So auch ein junges mittelständisches Unternehmen im Bereich Ladeinfrastruktur, dessen Kerngeschäft in der Vernetzung und Bereitstellung von Ladelösungen liegt. Das Unternehmen zählt als Whitelabel-Anbieter bislang primär große Automobilhersteller zu seinen Kunden, die ihre hauseigenen Ladeservices über die bereitgestellte Plattform betreiben (B2B2C). Das Geschäft mit Endkunden (B2C) sowie Dienstleistungen für Flottenkunden (B2B) steckt dagegen noch in den Kinderschuhen, doch wird auf diesem Sektor in naher Zukunft enormes Wachstum erwartet.

SW-Werkzeuge für E2E

Damit das noch junge Unternehmen die prognostizierte Vervielfachung seiner Kunden in den kommenden Jahren bewältigen kann, müssen alle bestehenden Prozesse, eingesetzten Tools und die gesamte Organisation von Grund auf hinterfragt werden. Ergebnis: Ohne eine softwaregestützte, systemische Neuausrichtung können die Herausforderungen der Zukunft nicht bewältigt werden. Voraussetzung für die bevorstehende Reform der operativen Ebene ist die Etablierung einer strukturierten, toolbasierten End-to-End-Prozessunterstützung, welche die verschiedenen Anforderungen und Abhängigkeiten des B2B-, B2C- und B2B2C-Geschäfts berücksichtigt.

Obwohl die Umstrukturierung auf Best Practices für die Analyse relevanter Capabilities entlang des Customer Lifecycle und der Ableitung passgenauer Umsetzungsszenarien beziehungsweise Anwendungsarchitekturen basiert, sind die individuellen Herausforderungen vielfältig. Fehlende Branchenstandards und Erfahrungswerte im Unternehmen schlagen sich direkt auf bestehende Prozesse, die Organisation und die eingesetzten Tools nieder: Während die Teams innerhalb des vorangegangenen Jahres anhand von Business Cases gebildet und umformiert wurden, bestehen die klassischen Abteilungssilos in den Köpfen der Mitarbeitenden häufig weiter. Eine unstrukturierte Dokumentation und kaum Transparenz bei der Sicherung und Weitergabe von Informationen in der Vergangenheit waren die Folge.

Auf technischer Seite finden sich zahlreiche manuell getriebene Prozesse und Workarounds. Diese erfüllen zwar die erwarteten Funktionen, sind aber weder besonders effizient noch nachhaltig oder stabil. Hinzu kommt, dass ein Großteil dieser Prozesse um die Kernapplikation herum gebaut oder sogar direkt dort integriert ist. Die Folge: Änderungen sind sehr oft mit hohem Aufwand verbunden und die Kernapplikation hat regelmäßig mit Überlastung zu kämpfen. Die Synchronisierung von businesskritischen Informationen mit Drittsystemen dauert dadurch Stunden anstatt Minuten.

Die Lösung der identifizierten Probleme und Herausforderungen ist mit Blick auf die bevorstehende Entwicklung des jungen Unternehmens umso drängender. Damit der Business Case langfristig aufgeht, muss das Potenzial vorhanden sein, eine signifikante Steigerung des Kundenvolumens im B2C-Geschäft zu bewältigen. Eine unlösbare Aufgabe für die bestehenden Systeme und Prozesse. Bei der Problem- beziehungsweise Bedarfsanalyse wird schnell klar: Der Fokus muss sich in naher Zukunft auf das zentrale Element des intern vernetzten Unternehmens richten. Da die Sales und Account Manager ausschließlich Geschäftskunden (B2B und B2B2C) betreuen und die Endkunden (B2C) primär durch Marketing oder über die B2B2C-Kunden geworben werden, müssen die Prozesse aufgeteilt und Schnittpunkte identifiziert werden.

Lead-to-Cash

Zudem ist es von entscheidender Bedeutung, frühzeitig integrative Prozesse aufzusetzen, die es allen Beteiligten ermöglichen, ihre Aufgaben besser zu bewältigen und fundiertere Entscheidungen auf Basis relevanter Informationen zu treffen. Das bedeutet, dass Kern- und Supportprozesse nicht nur auf die Anforderungen des Vertriebs zugeschnitten, sondern auch Bedarfe und Fähigkeiten der Verantwortlichen im Lead-to-Cash-Prozess, Finance und IT sowie dem Procure-to-Pay-Prozess analysiert und evaluiert werden.

Nach einer ausführlichen Analyse der Bedarfe setzt sich eine Plattformlösung aus einer Kombination von SAP Sales Cloud und SAP Emarsys durch. Die Sales Cloud überzeugt insbesondere durch die gute Integration in das bestehende S/4. Emarsys punktet mit Anwenderfreundlichkeit und weitreichenden Möglichkeiten im Bereich der Automatisierung und Individualisierung von Customer-Engagement-Kampagnen.

Wie bei jeder Implementierung stellt auch im vorliegenden Fall die Integration von Drittsystemen die zentrale Herausforderung dar. Einen Beitrag zur Lösung dieses Problems leistet der Relational Data Service von Emarsys. Dieser ermöglicht die flexible Einbindung externer Datenbanken und erlaubt die Erstellung und Anwendung laufend neuer Auswertungen im Bereich von Data Intelligence. Ein direkter Datenimport in Emarsys oder das aktive Senden von Daten an die Customer-Engagement-Plattform entfällt somit. Auf diese Weise können individuelle Kampagnen auf Basis von Behaviour Analytics beinahe in Echtzeit getriggert werden.

Microservices und Cloud

Im Bereich Profildaten und entsprechender Consent-Informationen wird der Austausch mit Emarsys über Microservices mit den relevanten Systemen vorgenommen. Dadurch kann eine klare Trennung von statischen und dynamischen Daten geschaffen und die Belastung weiterer Systeme verringert werden. Zusätzlich ermöglicht dieses Vorgehen, dass triggergesteuerte Anwendungsinformationen durch eine dedizierte Versandlösung abgewickelt werden können, was das bestehende Kernsystem entlastet. Die Sales Cloud ist so eingerichtet, dass Kundendaten direkt mit dem ERP synchronisiert werden, sobald diese im CRM als solche benannt sind. Das schafft eine einheitliche Datengrundlage, die sowohl im Bereich Vertrieb als auch Finance den Arbeitsaufwand stark verringert. Reportings können nun auf Basis des Sales Tunnels, wie auch auf Abrechnungs- und Zahlungsdaten basieren. Da parallel zum Projekt auch das SD-Modul in S/4 aufgebaut wird, lassen sich mit den zentral verwalteten Materialstammdaten auch Angebote erstellen, die bei Abschluss wiederum direkt zur Verrechnung an S/4 übergeben werden.

Mit dem enormen Wachstum der E-Mobility-Branche steigen die Anforderungen im Sourcing-Bereich direkt proportional. Es ist daher naheliegend, einen Teil des Procure-to-Pay-Prozesses (Akquise, Dokumentation, Pflege von Partnerschaften) direkt im CRM abzubilden. So kann die Integration mit dem ERP genutzt und damit Synergien zwischen dem O2C- und dem P2P-Prozess geschaffen werden, was weitere Kapazitäten im Bereich Accounting freigibt.

Digitale Transformation und Customer Centricity sind im Online-Business das Gebot der Stunde. Im hiesigen Kontext fungiert die eine Komponente nicht als Mittel zum Zweck der anderen, es handelt sich vielmehr um ein reziprokes System. Wachstum erfordert Digitalisierung, Digitalisierung ermöglicht Wachstum. Fortschreitende Kundenzentrierung steigert die Effizienz und gleichzeitig die Kundenzufriedenheit. Das wiederum generiert Wachstum. Vor dem Hintergrund der prognostizierten Wachstumsraten hat das Start-up aus der vorliegenden Case Study Skalierfähigkeit geschaffen. Durch Implementierung einer integrierten End-to-End-Prozessunterstützung konnten manuelle Prozesse abgelöst, klassische Silo-Strukturen aufgebrochen und überflüssige Workarounds eliminiert werden.

Das Unternehmen ist jetzt in der Lage, die gesamten Customer Lifecycles von Geschäfts- und Privatkunden abzubilden und zu monitoren. Mit Hilfe von Data Intelligence können nun individualisierte Kampagnen lanciert werden. Darüber hinaus ist eine bessere Vernetzung gewährleistet. Diese sorgt für Transparenz und eine erleichterte Weitergabe von Informationen: Prozesse im Produktmanagement, Vertrieb und Accounting greifen nun besser ineinander. Dies alles ermöglicht es, gegenüber den B2B-, den B2B2C- und den B2C-Kunden, welche alle in Abhängigkeit zueinander stehen, zeitnah sowie möglichst umfassend auskunfts- und handlungsfähig zu sein.

Elio Bohner
ist Senior Business Design Consultant bei Q_Perior und befasst sich mit Customer Centric Companies.

Q_Perior.com

Cloud Computing gewinnt auch in diesem Jahr weiter an Bedeutung

Cloud-First-Strategie

Im Frühjahr 2022 setzen 84 Prozent der Unternehmen mit mindestens 20 Beschäftigten auf Cloud Computing. Weitere 13 Prozent planen oder diskutieren den Einsatz von Cloud Computing.

Auch nach zwei Jahren Coronapandemie besteht also weiterhin Wachstumspotenzial im Cloud-Markt, obwohl die Zunahme mit zwei Prozentpunkten im Jahresvergleich geringer ausfällt. Der Anteil der Unternehmen, bei denen Cloud Computing kein Thema ist, stagniert bei geringen drei Prozent. Das ist das Ergebnis des Cloud-Monitor 2022, einer repräsentativen Umfrage von Bitkom Research im Auftrag von KPMG unter 552 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland. Mittlerweile setzen vier von zehn Unternehmen auf eine Cloud-First-Strategie, in der sie neue IT-Projekte bevorzugt, jedoch nicht zwingend in der Cloud umsetzen und bestehende Systeme beziehungsweise Anwendungen bei Bedarf in die Cloud migrieren. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein Anstieg um neun Prozentpunkte. Der Trend zur Cloud-Lösung zeigt sich auch beim Anteil der Unternehmen mit Cloud-Only-Strategie: 2021 nutzten fünf Prozent Cloud Computing für alle Systeme beziehungsweise Anwendungen, 2022 ist der Anteil auf neun Prozent gestiegen.

Die aktuelle Situation wirtschaftlicher Unsicherheit hält viele Unternehmen dazu an, ihre Fixkostenpositionen zu prüfen. Im IT-Bereich stellen Cloud-Lösungen eine kosteneffiziente und kostenflexible Möglichkeit im Vergleich zu On-premises-Lösungen dar. Dementsprechend geben mehr als drei Viertel der Unternehmen Kostenreduktion als Ziel ihrer Cloud-Computing-Strategie an. Auch die Reduktion der CO_2-Emissionen spielt für jedes zweite Unternehmen eine wichtige Rolle bei der Entscheidung für eine Cloud-Lösung.

Mit dem Cloud-Einsatz wird das Experimentieren mit neuen Anwendungen und Geschäftsmodellen bei geringeren Kosten und größerer Flexibilität und Geschwindigkeit möglich. Daher erhofft sich jedes dritte Unternehmen von Cloud-Lösungen mehr Agilität, beispielsweise in Form flexibler Kooperationen mit Partnern über Cloud-Plattformen. Jedes vierte zielt auf eine höhere Innovationsfähigkeit, etwa durch die Entwicklung innovativer Produkte und oder Dienste, ab. Der Einstieg in die Cloud erfolgte in den vergangenen Jahren in vielen Unternehmen kostengetrieben.

kpmg.com

Personalisierte Kundenansprache auf allen Kanälen

SAP Marketing Cloud

Kunden informieren sich heute über viele verschiedene Kanäle, bevor sie Entscheidungen treffen. Die größte Herausforderung im digitalen Zeitalter ist es deswegen, jeden Kunden im passenden Moment der Customer Journey mit den richtigen Inhalten anzusprechen.

Von Claudia Ballhause, Wordfinder PR

Marketing-Kampagnen mit personalisierter Ansprache und Marketing Automation werden deshalb für Unternehmen unerlässlich. Auch der deutsche Hersteller kundenspezifischer Hochleistungsgebläse und Kompressoren Piller Blowers & Compressors wollte seine Leadgenerierung automatisieren und fand die optimale Lösung durch den Einsatz der SAP Marketing Cloud.

Ob B2C oder B2B – Kunden nutzen heute alle digitalen Möglichkeiten, bevor sie Kaufentscheidungen treffen. Für Unternehmen bedeutet das, dass sie ihren Content mediengerecht und nutzerfreundlich aufbereiten, aber auch, dass sie auf allen Kanälen einheitlich auftreten müssen. Die Touchpoints mit der Marke sollen überzeugen und personalisiert sein. Verstärkt wurden diese Anforderungen insbesondere seitdem der direkte Kontakt durch die Pandemie auf ein Minimum reduziert wurde.

Tradition und Marketing

Piller Blowers & Compressors aus dem niedersächsischen Moringen zählt zu den Technologieführern im Bereich kundenspezifischer Hochleistungsgebläse und Kompressoren für die Prozessindustrie. Weltweit arbeiten 380 Mitarbeiter in eigenen Niederlassungen und Vertretungen. 85 Prozent der Produkte werden ins Ausland geliefert. Die Teilnahme an internationalen Fachmessen und der persönliche Austausch mit den Interessenten und Kunden spielen für das Unternehmen mit mehr als 100 Jahren Tradition eine sehr große Rolle. Als dieser wichtige Begegnungsort 2020 plötzlich wegfiel, stellte sich vor allem die Marketingabteilung die Frage: „Wie können wir am besten mit unseren Kunden in Kontakt bleiben und wie können wir so mit den Ansprechpartnern kommunizieren, wie diese das möchten?“, so Luisa Büker, Digital-Marketing-Managerin und Projektleitung SAP Marketing Cloud bei Piller.

Als S/4 bei dem Maschinenbauer eingeführt wurde, konzentrierte sich Piller mit der Integration der SAP Sales Cloud und der SAP Service Cloud zunächst auf die Optimierung von Vertrieb und Kundendienst. Die nahtlose Abbildung des Prozesses der Leadgenerierung und -qualifizierung seitens Marketing entlang der Customer Journey fehlte zunächst. Schnell wurde klar, dass ein Erweiterungstool für ein professionelles Lead- und Kampagnenmanagement benötigt wird. „Uns ist wichtig, dass wir die Kundenbedürfnisse besser kennenlernen, jeden individuell und passgenau ansprechen können und auch in Echtzeit reagieren können. Der Datenschutz spielt dabei ebenfalls eine große Rolle“, so Büker.

Die Wahl fiel auf die SAP Marketing Cloud, die neben Marketing Automation auch die Marketing- und Kampagnenplanung sowie das Erstellen von Analysen ermöglicht. „Es war klar, dass das neue Tool in die bestehende Software-Landschaft passen muss. Weil bei Piller bereits ein breites SAP-Produktportfolio im Einsatz ist, hat sich die Marketing Cloud angeboten, um den Lead-to-Cash-Prozess nahtlos zu automatisieren“, so Tobias Schneider, Senior Consultant SAP Marketing Cloud bei SAP-Partner FIS, die die Implementierung umgesetzt hat. Die Erfahrung bei Integrationsszenarien war in diesem Projekt ein großer Vorteil und ausschlaggebender Faktor für die Zusammenarbeit.

Sales und Service Cloud

Vom Kick-off im März 2021 bis zum Go-live Ende Juli vergingen nur wenige, aber sehr arbeitsintensive Monate. „Die Marketing Cloud sollte keine Einzellösung sein, sondern an die bestehenden Lösungen von SAP, Sales Cloud und Service Cloud angebunden werden, die gleiche Stammdaten verwenden und Informationen transparent über die Schnittstelle austauschen“, erläutert Frank Münzner vom Piller-IT-Applications-Team das Konzept. Für die rasche Umsetzung war hilfreich, dass sich Piller am SAP-Standard orientiert hat. Das Team von FIS passte die Cloud-Software für Piller nur dann an, wenn das Unternehmen punktuell individuelle Funktionen benötigte, die im SAP-Standard nicht vorgesehen waren. „FIS hat uns immer wieder aufgezeigt, wie vorteilhaft es ist, nah am Standard zu bleiben, so können wir langfristig effizient und agil arbeiten. Außerdem kam uns die langjährige Projekt- und Integrationserfahrung von FIS zugute. Es war wirklich eine Top-Leistung”, so Münzner.

Nach einer Key-User-Schulung und dem anschließenden Train-the-Trainer-Modell konnte das Marketing-Team schnell alle aktiven Funktionen der Marketing Cloud verwenden. Dazu gehört neben einem leistungsfähigen Kampagnenmanagement

auf Basis von Echtzeitdaten auch eine personalisierte Ansprache mit dynamischen Kundenprofilen über alle Kanäle. Lead-Management-Funktionen schaffen eine transparente Verbindung zwischen Marketing und Vertrieb. Dank ausführlicher Analysen können Entscheidungen datengestützt getroffen werden. Auch das durch die EU-DSGVO geregelte Management von Marketing-Einwilligungen, wie beispielsweise Newsletter-Anmeldungen, wird mit der Marketing Cloud automatisiert und gesetzeskonform abgebildet.

„Während wir mit der Marketing Cloud arbeiten, finden wir immer wieder neue Punkte, die wir noch realisieren möchten", so Büker. Deshalb sind weitere Projektschritte geplant. „Jetzt gerade nutzen wir nur einen kleinen Teil von dem, was alles mit dem System möglich ist. Im nächsten Schritt wollen wir beispielsweise die Mehrsprachigkeit der Marketing-Lösung sowie die Interaktion über Social Media nutzen", erläutert Büker die weiteren Schritte.

Mit der Marketing-Lösung von SAP konnte Piller die Lücken zwischen Marketing und Vertrieb schließen. Leadgenerierung und -qualifizierung werden kanalübergreifend gesteuert und Interaktionen von Interessenten oder Kunden in Echtzeit ausgewertet. Ein entscheidender Schritt für die digitale Transformation des Unternehmens.

Gerade in Zeiten, in denen der persönliche Kontakt durch Beschränkungen nur sehr reduziert stattfinden kann, sind Unternehmen gefordert, die Kommunikation zu Interessenten und Kunden über andere Kanäle aufrecht zu halten. Mit entsprechenden Marketing-Tools kann der Weg entlang der Customer Journey in den Fokus der Marketingaktivitäten gestellt werden. Durch professionelles Kampagnenmanagement, E-Mail-Marketing und Marketing Automation erreichen Unternehmen Interessenten an jedem Punkt der Customer Journey – und das mit einer individuellen Ansprache jedes einzelnen Kunden.

Claudia Ballhause, IT-Autorin

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

FIS

Unterstützung für Mann und Hummel bei der digitalen Transformation

Celonis Center of Excellence

Mann und Hummel ist ein Anbieter von Filterlösungen und will seine Prozesse mithilfe datenbasierter Erkenntnisse und Maßnahmen optimieren und sich kundenorientierter aufstellen.

Das Consulting- und Beratungsunternehmen Accenture arbeitet mit Mann und Hummel schon seit 2019 daran, die Daten- und Analysekompetenzen weiter auszubauen. In Kooperation mit Celonis, dem Anbieter von Execution Management, setzt Accenture nun verstärkt darauf, die Prozessqualität von Mann und Hummel durch neue datenbasierte Analysen zu erhöhen und dadurch bessere Unternehmensergebnisse zu ermöglichen. Im Rahmen der strategischen Zusammenarbeit der drei Unternehmen wird die Technologie von Celonis in der gesamten Unternehmensgruppe eingeführt werden.

Celonis wird außerdem die S/4-Hana-Systemmigration von Mann und Hummel beschleunigen und den gesamten Integrationsprozess unterstützend begleiten. Durch die Anwendung der Technik von Celonis kann Mann und Hummel die Standardisierung seiner Prozesse erhöhen, den manuellen Aufwand reduzieren, Projektrisiken verringern, geschäftliche Disruptionen minimieren und ist somit besser auf die Migration zu S/4 vorbereitet.

„Wir freuen uns darauf, Mann und Hummel auf dem Weg zum datengesteuerten Unternehmen zu begleiten und dabei zu unterstützen, ein nachhaltiges Betriebsmodell zu etablieren", sagt Bastian Nominacher, Mitgründer und Co-CEO von Celonis. „Mit unserem gemeinsamen Ansatz, der das Schaffen von Mehrwerten in den Mittelpunkt stellt, konnten wir die Transformation von Mann und Hummel in nur wenigen Wochen bereits einen entscheidenden Schritt voranbringen und die Grundlage für die Standardisierungs-Roadmap des Unternehmens schaffen. Wir unterstützen jede Phase der S/4-Migration, indem wir mittels datengestützter Erkenntnisse Ineffizienzen beheben, die Benutzerzufriedenheit verbessern sowie bessere Geschäftsergebnisse vor, während und nach der S/4-Einführung ermöglichen."

Um die Transformation zu beschleunigen, unterstützen Celonis und Accenture Mann und Hummel beim Aufbau eines Celonis Center of Excellence (CCoE, nicht zu verwechseln mit dem SAP'schen CCoE, Customer Center of Expertise). Jean-Marc Erieau, Program Lead bei Mann und Hummel, ist für die strategische Umsetzung verantwortlich und wird gemeinsam mit Accenture das Change-Management und die Governance der unternehmensweiten Einführung von Celonis vorantreiben. Durch das CCoE soll ein synchronisiertes Vorgehen gewährleistet, die Planung und Umsetzung beschleunigt und der Austausch aller relevanten Experten ermöglicht werden.

„Aufbauend auf der starken analytischen Grundlage, die wir in den vergangenen drei Jahren gemeinsam geschaffen haben, ist die Einführung von Celonis der logische nächste Schritt und kommt für Mann und Hummel genau zum richtigen Zeitpunkt, um auf der Grundlage von Process Mining und Execution Management Prozesse optimieren und das nächste Level der digitalen Transformation erreichen zu können", so Thomas Rinn, Global Industrial Lead von Accenture. „Mann und Hummel stärkt dadurch seine Position als Digital Leader in der Branche und generiert Mehrwerte für die eigene Organisation, die Mitarbeiter und die Kunden."

Mann und Hummel erhält mithilfe des Execution Management Systems (EMS) von Celonis die Einblicke, um seine Kernprozesse datenbasiert zu verstehen. Aufgrund dieser Erkenntnisse lassen sich Schwachstellen schnell identifizieren. „Unsere Aktivitäten und Investitionen in die Standardisierung unserer Prozesse zielen darauf ab, den Bedürfnissen unserer Kunden immer einen Schritt voraus zu sein", so Emese Weissenbacher, Executive Vice President und Chief Financial Officer bei Mann und Hummel. „Durch den Einsatz der führenden Process-Mining- und Execution-Management-Technologien von Celonis sind wir in der Lage, intelligentere, datengesteuerte Erkenntnisse, Maßnahmen und Entscheidungen voranzutreiben. Ich bin überzeugt, dass wir mit dieser Transformation unsere Geschäftsprozesse auf die nächste Stufe heben und eine agile Plattform für kontinuierliche Verbesserungen schaffen können."

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71

celonis

Wie Unternehmen mit der Geschwindigkeit des Wandels Schritt halten

Geschwindigkeitsbeschränkung

Eine aktuelle Workday-Studie zeigt, dass weltweit Organisationen mit dem Tempo der Digitalisierung nicht mehr Schritt halten können. Nun suchen sie nach einem Weg für eine nachhaltige Transformation.

Laut der aktuellen Umfrage Closing the Acceleration Gap von Longitude, die im Auftrag von Workday umgesetzt wurde, verliert die Digitalisierung an Geschwindigkeit. Viele Unternehmen können mit dem anfänglich begonnenen Tempo nun nicht mehr Schritt halten. Das geht aus den Ergebnissen hervor. So geben in der Befragung fast sechs von zehn Führungskräften an, dass sich die digitale Transformation ihres Unternehmens bereits verlangsamt hat oder sie erwarten, dass sie sich in Zukunft verlangsamen wird. So bestätigt etwa die Hälfte der Befragten, dass die Kluft zwischen dem Status quo und der erforderlichen Wettbewerbsfähigkeit immer größer wird – eine klaffende Lücke, ein „Acceleration Gap", das sich in puncto Ressourcen, Kompetenzen und Budget bei vielen Unternehmen auftut. Nun suchen sie nachhaltige Strategien, um ihre Transformation erfolgreich umzusetzen.

Zahlreiche Unternehmen haben bei der Einführung neuer Technologien und Arbeitsweisen gar keine andere Wahl, als der Beschleunigung nachzukommen. Doch die digitalen Ambitionen werden nicht mehr so ehrgeizig verfolgt wie noch vor zwei Jahren. Im Jahr 2021 waren es nur noch 13 Prozent, die damit rechnen, dass digitale Umsatzquellen innerhalb von drei Jahren 75 Prozent des Umsatzes ausmachen. Ein Grund für die Verlangsamung liegt in der jeweiligen Unternehmenskultur.

Motivation und Produktivität

Die Auswirkungen der Digitalisierung sind nicht immer sofort sichtbar, sodass es schwierig ist, die Motivation der Mitarbeiter langfristig aufrechtzuerhalten, um eine hohe Produktivität sicherzustellen. Als weitere Gründe für den Geschwindigkeitsverlust werden fehlende Skills und kulturelle Hürden identifiziert. So geben vier von zehn der Befragten einen Mangel an relevanten Skills als größtes Hindernis beim Erreichen ihrer Transformationsziele an.

Um das „Acceleration Gap" zu schließen und die digitale Transformation nachhaltig zu gestalten, ist die Entwicklung bestimmter Eigenschaften förderlich. Doch zeigte nur noch die Hälfte der befragten Unternehmen im Jahr 2021 eine „Fail-Fast"-Mentalität gegenüber etwa drei Vierteln im Jahr 2020. Die Experimentierfreudigkeit nimmt weiter ab, was die Geschwindigkeit bremst.

Des Weiteren ist die Verfügbarkeit und Qualität von Daten eine wichtige Voraussetzung für große Transformationsfortschritte. Unsicherheiten entstehen dann, wenn es keine verlässliche, einheitliche Datenbasis gibt, die den Ist-Zustand des Unternehmens darstellt. Durch die Vereinheitlichung von Finanz-, Personal- und Betriebsdaten aus dem gesamten Unternehmen können sich Mitarbeiter und das Management ein vollständiges Gesamtbild machen und schneller bessere Entscheidungen treffen, da sie die Situation in Echtzeit analysieren können. Aber weniger als die Hälfte der Befragten (46 Prozent) hält sich für digital gut gerüstet, um in einer Krise die Geschäftskontinuität zu gewährleisten.

Smarte Technologien, intuitive Lösungen und Tools, die unternehmensweit alle Mitarbeiter unterstützen, dabei für Sicherheit und durchgängige operative Up-Time zu sorgen und das Unternehmen für die Zukunft fit zu machen: Aber wie schaffen Unternehmen das? Handeln im Hier und Jetzt: Reaktionen, Maßnahmen, Entscheidungen können nur dann ihre Wirkung entfalten, wenn sie direkt umgesetzt werden. Das erfordert, dass Unternehmen über Abteilungen hinweg in Echtzeit und auf Basis von Echtzeit-Daten miteinander arbeiten. Silos, Systembrüche, Zugriffsprobleme müssen aus dem Weg geräumt werden.

Der Einsatz von Automatisierung und maschinellem Lernen kann Unternehmen dabei helfen, weiteres Potenzial ihrer Mitarbeiter freizusetzen. Maschinen sind besser als Menschen darin, Muster in großen Datenmengen zu finden und diese aufzuzeigen – während Menschen bessere und fundiertere Entscheidungen treffen können, welche gegebenenfalls weitere Faktoren einbeziehen. Die Unternehmen, die es ihren Mitarbeitern ermöglichen, sich auf kreative und strategische Aufgaben zu konzentrieren, werden letztendlich erfolgreicher im Wettbewerb sein.

Jens Löhmar,
Chief Technology Officer Continental Europe und DACH, Workday

Enterprise Management Cloud

Unternehmen werden durch ihre Altsysteme daran gehindert, notwendige Maßnahmen umzusetzen. Stattdessen sollten sie in der Lage sein, ihre Anwendungen schnell und reibungslos an veränderte Anforderungen anpassen zu können. Die Enterprise Management Cloud ist das Rückgrat der digitalen Transformation und ermöglicht Unternehmen, sich besser für die Anpassung zu rüsten. Denn sie umgehen so die Blockaden durch Legacy und On-premises-Lösungen und ermöglichen CIOs, dass sie ihrer Rolle als strategische Berater nachkommen können. Planen für die Zukunft: Je mehr Unwägbarkeiten es gibt, desto schwieriger wird es für die Zukunft zu planen. Daher müssen Geschäftsbereiche in die Lage versetzt werden, parallel mehrere „Wenn, dann"-Szenarien durchspielen zu können.

workday.com

© Flegere, Ron Dale, Shutterstock.com

Der SolMan aus der Cloud?

Die Roadmap des SAP Solution Manager (SolMan) und der SaaS-Lösung SAP Cloud ALM lässt mehr Fragen offen, als sie beantwortet. Fest steht: SAP Cloud ALM stellt keine vollwertige Alternative zum SolMan dar.

Von Heiko Walter Bernhart, Itesys

Beim SAP Solution Manager (SolMan) handelt es sich um die bewährte On-premises-Suite für das zentrale und integrierte Application Lifecycle Management (ALM) der SAP-Systemlandschaft (SAP ERP oder S/4). Die ALM-Lösung, die von SAP als Single Source of Truth angepriesen wird, bietet eine Vielzahl von Szenarien, die den Lebenszyklus der SAP-Applikationslandschaft unterstützen.

Mit SAP Cloud ALM ist seit einiger Zeit eine weitere ALM-Lösung verfügbar, die gerne als Nachfolger des SolMan gehandelt wird. Doch das ist sie nicht, denn dazu müsste diese Lösung einen ebenso umfassenden Funktionsumfang bieten wie der SolMan. Sie eignet sich gegenwärtig vor allem für Unternehmen, die ausschließlich Cloud-Lösungen von SAP einsetzen (S/4 Hana Cloud, SuccessFactors oder das SAP-CX-Portfolio). Im Gegensatz zum SolMan lässt sich SAP Cloud ALM allerdings schnell in Betrieb nehmen und liefert erste Monitoring-Daten schon wenige Stunden nach der Implementierung.

Das Mittel der Wahl

Als zentrale, strategische ALM-Lösung kann SAP Cloud ALM jedoch nicht genutzt werden. Sie ermöglicht nicht einmal ein Lifecyle-Management von Business Suite, ERP und Non-SAP-Applikationen, außerdem fehlen Funktionen für das IT-Service-Management (ITSM).

Zum Mittel der Wahl wird SAP Cloud ALM unter folgenden Bedingungen: Es ist kein weiteres Monitoring-Tool im Einsatz, ein Infrastruktur- und System-Monitoring ist nicht erforderlich, und die eingebaute Integration mit der ITSM-Lösung von ServiceNow kann verwendet werden. Dies trifft in der Praxis nur bei wenigen Unternehmen zu.

Die Integration eines Third-Party-Ticket-Tools wie ServiceNow ist notwendig, weil die einzelnen ALM-Tools im Gesamtkontext der Unternehmens-IT genutzt werden, die in der Regel aus SAP- und Nicht-SAP-Software besteht. Die Integration solcher Lösungen verhindert die Entstehung von Datensilos und ermöglicht ein durchgängiges Reporting und automatisierte Supportprozesse – ein großer Vorteil in Zeiten des IT-Fachkräftemangels. Nachteil: Mit ServiceNow kommt – im Widerspruch zum „Single Source of Truth"-Konzept – ein zusätzliches ALM-Tool zum Einsatz, für das zugleich Lizenzkosten anfallen.

Es empfiehlt sich aber nicht, auf eine Integration zu verzichten und stattdessen Monitoring-Alerts an das E-Mail-Postfach zu senden. Der Supportmitarbeiter muss sich nämlich erst in Outlook anmelden und dann jeden Alert zeitaufwändig manuell bearbeiten – ade, Single Source of Truth. Da kommt es schon mal zu Verzögerungen, die bewirken können, dass sich ein kleines „Feuer" wie ein Performanceproblem zum „Flächenbrand" ausweitet, im schlimmsten Fall zu einem Ausfall der SAP-Systeme.

Nach 2027

Auch beim SolMan ist nicht alles Gold, was glänzt. Stand heute läuft die Mainstreamwartung Ende 2027 aus. SAP-Kunden, die diese ALM-Suite bereits nutzen oder ihren Einsatz planen, stellen sich zu Recht die Frage, wie es danach weitergeht. Kommen etwa Lizenzkosten auf sie zu? Zurzeit plant SAP auch kein neues Release mehr für den SolMan (aktuelle Version 7.2 mit SPS 14) und somit keine Weiterentwicklung; Kunden müssen sich mit SPS-Update-Paketen begnügen.

Das alles sorgt für große Unsicherheit. Es ist SAP-Kunden daher anzuraten, sich die Begleitung eines Partners zu suchen, der über Erfahrung und das nötige Know-how in Bezug auf den Einsatz des SolMan wie auch von SAP Cloud ALM verfügt. Er kann sie bei der Auswahl des für ihre Anforderungen am besten geeigneten SAP-ALM-Tools kompetent beraten, damit sie recht lange von dieser Investition profitieren.

itesys.expert

Heiko Walter Bernhart,
SAP ALM Expertenteam Lead,
Itesys

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.

Stammdatenprüfung in SAP S/4 Hana

Quantität und Qualität

Obwohl der Wechsel zu S/4 unausweichlich ist, zögern viele Unternehmen noch. Ein Grund, die Transformation zu meiden, könnte die hohe Anzahl an Stammdaten mit mangelnder Datenqualität in den verschiedenen Datensilos sein.

Von Matthias Förg, Uniserv

Die Stammdaten müssten schließlich für die Migration vorbereitet werden. Dabei ließen sich bei der Gelegenheit relevante Dubletten in den Stammdaten identifizieren und mit der richtigen Strategie vermeiden. Wie sollten Unternehmen hier vorgehen? SAP setzt Unternehmen nicht nur bei der Migration nach S/4 ein Ultimatum durch das Ende des Herstellersupports der Vorversionen. SAP forciert zudem die Migration in die Cloud.

Der DSAG-Investitionsreport 2022 zeigt, dass bisher 32 Prozent der Unternehmen S/4 on-premises nutzen, sechs Prozent S/4 in der Private Cloud und zwei Prozent in der Public Cloud. Unternehmen zeigen laut dem Bericht Zurückhaltung bei der vollständigen Migration, denn offenbar setzen knapp die Hälfte der Unternehmen, die S/4 im On-prem-Einsatz haben, parallel noch ERP/ECC 6.0 beziehungsweise die Business Suite 7 ein. Das deutet darauf hin, dass einer vollständigen Ablösung durch das neue System noch nicht genug vertraut wird.

Leider treffen die Cloud-First-Strategie und das veränderte Datenmodell bei Unternehmen allzu oft noch auf über die Jahre gewachsene Datensilostrukturen. So hat eine IDC-Studie im Jahr 2020 ergeben, dass in Unternehmen im Schnitt 23 Datensilos unterhalten werden. Eine Barc-Studie aus dem Vorjahr belegt, dass sich bei 65 Prozent der Studienteilnehmer daran noch immer nichts grundlegend geändert hat. Im Gegenteil, die Zahl der Datensilos steigt sogar weiter. Das ist weder für eine vollständige Migration noch für eine Hybridnutzung verschiedener Systeme hilfreich, sondern macht die unausweichliche Ablösung noch schwieriger.

Matthias Förg ist Head of Sales bei Uniserv und verantwortet den weltweiten Vertrieb der Uniserv-Lösungen für Datenqualität und Kundendatenmanagement. Er hat über 20 Jahre Erfahrung in der IT-Branche. Für Uniserv begleitet Förg seit 2016 Unternehmen auf dem Weg in die digitale Welt, mit einem besonderen Schwerpunkt auf SAP.

Der DSAG-Report zeigt auch, dass das Investitionsverhalten für S/4 im Vergleich zum Vorjahr leicht rückläufig ist. Unternehmen sollten diesen Zeitpunkt nutzen, um die Qualität ihrer Stammdaten zu verbessern und dauerhaft beizubehalten. Denn nur mit einer gesichert hohen Datenqualität kann die Ablösung vom Altsystem gelingen und die Wertschöpfung der neuen Lösung voll ausgenutzt werden.

Wie ein falscher Fünfziger

Unternehmen sind gut beraten, ihre Stammdaten schon vor der Migration nach S/4 in das neue Datenmodell zu übertragen und die Entitäten richtig zuzuordnen. Immer noch vorhandene Datensilos, aber auch Namens- oder Adressänderungen und menschliche Eingabefehler sorgen jedoch immer wieder für doppelte oder gar mehrfach vorhandene Datensätze. Selbst in gut bewirtschafteten Datensammlungen sind im Schnitt noch fünf Prozent redundante Datensätze vorhanden, wenn man einmal von den gewollten Dubletten wie beispielsweise differierende Rechnungs- und Lieferadresse absieht. Die Doppelungen gilt es aufzuspüren, und zwar in dem Sinne, dass bei Dublettenprüfung und unscharfer Suche der relevante Datensatz gefunden wird. Nur so kann der richtige Geschäftspartner im Zweifel eindeutig identifiziert werden.

Es empfiehlt sich, dem Entstehen von Dubletten gleich bei der Eingabe entgegenzuwirken, um nicht erst später den gesamten Datenbestand durchforsten und bereinigen zu müssen. Im Idealfall erfolgt die Dublettenprüfung nah am Dialog in der Geschäftspartnertransaktion. Doch auch die Überprüfung im Address Search Body in SAP ist eine Option: Hier kann zunächst die Hana Fuzzy Search direkt bei der Eingabe neuer Daten im Hintergrund nach Bestandsdaten suchen und abgleichen. Es entsteht allerdings eine recht umfangreiche Liste möglicher Kandidaten doppelter oder mehrfacher Datensätze.

Doch welche Datensätze, sprich welcher Geschäftspartner, sind im Zweifel korrekt und relevant? Eine händische Nachbearbeitung der Vorschlagsliste ist nötig. Bei großen Datenbeständen können das Hunderte oder gar mehrere Tausend Datensätze sein

Suchparameter

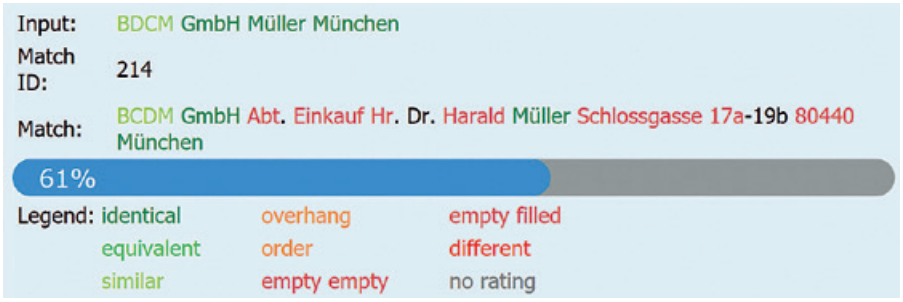
Synonymsuche: Die Namen „Steffi“ und „Stefanie“ werden als potenziell zusammengehörig angezeigt.
Überhangsuche: Doppelnamen werden auch durch die Eingabe des Einzelnamens gefunden, etwa „Heinz Müller-Schulze“ bei „Heinz Müller“.
Tippfehler: Dublette trotz fehlerhafter Eingabe erkannt, etwa bei „Stehpan“ und „Stephan“.
Akronym-Auflösung: Abkürzungen werden erkannt, etwa bei „TK“ für „Techniker Krankenkasse“.
PLZ-Gleichsetzung: Postleitzahlen, die geografisch nah beieinander liegen, können entsprechend gewertet werden.

– für die Sachbearbeitenden kaum effizient zu bewältigen, geschweige denn, den richtigen Geschäftspartner zu identifizieren.

Hana Fuzzy Search

Im Umfeld von S/4 oder der Hana-Datenbank unter SAP ERP oder SAP CRM kann daher eine zusätzliche intelligente und in SAP integrierte Identity-Lösung, wie etwa von Uniserv, als Add-on helfen, die Kandidatenliste der Hana Fuzzy Search auf die relevantesten Treffer einzugrenzen. So werden etwa 90 Prozent der irrelevanten Dubletten aussortiert. Bei der Dublettenprüfung, also dem Anlegen oder Ändern eines Datensatzes, wie auch bei der unscharfen Suche mit Suchen, Öffnen, Bewerten und Auswählen des Geschäftspartners verbleibt am Ende eine überschaubare Menge relevanter Datensätze, die abschließend effizient manuell bearbeitet werden kann. Die finale Entscheidung, welcher Datensatz der richtige, also der relevante ist, kann zügig getroffen werden.

Besonderheiten bei der Identifizierung: Während bei einer unscharfen Suche im Suchfenster einige wenige Argumente einer Person oder Firma eingegeben werden, werden bei der Dublettenprüfung für das Anlegen oder Ändern eines Datensatzes strukturiert verschiedene Elemente, etwa Vor- und Nachname, Straße, Hausnummer, Postleitzahl und Ort eingegeben. Entsprechend sind besondere Möglichkeiten zur Identifizierung zu beherrschen. Nach der Reduzierung verbleiben noch rund zehn Prozent Treffer, für die ein Score die aggregierte Wahrscheinlichkeit angibt, ob ein Datensatz eine Dublette oder schon den richtigen Datensatz darstellt. Je höher der Score, umso wahrscheinlicher handelt es sich um eine Dublette. Die Bewertung erfolgt über vorab definierte Tokens, also bestimmte Segmente oder Bestandteile, die bei der Suche mithilfe länderspezifischer Wissensbasen und eines zugrunde liegenden Algorithmus überprüft werden.



Aus der Eingabe (grüner Input in erster Zeile) findet das System mit dem Uniserv-Add-on und Hana Fuzzy Search das Ergebnis (Match) und bewertet dieses. Der Vorteil liegt in der Transparenz: Der Anwender erkennt den Weg (Farbschema) zu den Daten und kann diese so nochmals evaluieren.

Die Tokens können vom User eingesehen werden, die Bewertung erfolgt also transparent. Im Expertenmodus sehen User, welche Tokens wie bewertet wurden. Das erläutert die Einstufung der Relevanz eines Datensatzes und hilft den Mitarbeitenden, den richtigen, relevanten Datensatz zu identifizieren. Es empfiehlt sich also, neben der Hana Fuzzy Search auf zusätzliche Technologie zu setzen, die die Ergebnisliste so weit eingrenzt, dass Geschäftspartner zeitsparend und effizient korrekt identifiziert werden können. Es gilt: Relevanz vor Menge. Das hilft Unternehmen enorm dabei, neue Dubletten oder mehrfache Datensätze erst gar nicht entstehen zu lassen.

Vor allem die eingangs erwähnte Hälfte der Unternehmen, die parallel auf verschiedenen Versionen von SAP arbeiten, laufen Gefahr, Dubletten als sprichwörtlichen Ballast im Datenbestand mitzuführen. Vor der vollständigen Umstellung sollten sie deshalb eine Dublettenprüfung und insgesamte Datenqualitätssicherung durchführen. Und im späteren Betrieb den Blick auf doppelt und mehrfach vorhandene Datensätze fest installieren, damit keine neuen Dubletten als „falsche Fünfziger“ ein System auf Dauer wieder verunreinigen.

uniserv.com

Native Cloud-Sicherheit

Vom Core bis zum Edge

Sicherheit ist eine grundlegende Anforderung für alle Benutzer und Unternehmen, die native Cloud-Workloads bereitstellen. Updates in altbekannten Lösungen sollen diese nun garantieren.

Suse gibt die Veröffentlichung von NeuVector 5.0 bekannt, der ersten Ausgabe seiner Container-Sicherheitsplattform seit der Open-Source-Plattform NeuVector im Januar 2022. Zeitlich abgestimmt auf das neueste Update von Rancher, der Container-Management-Plattform, fördert diese Ankündigung die Vision, eine vollständig integrierte Cloud-native Plattform bereitzustellen, mit der Benutzer ihre Kubernetes-Anwendungen erstellen, bereitstellen und einfach sichern und ihre digitale Transformation beschleunigen können. NeuVector 5.0 ist in Rancher integriert und funktioniert mit anderen Enterprise-Container-Management-Plattformen wie Amazon EKS, Google GKE und Microsoft AKS. Als Teil der neuen Version können Rancher-Benutzer auf NeuVector zugreifen und authentifiziert werden, um NeuVector direkt über die Rancher-Konsole zu verwalten. Dies bietet Kunden den Vorteil eines vollständigen Zero-Trust-Stacks mit einer nahtlosen Benutzererfahrung, die das Sicherheitsmanagement für große, global verteilte Kubernetes-Umgebungen vereinfacht. Die Veröffentlichung von NeuVector verbessert die Fähigkeit von Unternehmen, belastbare Containersysteme in Echtzeit zu erstellen. Zu diesen Funktionen gehören die Erkennung von Web Application Firewall, automatisierter Containerschutz, Untersuchung und CVE-Schwachstellensuche, Compliance-Kontrollen und Berichte. Die offene, interoperable Kubernetes-Managementplattform Rancher erweitert im Zuge der Neuerungen ebenfalls ihr Angebot, um den sich wandelnden Anforderungen der Entwicklungsteams von heute gerecht zu werden, die verschiedene Workloads und Umgebungen vom Core über die Cloud bis hin zur Edge verwalten. Zu den verbesserten Kundenvorteilen von Rancher 2.6.5 gehört zum Beispiel erweiterter Windows-Support, unter anderem Server 2022. Diese Version enthält auch einen vSphere-Treiber für die Bereitstellung direkt in virtualisierten Umgebungen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 76

SUSE

Leonhard Kurz setzt auf EPOS

Automatisierungs-Booster

Um das Automatisierungsniveau im SAP-Basis-Bereich stetig steigern zu können, nutzt das Unternehmen Leonhard Kurz aus Fürth eine neue Systemmanagement-Suite-Lösung.

Bekanntlich bestehen speziell im SAP-Basis-Bereich nach wie vor Notwendigkeiten, diverse wiederkehrende Prozesse oder Arbeitsschritte zu automatisieren, anstatt sie manuell oder mittels individueller Skript-Erstellungen umzusetzen. So auch bei Leonhard Kurz, einem weltweit agierenden Unternehmen der Heißpräge- und Beschichtungstechnologie mit über 5500 Mitarbeitern und über 4000 SAP-Anwendern in fast 40 SAP-Systemen. Allesamt betrieben in hochverfügbaren und redundanten Rechenzentren im 7x24-Einsatz. Das Unternehmen setzt bei allen SAP-Systemen auf die Hana-Datenbank und auch diverse S/4-Anwendungen finden bereits Verwendung.

Wie Thomas Bauer, Teamleiter IT ERP Systems and Servers bei Leonhard Kurz, erklärt: „Wir streben faktisch seit jeher an, den existierenden SAP-Basis-Arbeitsaufwand durch Automatisierung zu minimieren – mit Sicherstellung einer einheitlichen Vorgehensweise sowie einhergehenden Qualitätsverbesserungen in den Prozessen."

Einspielen von Security Updates

Vor dem genannten Hintergrund zeigte sich das SAP-Anwenderunternehmen überaus angetan von einer neuen Lösung: einem Framework für das SAP-Basis-Systemmanagement- mit hoher Automatisierungsfunktionalität namens EPOS (Empirius Planning and Operations Suite). Kurz setzt bereits seit Längerem BlueCopy für die automatisierte Erstellung von SAP-Systemkopien von Empirius ein. Konkreter Auslöser für den Einsatz der neuen Software waren insbesondere Erfordernisse, immer öfter sicherheitsrelevante Updates in SAP einzuspielen, und zwar auf mehreren Systemen gleichzeitig. Etwa SAP Kernel, DB Patches oder Updates des SAP-Host-Agents. „Die Erwartungen, die mit der neuen Empirius-Lösung in erster Linie im Blick standen, waren, das Einspiel-Handling bei der Menge an SAP-Systemen zu automatisieren und zu verbessern sowie Downtime-Abstimmungen infolge der Updates zu optimieren. Beziehungsweise diesen Prozess mittels zeitgesteuerter Aktionen besser zu managen. Darüber hinaus waren im Fokus, weiter eine einheitliche Methodik und damit Qualitätsverbesserungen in den Prozessen im SAP-Basis-Bereich zu etablieren", sagt SAP-Infrastruktur-Experte Bauer.

Der Start oder die Nutzung der neuen SAP-Basis-Systemmanagement-Suite erfolgte bei der Kurz praktisch mit der Systeminstallation Ende März. Vorab wurde vom SAP-Anwenderunternehmen ein Proof of Concept (PoC, Nachweis-/Machbarkeitsstudie) durchgeführt.

Die PoC-Resultate bestätigen sich bei Kurz bislang im Produktivbetrieb respektive bei der bisherigen EPOS-Nutzung. Teamleiter Bauer dazu: „Unsere gemachten Erfahrungen lassen sich mit sehr gut bewerten. Viele Systeme lassen sich in kürzester Zeit reibungslos aktualisieren, was einen deutlichen Produktivitätsgewinn bedeutet. Jetzt sind wir beispielsweise in der Lage, bis zu vier Systeme automatisiert parallel zu aktualisieren, Abap- und Java-Stack gemischt. Wie schon bei BlueCopy ist die neue Empirius-Lösung intuitiv bedienbar und verrichtet zuverlässig die von uns gestellten Anforderungen oder Dienste. Einmal mehr hat sich auch bestätigt, dass wir auf einen sehr guten Support mit kurzen Reaktionszeiten und das Eingehen auf unsere individuellen Notwendigkeiten zurückgreifen können."

Weitere SAP-Basis-Automatisierungen

Das Unternehmen sieht den jetzigen EPOS-Einsatz als Ausgangspunkt für weitere Automatisierungsinitiativen bei Abläufen im SAP-Basis-Umfeld. Eine Art Automatisierungs-Booster für die SAP-Basis. Denn weitere Automatisierungen mit der neuen Software sollen zügig folgen. Sowohl mit den Features vom Softwarelieferanten als auch durch Eigenentwicklungen auf der Grundlage von Empirius-Komponenten, beispielsweise Compliance-Check, SAP-Profilparameter setzen und prüfen, DAA-Updates, Transporteinspielungen und anderes mehr.

Wie es von Thomas Bauer heißt, „ ist die Motivation nach der reibungslosen Systemeinführung sowie den gemachten Erfahrungen mit der SAP-Basis-Systemmanagement-Automatisierungslösung groß. Damit wollen wir viele SAP-Infrastrukturaufgaben systemisch abwickeln und manuelle Eingriffe oder Tätigkeiten überflüssig werden lassen."

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 72

EMPIRIUS
The simple solution company

© Timofeev Vladimir, Shutterstock.com

CLOUD COMPUTING

It's All About Data

Der Markt für Fachkräfte ist leer gefegt. Digitales Workforce Management hilft Unternehmen dabei, die knappe Arbeitszeit wertschöpfender einzusetzen und dabei auch die Anforderungen junger Generationen zu berücksichtigen.

Von Dirk Häußermann, Atoss

Ob von Big Data, künstlicher Intelligenz oder Predictive Analytics die Rede ist – eines ist sicher: In der schier unendlichen digitalen Datenwelt liegen wahre Wissensschätze verborgen. Laut Statista soll sich das Volumen der im Jahr 2025 erstellten und replizierten Daten im Internet auf 181 Zettabyte belaufen. Dank moderner Cloud-Infrastrukturen stellt die Bewältigung solcher riesigen Datenaufkommen heute meist kein Problem mehr dar. Der Fokus verschiebt sich also – von der Quantität hin zur Qualität der analysierten Datenmengen.

Mehrwert generieren

In diesem Zusammenhang gerät die Art, wie Unternehmen Informationen gewinnen und für Entscheidungen nutzen, zunehmend in den Blickpunkt. In Zeiten von Fachkräftemangel und New Work gilt das ganz besonders für die immer wertvollere Ressource Arbeitszeit und die damit verbundene strategische Personaleinsatzplanung. Auf Basis von Echtzeitdaten zu Mitarbeiterzahlen, Qualifikationen, Abwesenheitsquoten, Zeitsalden und Personalbedarfsprognosen können Unternehmen fundiert entscheiden, wie viele Fachkräfte wann und an welchem Arbeitsplatz optimal eingesetzt werden.

Möchten Unternehmen aus den vorhandenen Informationen rund um den Personaleinsatz und die Arbeitszeiten Mehrwert generieren, müssen sie sich an der gesamten Datenwertschöpfungskette orientieren. Am Anfang dieser Kette steht das Gewinnen qualitativ hochwertiger Informationen aus der Zeitwirtschaft. Dabei handelt es sich zum Beispiel um Zeit- und Urlaubssalden, An- und Abwesenheiten, Verfügbarkeiten, Arbeitszeitmodelle und Präferenzen der Mitarbeitenden. Alle Zeitdaten, die zum Beispiel über Terminals, PCs, Apps oder Self Services digital erfasst werden, sind in der Software korrekt, lückenlos, DSGVO-konform und revisionssicher gespeichert.

Um das volle Potenzial von Workforce Management zu nutzen, ist es wichtig, dass Zeitwirtschaft und Personaleinsatzplanung eine integrierte Plattform darstellen. Ist das nicht so, fehlen planungsrelevante Informationen, wie zum Beispiel über einen kurzfristigen Ausfall einer Fachkraft durch Krankheit. Bis diese wichtige Information beim Planer ankommt, geht wertvolle Zeit für die Suche nach einer geeigneten Ersatzkraft verloren. Der Schutz aller personenbezogenen Daten ist bei professionellen Lösungen durch mehrstufige Berechtigungsprozesse sichergestellt. Gleichzeitig werden länderspezifische Arbeitszeitgesetze, Tarife und betriebsinterne Richtlinien automatisch eingehalten. Compliance also inklusive.

Auf Knopfdruck

Workforce-Management-Systeme nutzen diesen qualitativ hochwertigen Datenpool für eine am Personalbedarf orientierte und zum Geschäftsmodell passende flexible Einsatzplanung. Auf Knopfdruck entsteht ein automatischer Dienstplan, der allen gewünschten Kriterien und Prioritäten entspricht. Ein Discounter ohne Beratungsgeschäft gibt beispielsweise die Vorgabe „Setze das vorhandene Personalbudget möglichst wirtschaftlich ein". Ein Premium-Retailer hingegen stellt die Servicequalität an die erste Stelle seiner operativen Personalplanung. Auch eine langfristige Kapazitätsplanung lässt sich mithilfe einer präzisen Personalbedarfsermittlung effizient durchführen.

Am Ende der Data Value Chain stehen Dienstpläne, die den Interessen aller Stakeholder entsprechen. Das führt zu einem wirtschaftlicheren, flexibleren Einsatz der kostbaren Arbeitszeit und gleichzeitig zu einer motivierteren Belegschaft. Eine solche Win-win-Situation hilft Unternehmen, die Herausforderungen der Arbeitswelt von heute und morgen zu bewältigen und somit auch den Anforderungen der jüngeren Generation, die auf dem Arbeitsmarkt nachrückt, gerecht zu werden.

Dirk Häußermann,
Co-CEO,
Atoss

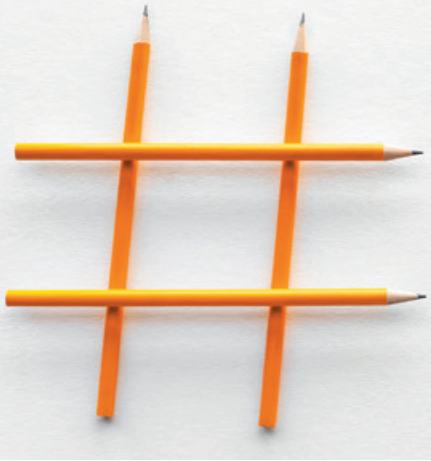
Cloud Computing ist das flexible und dynamische Bereitstellen von IT-Ressourcen, wie Hard- und Software, an externe Serviceanbieter mittels Netzwerken.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 70

ATOSS

So gelingt der Umstieg auf S/4 Hana schnell und unkompliziert

S/4-Conversion



Da 2027 der Support für ERP/ECC 6.0 endet, ist die Migration auf S/4 auch im Mittelstand ein aktuelles Thema. Der Umstieg bedeutet für viele Kunden, sich von Altsystemen zu lösen, von On-premises in die Cloud, sowie neue Prozesse und Betriebsmodelle aufzusetzen.

Von Jürgen Hamm, NetApp

Bei dieser S/4-Transformation stehen erfahrene IT-Dienstleister wie Q-beyond zur Verfügung, um mit Lösungen von NetApp einheitliche Managed Services und Cloud-Betriebsmodelle zu implementieren. Dabei kommen Technologien zum Einsatz, die einen schnellen und reibungslosen Umstieg auf S/4 in nur zwei Tagen ermöglichen, wie ein Beispiel aus der Praxis zeigt.

Mittelständische Unternehmen, die bislang auf On-premises-Systeme und ECC 6.0 gesetzt haben, verlagern den SAP-Betrieb aus Wettbewerbsgründen zunehmend in die Cloud. Dabei motiviert das beschlossene Support-Ende von ECC immer mehr Firmen, den Umstieg auf das cloudbasierte S/4 voranzutreiben.

Da es sich um eine anspruchsvolle Transformation handelt, sind Managed Service Provider essenziell, um einerseits die erforderlichen Maßnahmen anzustoßen und andererseits einen störungsfreien Umstieg sowie Betriebsablauf zu gewährleisten. Grundlage dafür ist eine schnelle und reibungslose Datenmigration. Q-beyond ist ein solcher Full-Stack-Service-Provider, der in enger Zusammenarbeit mit NetApp mittelständische Unternehmen bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsmodelle unterstützt.

Fundament für die Transformation

Beim SAP-Partner Q-beyond gehören NetApp Flash, Ontap-Datenmanagement – einschließlich Snapshot-Technik – und die enge Integration mit SAP zu den Kernelementen des Cloud-Modells. Auf dieser Basis können Hunderte von Hana-Instanzen effizient gemanagt und gesichert werden. Die Cloud-Migration von Datenbanken, Applikationen und anderen Workloads wird dabei von Azure NetApp Files beschleunigt. Azure NetApp Files ist ein vollständig gemanagter Microsoft-Service, mit dem Unternehmen Datenbanken, Branchenplattformen wie EPIC und SAP-Enterprise-Applikationen schnell und sicher auf die Cloud umstellen können und gleichzeitig die Compliance sicherstellen.

Der Dienst liefert eine Performance-Geschwindigkeit von 4,5 GiB/s und 100 TB Speicher pro Volumen. Durch die Unterstützung von mehreren File-Storage-Protokollen wie NFSv3, v4.1 und SBM3.1.x unter Windows oder Linux ist es möglich, dass eine Vielzahl von Lift-and-Shift-Szenarien ausgeführt werden kann, ohne den Code für die einzelnen Systeme anzupassen.

Storage auf Hyperscaler-Niveau

Der softwarebasierte Data-Fabric-Ansatz von NetApp sorgt dafür, dass die Kundendaten immer genau dort verfügbar sind, wo sie auch benötigt werden, egal ob in der Virtual Private Cloud, der Public Cloud oder in der Multi Cloud. Q-beyond legt dabei den Fokus auf die Kombination von Microsoft Azure und S/4 Hana. Wahlweise kann SAP auch in Microsoft 365 integriert werden oder es kommen Azure-Plattformdienste hinzu, sodass ein zusätzlicher Mehrwert für den Kunden etwa durch Data Analytics und Business Intelligence entsteht. Die nahtlose Integration der Azure NetApp Files mit weiteren Azure Cloud Services ermöglicht dies. Auf diese Weise lassen sich die Vorteile von Storage als Hyperscaler-Service mit Datenmanagement von NetApp und SAP-Hana-zertifizierter Performance vereinen.

Das lückenlose Datenmanagement – egal ob On-premises oder in der Cloud – wird dabei von NetApp Ontap übernommen. Mit verschiedenen Effizienzfunktionen im Inline-Bereich wie Deduplizierung, Kompression und Komprimierung lassen sich in Kombination die Speicherkosten senken und Datenkapazitäten effektiver gestalten.

Vertikale und horizontale Storage-Skalierung

Die HDD- und SSD-Storage-Umgebungen sind dabei nach den Anforderungen des Unternehmens frei skalierbar. Storage-Systeme mit Ontap können SAN-, NAS- und Objekt-Workloads mit wenigen Terabyte oder mit bis zu 176 Petabyte verarbeiten. Eine vertikale Skalierung, indem die Kapazität vorhandener Storage-Controller ausgebaut wird, ist genauso möglich wie ein horizontales Skalieren durch die Hinzufügung weiterer Controller. Der Cluster kann dabei auf bis zu 24 Nodes erweitert werden. Ontap unterstützt außerdem NAS-Daten-Container. Mit NetApp Ontap FlexGroup kann ein einzelner Namensraum auf bis zu 20 PB oder 400 Milliarden Dateien anwachsen und gleichzeitig eine konsistent hohe Performance und Ausfallsicherheit bieten.

Ontap als Cloud-nativer Service funktioniert zudem problemlos auf Microsoft Azure. Cloud-Ressourcen sind damit effizient und schnell anpassbar. Unnötige Kosten werden gespart. Ontap bietet außerdem durch die Snapshot-Technologie rapide Systemkopien und extrem kurze RPOs. Da sich somit SAP-Systeme blitzschnell kopieren und klonen lassen, kann Q-beyond SAP Dev-, Test- und QA-Prozesse massiv beschleunigen.

Daten-Backup mit Snapshot

Die Snapshot-Technik sichert in Sekunden einzelne Dateien oder ganze Filesysteme als Point-in-Time-Image. Diese Kopien lassen sich schnell wiederherstellen, ohne dass Datenbank-Dumps eingesetzt werden müssen. Ermöglicht wird dies durch WAFL Storage Virtualization. Ähnlich wie eine Datenbank verwendet WAFL Zeiger zu den einzelnen Datenblöcken auf der Disk.

Im Gegensatz zu einer normalen Datenbank werden aber keine existierenden Blöcke umgeschrieben, sondern aktualisierte Daten in einen ganz neuen Block geschrieben und im Anschluss der Zeiger erneuert. Eine Snapshot-Kopie manipuliert dabei lediglich diese Blockzeiger. Somit kann eine eingefrorene Read-only-Ansicht eines WAFL-Volumens erstellt werden, die dann Applikationen die Möglichkeit bietet, auf ältere File-Versionen zuzugreifen.

Weil mit dieser Methode keine tatsächlichen Datenblöcke kopiert werden, sind Snapshot-Kopien sehr zeit- und speichereffizient. Eine Snapshot-Kopie braucht für die Erstellung eines Images nur wenige Minuten bis Sekunden, unabhängig davon, wie groß das kopierte Volumen ist. Der User kann dabei bis zu 255 Snapshot-Kopien pro WAFL-Volumen erstellen. Durch die hohe Geschwindigkeit und Speichereffizienz bildet Snapshot damit die Grundlage für ein ausfallsicheres und ständig verfügbares Backup-System.

Mit der NetApp-Flashspeicher-Serie AFF lassen sich Workloads wie Unternehmensdatenbanken, Datenanalysen, künstliche Intelligenz (KI) und maschinelles Lernen (ML) über die AFF Arrays der A-Serie ausführen. Selbst bei anspruchsvollsten Aufgaben sind die Arrays dabei in der Lage, durchgängig niedrige Latenzen zu bieten, ohne Abstriche im Hinblick auf die Performance. Zudem bieten die AFF Arrays der A-Serie eine integrierte Datensicherung und nahtloses Cloud-Backup und -Recovery.

Live auf S/4 migrieren

In einem Beispiel aus dem Retail-Bereich musste bei einem großen Kunden von Q-beyond die komplexe SAP-Landschaft auf S/4 umgestellt und von deren Virtual Private Cloud aus gemanagt werden. Eine schrittweise Einführung kam hier wegen drohender Prozessausfälle nicht infrage. Doch nach 18 Monaten umfangreicher Vorarbeiten und Transformationen einzelner Prozesse führte Q-beyond mit Einsatz der NetApp-Lösungen eine der größten europäischen Retail-Transformationen auf S/4 Hana mit einem Big Bang durch: Das 24 TB große System konnte innerhalb von nur 48 Stunden live migriert werden. Dies ermöglichte vor allem NetApps Snapshot-Technologie, die den Prozess massiv beschleunigte und gleichzeitig Daten schnell und zuverlässig bereitstellen konnte.

Der Plan, eine große SAP-Retail-Landschaft auf S/4 innerhalb eines Big-Bang-Szenarios umzustellen, steht und fällt mit fehlerfreier Datenmigration. Snapshot-Kopien und -Replizierungen waren in dieser Situation der positive Ausschlaggeber, damit der Stichtag eingehalten werden konnte und der geplante Big Bang nicht das laufende Geschäft torpedierte. S/4 ermöglicht es dem Unternehmen nun, beinahe in Echtzeit auf Kundenwünsche zu reagieren. Die Warenversorgung der Filialen und Depots im Einzelhandel wurde dauerhaft optimiert und mit der neuen Hana-Datenbank konnten die Systemlaufzeiten sogar halbiert werden. Mithilfe von NetApp gelang also der Startschuss für ein neues cloudbasiertes Universum innerhalb des deutschen Mittelstandes.

Jürgen Hamm, Solutions Architect SAP, NetApp

netapp.com

Wie Dirty Data Entscheidungen in Unternehmen erschwert

Das dreckige Dutzend

Mehr Daten bedeuten nicht automatisch mehr Überblick. Im Gegenteil. Trotzdem stellen Unternehmen viel zu selten ihre Datensammelwut und die Validität der zusammengetragenen Informationen infrage.

Wselchen Wert aber können vermeintlich richtungsweisende Entscheidungen haben, deren Grundlage fragwürdige oder verunreinigte Quellen darstellen? Egal ob veraltet, doppelt registriert oder schlicht unvollständig – die Gründe für schlechte Qualität von Informationen sind vielseitig. Dabei betrifft das Problem Dirty Data besonders Unternehmen, die große Mengen an Daten erfassen. „Sticht das Chaos bereits ins Auge, ist der Frühlingsputz mehr als überfällig“, weiß Andreas Köninger, Digitalisierungsexperte und Vorstand bei SinkaCom. „Schließlich fällt die Bereinigung immer schwerer, je reicher die Speicher gefüllt sind.“ Glücklicherweise können Maßnahmen auf struktureller Ebene die Datenhygiene immens verbessern und so für zuverlässiges Reporting sorgen.

Entgegen der landläufigen Annahme hilft in Sachen Datenhaushalt viel nicht immer viel. Im Gegenteil: Sammelwut ist eher kontraproduktiv. „In der Praxis zeigt sich diesbezüglich regelmäßig, dass neben der Komplexität auch Aufwände und Kosten exponentiell steigen, während die Datenqualität in noch stärkerem Maße fällt“, betont Andreas Köninger. Als ersten Schritt zur Verbesserung der Lage gilt es daher die eigenen Prozesse zu hinterfragen. Welches Ziel wird mit dem Sammeln der Informationen verfolgt? Fördern sie die Optimierung von Abläufen? Lassen sich Kennzahlen aus dem Wissen ableiten? Besitzen Daten keine Relevanz, lohnt sich eine Löschung, um das Dickicht auszudünnen. Ein solches Vorgehen entspricht dann auch dem DSGVO-Grundsatz der Datensparsamkeit. „Um im nächsten Schritt eine effektive Analyse zu ermöglichen, braucht es eine Form von Kompatibilität zwischen allen verwendeten Datenformaten“, weiß Andreas Köninger. „Das beginnt bei einer einheitlichen Unternehmenssprache und hört bei einer vollautomatisierten Umwandlung der Informationen auf.“ Denn nur wenn alle Abteilungen beispielsweise dieselbe Bezeichnung für einen Geschäftsprozess oder Kunden verwenden, lassen sich Unreinheiten wie doppelte Einträge überhaupt erkennen. So können etwa unterschiedliche Bezeichnungen wie „Geschäftsführer“ und „Vorsitzender der Geschäftsführung“ den Maschinen mehrere Posten suggerieren, obwohl es sich um dieselbe Stelle handelt. Im Zweifelsfall unterstützen eigenständige Anwendungen bei der Übertragung der Informationen in das gewünschte Format und bereinigen Ungenauigkeiten automatisch. Besonders wenn von externen Partnern regelmäßig Übertragungen eintreffen, reduziert ein spezialisiertes Programm oder eine gut konzipierte Schnittstelle das Potenzial für Dirty Data. Gelingt es, alle relevanten Informationen abteilungsübergreifend zu vereinheitlichen und somit auslesbar zu machen, ist ein großer Schritt getan. Schlanke Strukturen wirken Wunder gegen Dirty Data. (pmf)

sinkacom.de

Erfolg der Prozesstransformation

Experience Management

Die Optimierung im Hinblick auf Faktoren wie Kosten, Effizienz und Agilität ist nur noch eine solide Basis für eine vollständige Ende-zu-Ende-Prozessoptimierung.

Signavio hat eine Fünf-Schritte-Strategie für die holistische Transformation von Geschäftsprozessen erarbeitet.

1. Eine Soll-Ist-Analyse erstellen: Bevor Unternehmen ihre Prozessoptimierung um die Informationen aus dem Experience Management erweitern können, ist eine Inventur nötig. Ist das erledigt, sollte die Definition eines Sollzustandes erfolgen.
2. Die Stakeholder verstehen: Die Prozessoptimierung nach dem herkömmlichen Modell lässt die Wünsche und Experience der Kunden und Mitarbeiter komplett außer Acht. Um sie in ihre Prozesstransformation einzubinden, brauchen Unternehmen Informationen, die sie etwa aus Umfragen extrahieren können. Auch den Net Promoter Score (NPS) sollten sie in Betracht ziehen.
3. Die wichtigsten Touchpoints identifizieren: Das richtige Verständnis, wo genau zum Beispiel die Kunden mit dem internen Prozess in Berührung kommen, ist essenziell: Nur so lassen sich die wichtigsten Touchpoints ausmachen. Bei der Identifizierung der verschiedenen Abhängigkeiten zwischen internem Prozess und externer Experience helfen sogenannte Customer Journey Maps.
4. Maßnahmen definieren und implementieren: Auf die Identifizierung der Prozesspunkte folgt deren Definition und Implementierung. Unternehmen dürfen bei diesem möglicherweise disruptiven Schritt nicht vergessen, alle Mitarbeiter mit ins Boot zu holen.
5. Die Prozesstransformation evaluieren: Business Process Transformation ist nie eine einmalige Sache, denn Veränderungen am Prozess können auch erfolglos bleiben. Daher ist es von essenzieller Bedeutung, auch nach der Prozesstransformation weitere Evaluierungen für die Optimierung der Business-Prozesse vorzunehmen.

sap.com

S/4-Conversion im Braugewerbe

Gut gebraut

Dinkelacker-Schwaben Bräu ist erfolgreich auf S/4 umgestiegen. Damit sind die Stuttgarter eine der ersten Brauereien, die mit der neuen Generation der SAP-Software arbeiten.

SAP-Partner SNP setzte das Projekt remote in nur zwölf Monaten um. Möglich machten dies ein selektiver Datenmigrationsansatz sowie eine eigene Datentransformationsplattform. Die Familienbrauerei aus dem Herzen von Stuttgart arbeitete seit über zwanzig Jahren erfolgreich mit einer SAP-Lösung. Die Systemlandschaft war jedoch technisch nicht mehr aktuell: „Wir wollten nicht mehr auf dem auslaufenden ECC hängen bleiben, sondern mit der Zeit gehen und ein Vorreiter für die deutschen Brauereien sein“, so Tanja Drews, Leiterin IT und Organisation der Dinkelacker-Schwaben Bräu. Aus diesem Grund entschied sich die Brauerei für eine Migration nach S/4 Hana.

One-Step-Approach

Für Dinkelacker-Schwaben Bräu wurden drei Optionen evaluiert, um S/4 einzuführen. Der Greenfield-Ansatz schied aus, da die Brauerei sehr viele Abap-Eigenentwicklungen im Z-Namensraum hatte. Und auch eine schrittweise Migration mit diversen Vor- und Teilprojekten war für Dinkelacker-Schwaben Bräu keine praktikable Lösung. Die Laufzeit wäre zu lange gewesen und das Projekt zu teuer.

Vielmehr entschied sich die Brauerei, die Conversion nach S/4 in einem „One-Step-Approach“ durchzuführen. Dieser machte mehrere vorgeschaltete, zeitraubende und kostspielige Vorprojekte obsolet und fasste mehrere Teilprojekte zusammen: Für das Transformationsprojekt wurden die Stammdaten harmonisiert, alle technischen Updates durchgeführt, ein neuer Kontenplan und das neue Hauptbuch eingeführt, der Wechsel zur Hana-Datenbank vollzogen und S/4 eingeführt. Zudem ist das neue SAP-System jetzt auch Unicode-fähig. „Wir hätten heute keine SAP-Lösung mehr, wenn wir die Transformation nicht selektiv und in einem Schritt hätten machen können. Es war für uns die einzige Chance, SAP beizubehalten“, erklärt Tanja Drews.

Die Vorteile für die Brauerei: Durch vorgefertigten Content und standardisierte Verfahren reduzierte sich der Projektaufwand für die Migration erheblich. Das Projekt begann im Februar 2020. Der SAP-Partner realisierte das Transformationsprojekt komplett remote und während des laufenden Geschäftsbetriebs. Der Produktivstart der SAP-Lösung erfolgte nicht nur termingerecht nach nur zwölf Monaten, sondern auch im Budgetrahmen.

„Seit unserem Go-live läuft das neue S/4-System von Anfang an reibungslos. Wir haben vorab intensive Tests durchgeführt und unsere Anwender weiter mit der alten Oberfläche arbeiten lassen. Und auch die rund 30 Schnittstellen haben sofort funktioniert“, zeigt sich Tanja Drews äußerst zufrieden.

Dabei integrierte das Projektteam auch die SAP Business Technology Platform. Auf der BTP läuft auch eine besonders für die Braubranche wichtige Cloud-Lösung für die Verbrauch- beziehungsweise Biersteuer. Mit der Lösung kann Dinkelacker-Schwaben Bräu steuerlich relevante Bewegungen von Waren analysieren, die Biersteuer errechnen und die Formulare den Finanzbehörden zur Verfügung stellen.

„Dinkelacker-Schwaben Bräu ist eine der ersten Brauereien in Deutschland, die erfolgreich mit S/4 arbeiten“, erläutert Thilo Nagler, Managing Director beim SAP-Partner. Tanja Drews ergänzt: „Wir haben den Sprung auf S/4 Hana vollzogen und die optimale Basis für unsere erfolgreiche Zukunft geschaffen.“ (pmf)

snpgroup.com

Das Business-Magazin für IT-Manager und CIOs

Testen Sie
IT-DIRECTOR

3 Monate kostenlos!

IT DIRECTOR

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

KOMMENTAR

Von **Dr. Norbert Niemeier,** Weissenberg Group

Am Wendepunkt der digitalen Transformation

Norbert Niemeier leitet bei der Weissenberg Group den Bereich Intelligence. Seine Wurzeln liegen in der internationalen Technologie- und Managementberatung.

Neue digitale Business-Modelle entstehen durch die Konvergenz innovativer Automatisierungstechniken. Das erfordert neue Maßstäbe bei der Beratung, Umsetzung und dem Betrieb von RPA- sowie Hyperautomation-Lösungen.

Der Markt der Prozessautomatisierung befindet sich in der Phase der Konvergenz zwischen den verschiedenen Technologien und den unterschiedlichen Einsatzszenarien. Wer langfristig eine Chance haben will, im Wettbewerb zu bestehen, muss entsprechend der Geschwindigkeit und Agilität der digitalen Transformation geeignete Automatisierungstechnologien einsetzen, um das nächste Geschäftslevel zu erreichen. Es genügt nicht, initial eine Transformation anzustreben, ohne das Potenzial der Automatisierungsmöglichkeiten auszuschöpfen. Vor allem für die Automatisierungsspezialisten gilt es die digitale Transformation neu zu denken und diese neue Denke in die Unternehmen zu tragen.

Konvergenz der Technologie nutzen

Es geht darum, über digitale Assistenzsysteme hybride Arbeitsweisen im Unternehmen voranzutreiben, die die Leistung eines Unternehmens um ein Vielfaches erhöhen. Die hybride Arbeitsweise, die sich des „Wisdom of the Crowd" bedient und ganzheitlich Prozesse neu denkt, optimiert und automatisiert, wird mit sehr viel niedrigeren Kosten die Customer Experience der Kunden nachhaltig erhöhen. Es gilt das Wissen und die Expertise der Mitarbeiter abteilungs- und systemübergreifend entlang der Arbeitsabläufe zu nutzen und damit einen Mehrwert für interne wie externe Kunden zu schaffen: Der Mix aus hoher Qualität, niedrigeren Kosten sowie dem Wissen und der Erfahrung von motivierten, hybriden Arbeitskräften führt zu einer Dynamisierung des Business.

Dazu müssen spezialisierte Automatisierungsdienstleister die Konvergenz der Technik nutzen, um den Kunden auf die nächste Transformationsstufe zu heben und ihre Prozesse mit agilen Automatisierungstechnologien neu zu kalibrieren. Das bedeutet, dass sich die Automatisierungsdienstleister noch stärker an den konkreten Use Cases und dem Kundenbedarf ausrichten müssen. So haben Kunden in den verschiedenen Fachbereichen unterschiedliche Anforderungen.

Während beispielsweise im HR-Bereich das Recruiting oder ein schnelles Onboarding einen hohen Stellenwert haben, können im Logistikbereich die Resilienz von Lieferketten sowie die Echtzeitinformationen bezüglich des Lieferstatus entscheidend sein. Darüber hinaus haben Kunden mit einem unterschiedlichen (Automatisierungs-)Reifegrad auch unterschiedliche Fragestellungen, Anforderungen und Ziele.

So gibt es Unternehmen, die sehr schnell vorangegangen sind, oftmals gute Lösungen inhouse oder auch mit externer Unterstützung entwickelt haben, jetzt aber das nächste Level erreichen möchten. Dies kann sein, indem sie ein eigenes Robotic Center of Excellence schaffen, sich stärker kognitiver Services bedienen oder aber für fachspezifische Fragestellungen auf externe Automatisierungsdienstleister zurückgreifen.

Es lassen sich aber auch dynamische Automatisierungslösungen für die Kunden realisieren, indem beispielsweise das Inputmanagement mithilfe des Einsatzes von Document-Understanding-Lösungen dafür sorgt, dass die Qualität und der Nutzen von Kundenservices sich verbessern und das Unternehmen seinen Kunden schneller und kundenorientiert Lösungen anbieten kann.

Automation Service Center senkt Automatisierungskosten

Viele Unternehmen erkennen aber auch erst jetzt als Follower den Wert von Automatisierungslösungen mit Quick Wins und überschaubarem Aufwand. Sie haben das Stadium der ersten POCs überwunden und setzen erstmals interne Prozesse auf, um breitflächig viele Roboterlösungen quer über alle Unternehmensbereiche zu identifizieren.

Unternehmen mit hohem Kostendruck und herausfordernden Wachstumsfeldern setzen auf Factory-Ansätze im Rahmen von internen oder externen Automation Service Centers, diese bieten einen Ausweg an, indem sie eine einfache Möglichkeit eröffnen, Prozesse zu automatisieren, ohne die üblichen Fixkosten für teure Infrastruktur, Vorablizenzkosten und hohe Beratungskosten für Implementierungen investieren zu müssen.

Für die Automatisierungsspezialisten im Enterprise-Umfeld kommt es darauf an, dass sie nicht nur professionelle und bewährte Automatisierungs- und Modernisierungslösungen anbieten. Sie müssen vielmehr auf der gesamten Klaviatur der Automatisierungstechnologien, von Task Mining, Process Mining, Robotic Process Automation (RPA) und Intelligent Document Processing (IDP) bis hin zu maschinellem Lernen (ML) und künstlicher Intelligenz (KI), flüssig spielen.

weissenberg-group.de

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.

abat

An der Reeperbahn 10
28217 Bremen
Telefon: +49 421 430460
info@abat.de
www.abat.de

Die abat Gruppe ist SAP-Dienstleister, innovativer Softwareentwickler und Anbieter von Komplettlösungen für die softwaregestützte Prozessoptimierung – vor allem tätig in den Kernbranchen Automotive und Diskrete Fertigung sowie branchenübergreifend für Unternehmen mit logistischen Prozessen und Fertigungssteuerung. Unser Ziel: Den Freiraum zu schaffen, den Sie für neue Ideen, effiziente Prozesse und zukunftsweisende Lösungen benötigen.

ABS Team GmbH

Mühlenweg 65
37120 Bovenden
Telefon: +49 551 82033-0
Telefax: +49 551 82033-99
kontakt@abs-team.de
www.abs-team.de

Ihr SAP-Partner für die digitale Personalwirtschaft:

Das spezialisierte Beraterteam überzeugt mit der richtigen Mischung aus umfassendem HR-Prozessverständnis und technischer Expertise (SAP HCM/HXM, SAP SuccessFactors, Concur). ABS Team realisiert innovative SAP-Softwarelösungen für den digitalen Employee Lifecycle, mit zuverlässiger Funktionalität und hoher Nutzerfreundlichkeit.

adesso SE

Adessoplatz 1
44269 Dortmund
Telefon: +49 231 70007000
hinrich.mielke@adesso.de
www.adesso.de/sap

adesso ist einer der führenden IT-Dienstleister im deutschsprachigen Raum und konzentriert sich mit Beratung sowie individueller Softwareentwicklung auf die Kerngeschäftsprozesse von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen.

Die Strategie von adesso beruht auf drei Säulen: einem umfassenden Branchen-Know-how der Mitarbeitenden, einer breiten, herstellerneutralen Technologiekompetenz und erprobten Methoden bei der Umsetzung von Softwareprojekten. adesso ist SAP Gold Partner und berät holistisch.

ADventas Consulting GmbH

Kattjahren 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 Solutions GmbH

Sigmaringer Straße 109
70567 Stuttgart
Telefon: +49 711 26892-0
info@afi-solutions.com
www.afi-solutions.com

Die AFI Solutions ist führender Lösungsanbieter zur Digitalisierung und Optimierung von Dokumentenprozessen rund um SAP. Ihre Lösungen decken den gesamten Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozess ab.
Der AFI Full Service beginnt bei der Beratung und geht über die Konzeption und Umsetzung bis hin zur Produktschulung und einem Hotline-Service.
Mit Standorten in Hamburg, Köln, München und Stuttgart betreut die AFI mehr als 800 zufriedene Kunden mit über 200.000 Anwendern weltweit.

apsolut Group

Headquarter
Oelmühlenstraße 30
33604 Bielefeld
Telefon: +49 521 1639090
info@ap-solut.com
www.ap-solut.com

apsolut ist ein führendes Beratungshaus für Intelligent Spend Management, Business Network, Procurement, Supply Chain, External Workforce Management und Business Transformation. Unsere Expertise reicht von der technischen Implementierung und Prozessberatung über das IT-Projektmanagement bis hin zur Umsetzung ganzheitlicher Transformationen. Wir sind SAP Gold Partner, mehrfach ausgezeichneter SAP Ariba Partner of the Year, Entwicklungs- und Innovationspartner der SAP sowie Solution Partner von United VARs, der globalen Allianz führender SAP-Lösungsanbieter.

Arvato Systems GmbH

Reinhard-Mohn-Straße 200
33333 Gütersloh
Telefon: +49 5241 8070770
sap-solutions@bertelsmann.de
www.arvato-systems.de/commerce

Als international agierender IT-Spezialist und Experte für Künstliche Intelligenz und Multi-Cloud Services unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation.
Rund 3.000 Mitarbeiterinnen und 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.

ATOSS Software AG

Rosenheimer Straße 141 h
81671 München
Telefon: +49 89 42771345
Telefon: +49 89 42771100
internet@atoss.com
www.atoss.com

Die ATOSS Software AG ist Anbieter von Technologie- und Beratungslösungen für digitales Workforce Management. Ob klassische Zeitwirtschaft, intuitive Apps und Self Services, präzise Personalbedarfsermittlung, anspruchsvolle Einsatzplanung oder Kapazitäts- und Bedarfsplanung, ATOSS hat die passende Lösung – in der Cloud oder On Premises.
Die modularen Produktsuiten zeichnen sich durch State-of-the-Art Technologie aus und lassen sich nahtlos in SAP SuccessFactors EC bzw. SAP ERP HCM PT integrieren.

Axians
NEO Solutions & Technology GmbH

Plathnerstraße 5
30175 Hannover
Telefon: +49 174 4397836
naima.shaheen@axians.de
www.axians.de

Die Axians NEO Solutions & Technology GmbH ist als SAP Gold Partner Pionier in den Bereichen SAP mobile Geschäftsprozesse, SAP CX, SAP Betrieb und SAP S/4HANA. Axians steht seinen Kunden dabei in jeder Projektphase, von der Beratung und Lösungsentwicklung bis hin zum umfassenden Betrieb der eingesetzten Lösung, zur Verfügung. Die Axians NEO Solutions & Technology GmbH gehört zu Axians, der globalen Dachmarke für ICT-Lösungen als Teil des französischen Konzerns VINCI Energies.

Basis Technologies

Potsdamer Platz 10, Haus 2
10785 Berlin
Telefon: +49 30 30011 4679
Telefax: +49 30 30011 4520
kontakt@basistechnologies.com
www.basistechnologies.de

Basis Technologies ist Anbieter der einzigen vollständig automatisierten SAP Testing und DevOps Plattform im SAP Umfeld. Unsere Kunden profitieren davon ihre S/4HANA Transformation reibungslos zu bewerkstelligen. Sie betreiben bestehende ERP oder S/4 Landschaften äußerst effizient und können so schnell und agil auf Änderungen reagieren. Die Resilienz des Unternehmens wird deutlich erhöht. Wir entwickeln Automatisierungstechnologien, die den Zeit- und Arbeitsaufwand deutlich reduzieren und gleichzeitig Qualität und Sicherheit im Betrieb erhöhen.

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 Lösungen für das Management von Finanzabschlussprozessen, Accounting Automation und Intercompany Governance. Die Cloud-basierten Lösungen für F&A sind ein integraler Bestandteil des Lösungsportfolios von SAP Financial Close und unterstützen Unternehmen, um schneller mit vollständigen und präzisen Ergebnissen abzuschließen. BlackLine ist Pionier des Cloud-Financial-Close-Marktes und als führendes Unternehmen von Experten, u.a. Gartner Peer Insights, anerkannt.

BLUE Consult GmbH

Adolf-Dembach-Straße 2
47829 Krefeld
Telefon: +49 2151 6500-10
experten@blue-consult.de
blue-consult.de

BLUE Consult – Architekten für Ihr digitales Business. Von Cloud-Lösungen, IT-Infrastrukturen über passende Technologie-Plattformen für SAP-Lösungen bis Digital Workplaces sowie Backup-Konzepte. Wir digitalisieren Ihr Unternehmen.

SAP-Leistungen: *Beratung:* strategische Managementberatung • SAP-Plattform und Migrations-Beratung.
Konfiguration und Umsetzung: SAP Suite on HANA / S/4HANA • SAP-Plattformen • SAP ERP • IBM Power-Lösungen als IBM Gold-Partner.
Betrieb und Service: SAP Basis Managed Services

BTC
Business Technology Consulting AG

Escherweg 5
26121 Oldenburg
Telefon: +49 441 3612 0
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 China, Japan, Polen, Rumänien, der Schweiz, der Türkei und den USA.
Das Unternehmen mit mehr als 1.900 Mitarbeitern und Hauptsitz in Oldenburg ist Partner von SAP und Microsoft. BTC erzielte in 2020 einen Umsatz von 222 Mio. Euro.

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 ein führender SAP-Systemintegrator für die Digitalisierung von Wertschöpfungsketten.
Wir begleiten Unternehmen in der Transformation ihrer Value-Chain-Prozesse und IT-Ökosysteme mit einem starken Fokus auf Supply Chain Management, Logistik, Data & Analytics, Customer Experience und ERP. Camelot ITLab ist langjähriger Partner der SAP – mit gemeinsamen Co-Entwicklungsinitiativen – und bietet sowohl maßgeschneiderte SAP-Implementierungen als auch eigene, disruptive Lösungen.

cbs
Corporate Business Solutions GmbH

Rudolf-Diesel-Straße 9
69115 Heidelberg
Telefon: +49 6221 33040
Telefax: +49 6221 3304200
kontakt@cbs-consulting.de
www.cbs-consulting.com

Berater der Weltmarktführer

cbs ist Qualitätsführer unter den Unternehmensberatungen für globale Industriekunden. Als Prozessberater und SAP-Spezialisten unterstützen wir internationale Konzerne und Hidden Champions. Mit dem einzigartigen Selective S/4HANA Transition Angebot und der Standardsoftware cbs Enterprise Transformer realisiert cbs die ONE Digital Enterprise der Zukunft.

Celonis SE

Theresienstraße 6
80333 München
Telefon: +49 8941 6159670
Telefax: +49 8941 6159679
info@celonis.com
www.celonis.com

Celonis ist der weltweit führende Anbieter in den Bereichen Process Mining und Execution Management. Mit seinem Execution Management System baut das Unternehmen auf seiner marktführenden Process-Mining-Technologie auf.
Die Celonis Execution Management Plattform unterstützt alle Aspekte der Business Execution, einschließlich Datenerfassung in Echtzeit, Process und Task Mining, Planung und Simulation, Visual und Daily Management sowie Action Flows.

CONSILIO GmbH

Einsteinring 22
85609 Aschheim/Dornach
Telefon: +49 89 9605750
Telefax: +49 89 96057510
info@consilio-gmbh.de
www.consilio-gmbh.de

CONSILIO ist Experte für die Optimierung und Digitalisierung von Prozessen und Planungsstrategien im Bereich Supply Chain Management, die Realisierung von zukunftsweisenden Lösungen mit echtem Mehrwert für Finance, Produktion und Logistik sowie die Transformation von integrierten SAP-Anwendungen nach S/4HANA.
Seit 1999 vertrauen uns unsere Kunden aus den Branchen Automotive, Maschinenbau und der Prozessindustrie anspruchsvolle SAP-Projekte an – weil wir sie verstehen.

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

d.velop

Schildarpstraße 6-8
48712 Gescher
Telefon: +49 25429307-4534
sabrina.schuettert@d-velop.de
www.d-velop.de

Die d.velop AG entwickelt und vermarktet Software zur durchgängigen Digitalisierung von Geschäftsprozessen, branchenspezifischen Fachverfahren und berät Unternehmen im Kontext der Digitalisierung. Ein wesentlicher Bestandteil des Produktportfolios ist die Integration von hauseigenen Lösungen in SAP ERP. Unsere Produktpalette erstreckt sich von der revisionssicheren Archivierung über das Dokumentenmanagement bis hin zu P2P- und O2C-Prozessen inkl. der digitalen Rechnungsverarbeitung in SAP ERP.

Data Migration Services AG

Zelgstrasse 9
8280 Kreuzlingen
Telefon: +41 71 686 91 39
info@dm-international.com
www.jivs.com

Simplify the Transformation to Your Agile and Intelligent Enterprise

Schnellster Wechsel nach SAP S/4HANA mit der JiVS Information Management Platform (IMP)

www.jivs.com

Empirius GmbH

Klausnerring 17
85551 Kirchheim
Telefon: +49 89 4423723-26
Telefax: +49 89 4423723-11
www.empirius.de

Der Automationsspezialist für Ihre SAP-Infrastruktur!

Ob vollständig automatisierte Systemkopien, das Einspielen von SAP Kernel Upgrades und Patches über alle Systeme hinweg, Statusabfragen, Compliance Checks, das Abfragen und Setzen von SAP-Profilparametern – mit unserer Automationssuite können sie (fast) alle Aufgaben im Rahmen der Systembetreuung automatisieren. Ob für 20 oder mehrere hundert SAP-Systeme spielt dabei keine Rolle.

Schnelle Installation, schneller ROI, schneller Erfolg.

Empleox GmbH

Ferdinand-Braun-Straße 24
74074 Heilbronn
Telefon: +49 7131 7499-0
kontakt@empleox.com
www.empleox.com

EMPLEOX ist ein Komplettanbieter von HR & IT Dienstleistungen im SAP Umfeld. Wir bieten Ihnen Transformationsberatung, unser umfassendes HR-Portal HR HEUTE sowie Digitalisierungskompetenz in HR Kernprozessen, Recruiting, Talent Management oder Reisekosten. Dazu kommen unsere Angebote zur operativen Entlastung durch Outsourcing ganzer HR Prozesse oder der IT-Betreuung. Dies alles macht uns zu Ihrem „One-Stop-Shop“ Anbieter für die Transformation Ihrer Personalprozesse und -organisation.

enowa AG

Ostring 2-4
97228 Rottendorf
Telefon: +49 9302 98797-1000
Telefax: +49 9302 98797-1019
info@enowa.ag
www.enowa.ag

Als mittelständische Unternehmensberatung begleiten wir internationale IT-/SAP-Projekte, v. a. in den Branchen Chemie, Retail und Fertigungsindustrie. Dabei kombinieren wir ausgewiesene Branchenexpertise und fundiertes Prozessverständnis mit technologischem Know-how.
Unser IT- und SAP-Leistungsspektrum umfasst:
- Beratung
- Business Process Management
- Systemimplementierung
- Hosting/Support
- Training/Change Management

ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH

Dornacher Straße 3a,
85622 Feldkirchen
Telefon: +49 89 7008870
Telefax: +49 89 70088770
info@esker.de
www.esker.de

Esker ist eine globale Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz- und Kundendienstabteilungen schafft. Eskers SAP-integrierte Lösungen für den gesamten O2C- und P2P-Zyklus:
- Auftragsverarbeitung
- Rechnungsein- und ausgang
- Beschaffung
- Kredit-, Zahlungs- und Forderungsmanagement
- EDI
- Druck- und Versandservice u. a. aus SAP

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

FIS SAP/HANA CLOUD-Service

- Zero Outage
- Streched Data-Center Option
- Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT)
- Consulting und Remote Hosting
- SAP PMC (Partner Managed Cloud)

FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services, für Applikation und Betrieb.

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

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bietet seit über 25 Jahren passgenaue Lösungen für alle SAP-Themen. Der SAP Gold Partner unterstützt Unternehmen von der Beratung und Implementierung bis zum Systembetrieb und Support, unter anderem mit:

- SAP S/4HANA und der Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel,
- SAP Customer Experience Anwendungen,
- zahlreichen Geschäftsbereichslösungen (z. B. HR, Lagerlogistik)
- sowie SAP-Optimierungen (z. B. Stammdatenmanagement, Dokumentenprozesse).

FUJITSU

Mies-van-der-Rohe-Straße 8
80807 München
Telefon: +49 800 37210000
cic@ts.fujitsu.com
www.fujitsu.com/de/

Seit fast 50 Jahren unterstützt Fujitsu als vertrauenswürdiger SAP Global Partner weltweit Tausende von Kunden erfolgreich bei der Vereinfachung, Transformation und Digitalisierung ihrer SAP-Landschaften.
Die End-to-End-Expertise unserer weltweit über 3.000 Beratern, kombiniert mit tiefgreifender Branchen- und Technologie-Erfahrung, wird unsere Kunden auf dem schnellsten und effektivsten Weg zu Innovation und Wachstum führen.

GIB Sales & Development GmbH

Martinshardt 19
57074 Siegen
Telefon: +49 271 238 714000
info.bs@ifm.com
www.ifm-business-solutions.com

SUPPLY CHAIN EXCELLENCE

- SAP-zertifizierte Software, die Ihre Supply Chain optimiert
- SAP-integrierte Lösungen für SAP ECC 6.0 & S/4HANA
- 2 in 1: Strategische Planung & operative Umsetzung
- Prozess-Qualität messen & vergleichen intern/extern
- End2end-Ansatz: Absatz-, Produktions-, Bestandsplanung & Beschaffung
- Intelligente Datenintegration vom Sensor bis ins ERP-System
- Enabler für die Smart Factory

WIR MACHEN IHRE SUPPLY CHAIN-PROZESSE BEHERRSCHBAR!

GISA GmbH

Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)
Telefon: +49 345 5850
kontakt@gisa.de
www.gisa.de

IT-Komplettdienstleister

- Strategie
- Beratung
- Implementierung
- Betreuung und Betrieb

Mehrfach zertifizierter SAP-Partner.
Mehr als 25 Jahre Erfahrung.

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 Ihr Partner für die Abrechnung von Subskriptionsmodellen, Verbräuchen und Produkten mit SAP BRIM (FI-CA, CI, CC, SOM) und S/4HANA Public Cloud, Subscription Billing & Cloud Platform Integration.
Billing.Future steht dabei für Innovation und den fortschreitenden globalen Wandel in Richtung einer Subscription Economy. Wir unterstützen Sie mit unserer Expertise im Bereich Abrechnung neuer und skalierbarer Geschäftsmodelle, vom Startup bis zum Branchenführer.

HONICO Systems GmbH

Mattentwiete 8
20457 Hamburg
Telefon: +49 40 328086-0
Telefax: +49 40 328086-58
info@honico.com
www.honico.com

HONICO System, seit über 20 Jahren Ihr Spezialist für Business Workload Automation für SAP und andere ERP Landschaften. Unsere Lösungen ermöglichen eine zentrale, systemübergreifende Steuerung und Verwaltung Ihrer Prozesse, vor Ort oder in der Cloud.
Als SAP Build Application Development Partner bündelt HONICO langjährige Kompetenz im SAP-Bereich stets mit dem neuesten Stand der Entwicklung.
Manuelle Interventionen werden überflüssig und Ihre Mitarbeiter können sich auf das Wesentliche konzentrieren.

HR Campus AG

Kriesbachstrasse 3
8600 Dübendorf/Zürich
Telefon: +41 44 2151520
office@hr-campus.ch
www.hr-campus.ch

- **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.

IBIS Prof. Thome AG

Mergentheimer Straße 76a
97082 Würzburg
Telefon: +49 931 73046-500
info@ibis-thome.de
www.ibis-thome.de

Mit dem Know-how von 30 Jahren und 4.000 SAP Systemanalysen liefert die RBE Plus Lösung der IBIS Prof. Thome AG nicht nur Zahlen, sondern auch wertvolles Wissen. Mit 20.000 Kennzahlen bietet die IBIS alles, was Sie wissen müssen, um Ihre Operational Excellence zu erreichen, auf S/4HANA zu transformieren oder effektives Process Mining zu betreiben. Schöpfen Sie das volle Potential Ihrer Anwendung, Geschäftsprozesse und Workflows mit unseren Empfehlungen zu betriebswirtschaftlicher Effizienz aus.

innobis AG

Südportal 5
22848 Norderstedt
Telefon: +49 40 554870
Telefax: +49 40 55487499
info@innobis.de
www.innobis.de

SAP-Banking in Perfektion seit 1990

Die innobis AG ist seit 30 Jahren IT- und SAP-Dienstleister für Banken und andere Finanzdienstleister. Unser Serviceportfolio reicht von der **Beratung** über die **Softwareentwicklung** bis hin zum **Application Management.** Unser Team verantwortet dabei den gesamten Prozess unter Berücksichtigung aller bankfachlichen, organisatorischen, rechtlichen und regulatorischen Vorgaben.

Kern AG

Heinrich-von-Stephan-Straße 15
79100 Freiburg im Breisgau
Telefon: +49 761 791 878-0
sales@kern.ag
www.kern.ag

Die Kern AG ist ein Softwareanbieter mit Fokus auf die Unternehmensplanung, vor allem in den Bereichen Controlling, Finanzen, Vertrieb und Logistik. Seit über 20 Jahren steht dabei die vollständige Integration von Excel in SAP im Mittelpunkt. Die dafür verwendeten Technologien sind die Grundlage für das Planungs- und Controlling-Tool Allevo. Das Add-in Sparks ist ein Reporting-Tool, das sämtliche Zahlen und Fakten als Excel-Diagramm schnell, einfach und IBCS-konform aufbereitet.

KGS Software GmbH

Gutenbergstraße 8
63263 Neu-Isenburg
Telefon: +49 6102 8128522
Telefax: +49 6102 8128521
info@kgs-software.com
www.kgs-software.com

Die KGS Software GmbH mit Hauptsitz in Neu-Isenburg ist für Top-Unternehmen weltweit seit über 20 Jahren der digitale Archivspezialist. Daten und Dokumente aus SAP werden mittels schlanker Software migriert und archiviert. Mit „tia®“ – the intelligent archive – hebt kgs Archivierung auf eine neue, intelligente Technologie, die auch andere Applikationen anbindet.Seit 2005 zertifiziert kgs für die SAP weltweit ArchiveLink® und ILM-Schnittstellen und ist globaler SAP Value Added Solutions Partner.

leogistics GmbH

Borselstraße 26
22765 Hamburg
Telefon: +49 40 298126890
Telefax: +49 40 298126899
info@leogistics.com
www.leogistics.com

Mit unseren Ideen verändern wir die Welt des Transportmanagements sowie der Werks-, Bahn- und Lagerlogistik. Unsere anerkannte Beratungskompetenz in der Logistik gepaart mit unseren eigenen innovativen Technologien ermöglicht es unseren Kunden, den Weg hin zu einer vernetzen, digitalisierten Logistik der Zukunft erfolgreich zu gestalten. Neben der Geschäftsprozess- und Anwendungsberatung im SAP-Umfeld bieten wir mit der myleo / dsc eine innovative 360°-Logistikplattform an.

mobileX AG

Grillparzer Straße 10
81675 München
Telefon: +49 89 542433-0
Telefax: +49 89 542433-550
info@mobilexag.de
www.mobilexag.de

Als Spezialist für Field Service Management und Instandhaltungssoftware unterstützt die mobileX AG ihre Kunden seit über 20 Jahren durch Standard-Software zur Optimierung mobiler Geschäftsprozesse im technischen Service und in der Instandhaltung.

munich enterprise software GmbH

Industriestraße 29-31
82194 Gröbenzell
Telefon: +49 89 2154689-80
info@munich-enterprise.com
www.munich-enterprise.com

Ihr SAP-Partner für digitale Prozesse:

Mit dem MailCenter, der zertifizierten E-Mail-Lösung für SAP, verwandeln wir alte, manuelle Arbeitsweisen in moderne, digitale Prozesse.

Weniger Arbeit, mehr Produktivität. Diese Software bewirkt wahre Wunder – auch in Ihrem Unternehmen.

Nagarro ES

Westerbachstraße 32
61476 Kronberg im Taunus
Telefon: +49 6173 3363000
info@nagarro-es.com
www.nagarro-es.com

Nagarro ES ist ein führender deutscher IT-Full-Service-Provider für kritische Unternehmensapplikationen und komplexe ERP-Landschaften in der digitalen Transformation. Mit mehr als 750 Mitarbeitern ist Nagarro ES einer der leistungsfähigsten und innovativsten SAP-Partner für den deutschen Mittelstand und Großkunden mit internationaler Ausprägung. Dafür stehen unsere erfolgreichen Projekte vieler mittelständischer Unternehmen und bei 13 der 30 DAX-Unternehmen.

networker, solutions GmbH

Tibarg 31
22459 Hamburg
Telefon: +49 40 228666-40
info@networker-solutions.de
www.networker-solutions.de

networker, solutions ist Spezialist mit langjähriger Erfahrung im SAP Umfeld. Unserer Mission beruht auf den Grundlagen Digitalisierung, Automatisierung und IT-Sicherheit.
Wir sind spezialisiert auf die Bereiche Vertragsmanagement, Variantenkonfiguration und Business Intelligence.
Das Thema IT Security rundet unser Portfolio ab.

NTT DATA Business Solutions AG

Königsbreede 1
33605 Bielefeld
Telefon: +49 800 4808007
anfrage-solutions-de@nttdata.com
www.nttdata-solutions.com/de

Die digitale Transformation hilft Unternehmen, ihr Potenzial voll zu entfalten. Vorausgesetzt, die Technologie arbeitet FÜR die Menschen, die sie nutzen. Wir von NTT DATA Business Solutions planen, implementieren, steuern und entwickeln kontinuierlich SAP-Lösungen für Unternehmen weiter – und dies im Sinne der Mitarbeitenden.

We Transform. SAP® Solutions into Value

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 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:

- IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung 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

OutSystems Germany GmbH

Tower 185, Excellent Business Center
Friedrich-Ebert-Anlage 35-37
60327 Frankfurt
Telefon: +49 69 505047 213
andrea.ponzelet@outsystems.com
www.outsystems.com/de-de/

Innovationen ohne Limits seit 2001
Im Jahr 2001 leisteten wir Pionierarbeit auf dem Low-Code-Markt mit der Vision, die Art und Weise, wie Unternehmenssoftware bereitgestellt wird, zu verändern. Heute sind wir stolz darauf, im Bereich moderner Applikationsplattformen als führender Anbieter anerkannt zu sein – mit Niederlassungen auf der ganzen Welt, mehr als 435.000 Community-Mitgliedern, 350 Partnern und Tausenden aktiven Kunden in 87 Ländern und 22 Branchen.

Red Hat

Werner-von-Siemens-Ring 11-15
85630 Grasbrunn
Telefon: +49 89 205071-0
info@redhat.de
www.redhat.com/de

Red Hat, weltweit führender Anbieter von Enterprise-Open-Source-Lösungen, folgt einem von der Community getriebenen Ansatz, um zuverlässige, leistungsstarke Linux-, Hybrid-Cloud-, Container- und Kubernetes-Technologien bereitzustellen. Red Hat unterstützt Kunden bei der Integration neuer und bestehender IT-Anwendungen, der Entwicklung Cloud-nativer Applikationen, der Standardisierung auf dem branchenführenden Betriebssystem und der Automatisierung, Sicherung und Verwaltung komplexer Umgebungen.

SAST SOLUTIONS

Paul-Stritter-Weg 5
22297 Hamburg
Telefon: +49 40 88 173-109
mail@sast-solutions.de
www.sast-solutions.de

Mit dem SAST SOLUTIONS-Portfolio haben wir uns auf die Absicherung von SAP ERP- und SAP S/4HANA-Systemen spezialisiert und unterstützen Unternehmen bei der Erkennung von Anomalien, Hackerangriffen, Spionage oder Datendiebstahl. Mit der Software Suite, unseren Consulting-Experten und Managed Services bieten wir ganzheitliche Lösungen für SAP Cyber Security und Access Governance. Weltweit vertrauen uns bereits mehr als 200 Unternehmen mit über 3,5 Millionen SAP-Usern.

Scheer Group

Uni-Campus Nord
66123 Saarbrücken
Telefon: +49 681 96777-0
press@scheer-group.com
www.scheer-group.com

Auf dem Weg zum Intelligent Enterprise, also zum sinnvollen und effizienten Einsatz von SAP und SAP S/4HANA, ist Scheer der bevorzugte Partner vieler namhafter Unternehmen. Scheer Kunden profitieren von tiefer Branchen- und Prozesskompetenz, umfassender IT-Expertise und jahrzehntelanger SAP-Partnerschaft. Die integrierte Architektur der Services aus den Unternehmen der Scheer Gruppe bietet verlässliche Lösungen für die End-to-End Digitalisierung von Geschäftsmodellen und Prozessen.

SEEBURGER AG

Edisonstraße 1
75015 Bretten
Telefon: +49 7252 960
Telefax: +49 7252 962222
info@seeburger.de
www.seeburger.de

SEEBURGER beschleunigt Ihr Business.
Die SEEBURGER Business Integration Suite hält Ihre SAP-Daten im Fluss. Geben Sie uns Ihre Integrationsaufgaben – wir lösen sie.

- **MFT** - Sensible Daten übertragen – sicher & GDPR-konform
- **API/EAI** - Partner, Applikationen & Systeme 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 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/

Grenzenlose Datensicherung und Wiederherstellung in jeder IT-Infrastruktur - „Made in Germany“

- SAP zertifiziert
- Schützt SAP HANA 1 und 2, SAP NetWeaver, SAP ASE, etc.
- Bare Metal Recovery für Linux & Windows
- 10 Virtualisierungs-Plattformen werden unterstützt
- Zuverlässige Sicherung aller gängigen Betriebssysteme, Anwendungen und Datenbanken
- Deutsche Qualitäts- und Produktstandards und 24 x 7 Hersteller Support
- Attraktives Preis-Leisungsverhältnis

SIVIS GmbH

Grünhutstraße 6
76187 Karlsruhe
Telefon: +49 721 509907-00
Telefax: +49 721 509907-19
vertrieb@sivis.com
www.sivis.com

Zahlreiche zufriedene Kunden vertrauen bereits auf die intuitiv bedienbare SIVIS-Software. Wir verfügen über zwei Jahrzehnte Erfahrung in den Bereichen Berechtigungen, Benutzerverwaltung und Compliance.
Dank eines Best-Practice-Konzepts, welches kontinuierlich erweitert und angepasst wird, sind unsere Projekte schnell abgeschlossen und dennoch flexibel an individuelle Anforderungen anpassbar.
Unabhängig von der Branche oder Größe Ihres Unternehmens setzen wir gerne auch Ihre Anforderungen um.

smartShift Technologies GmbH

Augustaanlage 59
68165 Mannheim
Telefon: +49 621 400676-00
connect@smartshift.com
www.smartshift.com

smartShift bietet patentierte Automatisierung für SAP S/4HANA, Cloud und Ihre Digitale Transformation. Mit Hilfe der smartShift Intelligent Automation™ analysieren, transformieren und modernisieren wir ihren vorhandenen Custom Code schnell und zuverlässig. Sparen Sie Zeit, Kosten und minimieren Sie das Risiko – unabhängig davon, ob Sie einen Brownfield oder selektiven Greenfield Ansatz für Ihre S/4HANA Transformation wählen.

Snap Consulting - Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH

Kölblgasse 8-10/2.OG, 1030 Wien
Telefon: +43 1 6175784-0
office@snapconsult.com
www.snapconsult.com
linkedin.com/company/snap-consulting-gmbh
xing.com/companies/snapconsultinggmbh

snap Consulting – Ihr verbindlicher S/4HANA Partner für SAP Logistik, Pharmagroßhandel, Instandhaltung (EAM), Healthcare bzw. Technologie-Beratung und Entwicklung (ABAP/RAP, Fiori, SAP BTP/CAP, TOSCA).
Mit unserer SAP Best-Practice Softwarelinie – snapWARE –, unseren Erlebnisworkshops (z.B. Digitale Signatur, CDS/RAP und Fiori) und dem snap Software Quality Lab (Expertise zu SAP Entwicklungsprozessen) unterstützen wir Sie mit Know-How und Fachkompetenz in der Transformation zu S/4HANA.

SUSE Software Solutions Germany GmbH

Maxfeldstraße 5
90409 Nürnberg
Telefon: +49 911 740530
Telefax: +49 911 7417755
kontakt-de@suse.com
www.suse.com

SUSE ist mit der marktführenden Plattform für SAP S/4HANA-Bereitstellungen die beste Wahl für Ihren Umstieg auf SAP S/4HANA. Der SUSE Linux Enterprise Server for SAP applications, empfohlen von der SAP, erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen besonders im Bezug auf Betriebsstabilität. Setzen Sie mit SUSE das Potenzial von SAP S/4HANA erfolgreich On-Premises oder in der Cloud um und führen Sie Ihre SAP-Applikationen schneller, einfacher, leistungsstark und zuverlässig aus.

Sybit GmbH

Sankt-Johannis-Straße 1-5
78315 Radolfzell
Telefon: +49 7732 9508-2000
sales@sybit.de
www.sybit.de

Die Sybit GmbH hat sich auf kundenzentrierte Lösungen entlang der Customer Journey spezialisiert, bei denen sämtliche End-2-End-Prozesse digital abgebildet werden, vom Vertrieb über E-Commerce und Service bis hin zum Marketing.
Als langjähriges SAP-Beratungshaus bietet Sybit seinen Kunden eine ganzheitliche Prozessberatung von der Analyse und Strategieplanung, über Design und Implementierung bis hin zu umfassenden Application Management Services auf Basis der SAP Customer Experience Solutions.

T-Systems International GmbH

Hahnstraße 43d
60528 Frankfurt am Main
info@t-systems.com
www.t-systems.de

T-Systems ist die Großkundensparte der Deutschen Telekom. Auf Basis einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt das Unternehmen Informations- und Kommunikationstechnik (kurz ICT) für multinationale Konzerne und öffentliche Institutionen. Mit Niederlassungen in über 20 Ländern und globaler Lieferfähigkeit betreut die Telekom-Tochter Unternehmen aus allen Branchen. T-Systems bietet seine Leistungen aus einer Fabrik und überzeugt mit hoher Qualität bei komplexen ICT-Projekten. T-Systems ist weltweit führend, wenn es darum geht, Kunden mit SAP dynamisch skalierbar zu bedienen (Cloud Computing).
Weitere Informationen unter **www.t-systems.de/sap**

tangro software components gmbh

Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg
Telefon: +49 6221 13 33 60
Telefax: +49 6221 13 33 621
info@tangro.de
www.tangro.de

tangro ist Spezialist für Inbound-Dokumenten-Management embedded in SAP und S/4HANA. tangro-Software unterstützt Unternehmen bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen durch die Automatisierung dokumentenbasierter Abläufe.
Die tangro Inbound Suite verarbeitet alle gängigen Geschäftsbelege in Purchase-to-Pay sowie Order-to-Cash. Bei schneller Implementierbarkeit und höchster Usability. Mehr als 400 Kunden in über 28 Ländern setzen auf tangro.

TRILUX Digital Solutions GmbH

Adessoplatz 1
44269 Dortmund
Telefon: +49 40 22866640
info@triluxds.com
www.triluxds.com

TRILUX Digital Solutions vereinfacht Business Prozesse durch innovative Software und digitale Prozesslösungen für den deutschen Mittelstand und verbindet technologische Kompetenz mit Branchen-Know-how. Mit dem Fokus auf die Themen Variantenkonfiguration, 3D Visualisierung, SAP Consulting und künstliche Intelligenz (KI) strukturieren und digitalisieren wir Stammdaten und Prozesse. So können diese nach gesetzlichen, geschäftskritischen und geschäftsentwickelnden Anforderungen genutzt werden.

valantic

Ainmillerstraße 22
80801 München
Telefon: +49 89 200085910
info@muc.valantic.com
www.valantic.com

valantic zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 1.000 Kunden, mehr als 1.500 spezialisierten Expert*innen und einem Umsatz von über 190 Mio. Euro.
Als SAP Gold Partner, SAP Cloud Focus Partner und SAP Extended Business Member ist valantic Komplettanbieter für die Optimierung sämtlicher Prozesse entlang der Wertschöpfungskette von Unternehmen.
Von der SAP Strategie bis hin zur Implementierung.

Windhoff Group

Am Campus 17
48712 Gescher
Telefon: +49 2542 95590
info@windhoff-group.de
www.windhoff-group.de

Projekte. Gemeinsam. Entwickeln
Wir sind die Windhoff Group. Unser Name steht für die erfolgreiche Umsetzung von IT-Projekten vom Kick-off bis zum Go-Live. Dabei überzeugt unsere Business Unit Business Intelligence als etablierter SAP-Partner durch ihren exklusiven Fokus auf SAP-Data-and-Analytics.
Mit etwa 100 BI-Consultants zählen wir zu den größten SAP BI-Beratungshäusern bundesweit. Unser SAP BI Forum bietet zudem den passenden Ort für alle SAP-Interessierten.
Hier anmelden: sap-bi-forum.de

WSW Software GmbH

Fußbergstraße 1
82131 Gauting
Telefon: +49 89 5089-0
info@wsw.de
www.wsw.de

Die WSW Software GmbH beschäftigt 130 Mitarbeiter*innen und zählt über 400 aktive Kunden aus unterschiedlichen Industrien. Kerngeschäft sind die Entwicklung und der Vertrieb von SAP-basierten Add-ons sowie kompletten IT-Lösungen für Logistik, Produktion, Zoll/Außenhandel und Business Analytics. Allen Lösungen gemeinsam ist, dass sie modular aufgebaut und hoch konfigurierbar sind.

xSuite Group GmbH

Hamburger Straße 12
22926 Ahrensburg
Telefon: +49 4102 88380
info@xsuite.com
www.xsuite.com

Der Global Player für die automatisierte Rechnungsverarbeitung in SAP
Wir bieten standardisierte, SAP-integrierte Anwendungen für dokumentenbasierte Prozesse. Realisiert werden Projekte für Einkaufs- und Auftragsprozesse. Alle Daten und Dokumente fließen in ein SAP-zertifiziertes Archiv, das auch als Cloud Service bereitgestellt wird. Für Qualitätsstandard sorgen die SAP-Zertifizierungen „Integration with SAP S/4HANA Cloud", „Integration with SAP S/4HANA" und „Integration with SAP NetWeaver".

Alles, was die SAP-Community wissen muss,
finden Sie monatlich im E-3 Magazin.

Ihr Wissensvorsprung im Web, social media
sowie PDF und Print: **e-3.de/abo**

Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach

www.e-3.de

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

© Solovyova Liudmyla, Shutterstock.com

Und es bewegt sich doch

Naturgemäß bewegt sich S/4. Die SAP-Bestandskunden sind dazu verurteilt, auch diesen ERP-Versionswechsel noch zu vollziehen – koste es, was es wolle.

Der klassische SAP-Bestandskunde kennt die Herausforderungen eines Releasewechsels und die SAP-Community kennt die Diskussion um den Mehrwert eines Releasewechsels. Viele Projekte sind lediglich technischer Natur, damit die vorhandene Version nicht aus der Wartung fällt.

Oft war in der Vergangenheit der Releasewechsel aber auch Anstoß zur Entwicklung neuer Geschäftsprozesse. Seit einigen Jahren heißt es nicht mehr Business Process Reengineering, sondern digitale Transformation. Letztendlich geht es um bessere Orchestrierung, Synchronisierung und Effizienz des ERPs. Für die SAP-Bestandskunden ist es ein mühsamer Weg – aber SAP verdient sehr gut daran.

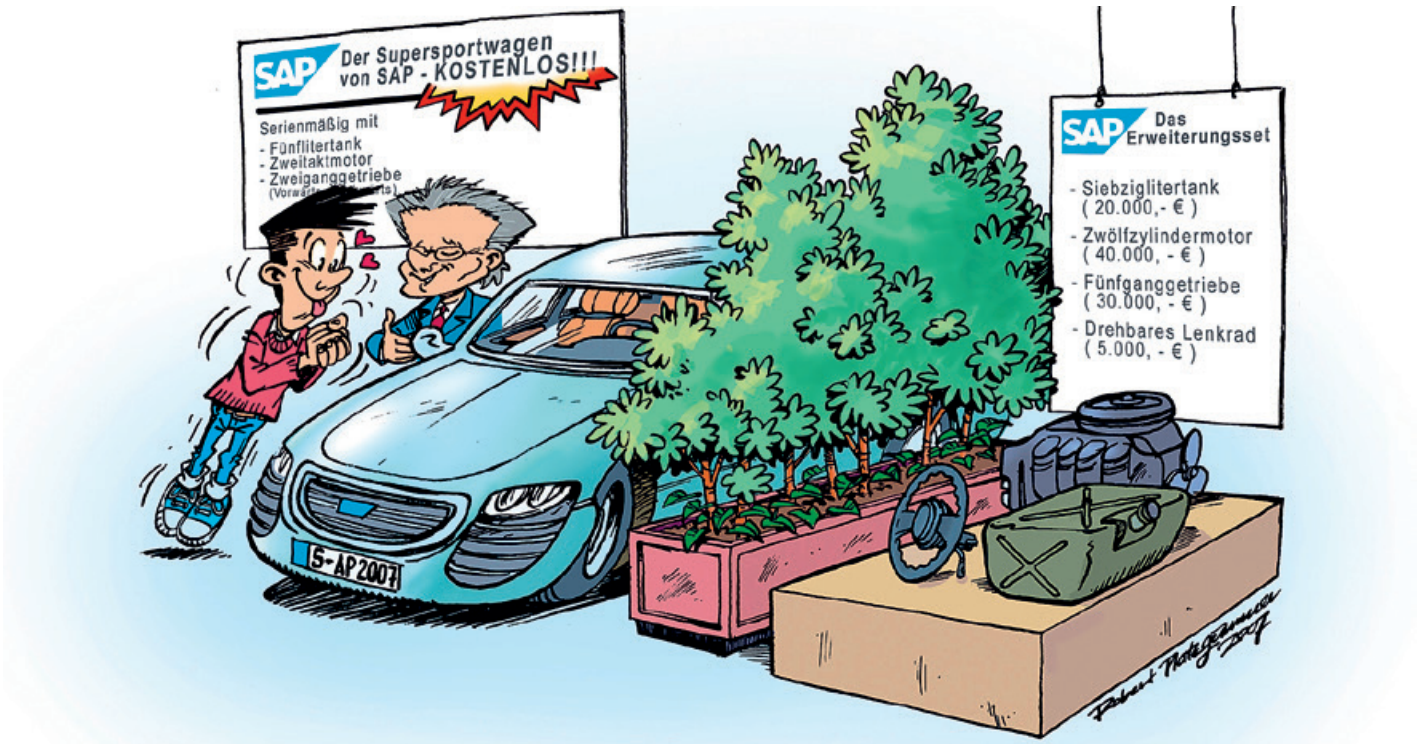
Die vielen Releasewechsel beruhen auf einem simplen Trick: Die Standardleistung der Software wird fortlaufend reduziert, sodass der Bestandskunde bei jedem Wechsel neue Zusatzprodukte erwerben muss, um den gleichen Funktionsumfang wie vor dem Wechsel zu erreichen, siehe Illustration. SAP verdient gut daran: Natürlich ist die Illustration auch eine versteckte Anspielung auf die sehr großzügige Autopolitik der SAP. Nahezu die Hälfte der SAP-Mitarbeiter in Deutschland fährt ein Dienstauto, am Freitag gibt es keine Meetings und Homeoffice ist eine Selbstverständlichkeit. SAP verdient sehr gut. SAP ist reich und kann sich vieles leisten.

Die mittlerweile über zehn Jahre alte Illustration gibt einen kurzen Einblick, woher das Geld kommt. Bereits zur Regentschaft von Ex-SAP-CEO Professor Henning Kagermann, hier als wortgewaltiger Autoverkäufer, musste der Bestandskunde zu jedem Releasewechsel tief in die Geldbörse greifen. Aktuell ist es ähnlich. Der Releasewechsel schmerzt und dennoch bewegen sich die S/4-Hana-Installationszahlen stetig aufwärts.

Viele SAP-Bestandskunden haben momentan keine Wahl. Sie müssen sich in Richtung S/4 bewegen. Das alte System ERP/ECC 6.0 fällt aus der Wartung und das neue System wird notwendig, um den Anschluss ans Cloud Computing nicht zu verlieren. Wider besseres Wissen begeben sich die Anwender auf den S/4-Weg – ähnlich, wie einst der italienische Mathematiker, Physiker und Philosoph Galileo Galilei widerrief, als er die Folterinstrumente der Inquisition sah. Er schwörte dem heliozentrischen Weltbild ab, auch Kopernikanisches Weltbild genannt, und akzeptierte die von der katholischen Kirche vorgegebene Lehrmeinung, das geozentrische Weltbild.

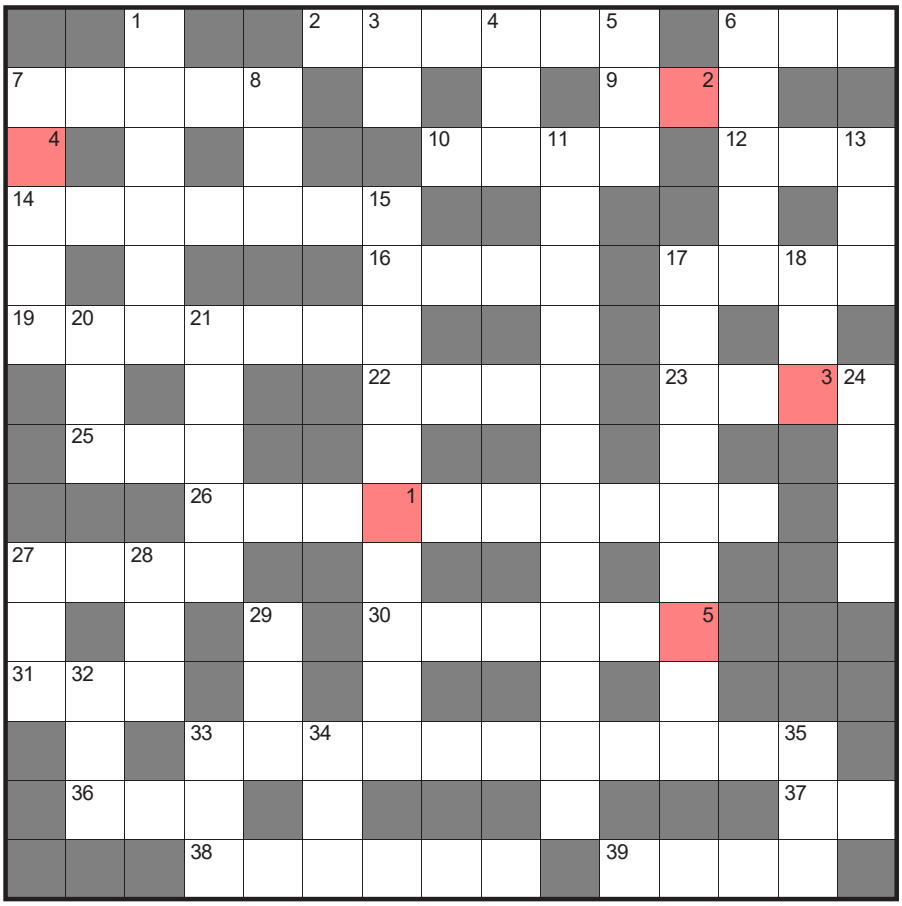
Viele SAP-Bestandskunden verlassen in dieser Zeit den ECC-Weg, obwohl der SAP-Anwenderverein schon vor vielen Jahren festgestellt hat, dass eine digitale Transformation auch mit der SAP Business Suite 7 gut gelingen kann. Noch schwören die Anwender auf S/4, auch wenn es teuer wird. Optionen wie Rise, Cloud und FUE kosten viel Geld und Zeit. Der Weg ist von SAP bis 2040 abgesichert. Was danach kommt, liegt aber im Dunkeln.

Mutige Bestandskunden beginnen bereits jetzt nach Alternativen zu suchen. Auch Galileo Galilei glaubte weiterhin an das heliozentrische Weltbild und sagte später leise: „Und sie bewegt sich doch" – gemeint war die Erde, die um die Sonne kreist. Wahrscheinlich gehört SAP einem sterbenden IT-Zeitalter an und in vielen Jahren wird auch die SAP-Community erkennen, dass das geozentrische Weltbild, mit SAP im Zentrum von allem, nicht unbedingt richtig sein muss. (pmf)



Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe März 2007 veröffentlicht. Damals war Professor Henning Kagermann der Chef bei SAP in Walldorf und praktizierte das Wechselspiel zwischen kostenfreien Add-ons, Pflegegebühr und NetWeaver-Erweiterungssets.

Rätselhaftes ??? aus der SAP-Community



Waagerecht
2 Drittes Wort aus HTML
6 BEx-Werkzeug für Anwendungsentwicklung
7 SAP-Tool zum Finden von NetWeaver- und Abap-Infos
9 Komponente für dynamisches SCM
10 Abk. für Sammlung von IT Best Practices
12 Abk. für ECC-Kernel-Update ohne Shutdown
14 Begriff für Software
16 Abk. für technische Industrie 4.0
17 tech. Begriff Web-Services
19 Das erste Wort von UC
22 Int. SAP-Hardware-Partner
23 Abk. eines IT-Leistungsparameters im Zusammenhang mit SAPS
25 Abk. für IT-Konsolidierung
26 Drittes Wort der SAP-Anwendungskomponente „Management by X“
27 Abk. für gemeinsame FI/CO-Planung
30 Das fehlende Wort: SAP GRC ? Control
31 Abk. für BI-Planungskomponente
33 Metaebene für IT-Infrastruktur
36 SAP-Lizenzmodell und Cloud-Anrechnung
37 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
38 Name eines Layer aus der IDEX-Roadmap
39 Eine In-memory-SQL-on-Hadoop-Lösung

Senkrecht
1 Alter IBM-Scheduler für R/3
3 Engl. Abk. für künstliche Intelligenz
4 Abk. eines dt. Technologiezentrums in Partnerschaft mit SAP
5 Abk. einer Hana-Library zur analytischen Vorhersage
6 Das erste W aus WWW
7 Vorschrift zur Archivierung
8 Abk. für das Repository der SAP
11 Zweites Wort aus BI
13 Der jüngste Hana-Server-Anbieter
15 Zwischen Hard- und Software
17 Erstes Wort aus UWL (SAP-Portal)
18 Abk. für einen Archivierungsprozess im SAP BW
20 Abk. für systemnahen Speicher
21 Das F aus FPM Framework (Abap)
24 Vorgängerbegriff für Cloud
27 Abk. für ein System zur Inhaltsverwaltung
28 Abk. für Finanzleistungsverwaltung
29 Zweites P aus P2P
32 Abk. für Entwicklungsumgebung
33 Abk. für Hana in der Wolke
34 Abk. für Übersicht der Produktverfügbarkeit
35 Abk. für attraktive Web-Applikationen

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

Das Lösungswort hat fünf Buchstaben sowie einen Schrägstrich und ist eine Abkürzung aus dem SCM- und MES-Bereich. Hilfestellung: Es beginnt mit einem kleinen „e“ sowie vier Großbuchstaben und nach dem dritten Buchstaben kommt der Schrägstrich.

Wir verlosen dreimal ein **E-3 Taschenmesser.** Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an office@b4bmedia.net senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtswegs. 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!

Lösung für Juni 2022: ANALYTICS, aus der Abkürzung SAC, SAP Analytics Cloud

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

Oktober 2022

RED/ANZ: 5. September
DUS/EXT: 5. September
DUS: 12. September
EVT: 26. September

Extra: DSAG-Jahreskongress
Im Oktober 2022 trifft sich die SAP-Community in Leipzig auf dem DSAG-Jahreskongress. Zur Vorbereitung und als Orientierung inklusive zahlreicher Hintergrundberichte gibt es im Oktober ein E-3 Extra zum DSAG-Kongress.

Schwerpunktthemen der SAP-Community

Human Resources:
Best Practice für Emarsys und Callidus, Freelancer und Fieldglass, SAP Model Company for HR, Cloud-Lösungen fürs Talentmanagement

Management:
Digital Twins, Fertigung im Anlagenmanagement, Webshops und E-Commerce, GTS und International Trade, Finance Tools, Data Mining, M&A-Management

Infrastruktur:
Archivierung und Back-up, SAP-Systeme stilllegen, Testautomatisierung, DevOps, Security, Abap/Java-Environment im NetWeaver, SolMan-Update

November 2022

RED/ANZ: 10. Oktober
DUS: 17. Oktober
EVT: 31. Oktober

Schwerpunktthemen der SAP-Community

Human Resources:
Fieldglass Roadmap, Qualtrics und Emarsys, Design-Thinking-Ausbildungen, Learning Management, KI in der Personalsuche mit SuccessFactors

Management:
Adaptive Logistik und Industrie 4.0, Stammdatenqualität, BW-Rollenkonzepte, SAP Ariba, Berechtigungsmanagement, Digital Boardroom und Finanzplanung

Infrastruktur:
Datenmodellierung, SAP Business Technology Platform, S/4 Hana Sizing, Abap und SCP, SCM und Logistik, Analytics Cloud, BW-Objekte, technische Conversion

Dez. 2022 / Jan. 2023

RED/ANZ: 7. November
DUS/EXT: 7. November
DUS: 14. November
EVT: 28. November

E-Commerce
Zum Jahreswechsel präsentiert die E-3 Plattform die neuesten Trends und Angebote aus dem Bereich E-Commerce inklusive Logistik, SCM und Zahlungsabwicklung. Dieses E-3 Extra ist eine End-to-End-Story für den E-Commerce.

Schwerpunktthemen der SAP-Community

Human Resources:
HCM-Services mit Fiori, KI-Zukunft der Arbeit, Experience Management und Survey-Tools, Reporting und Modellfirmen, Nachwuchsförderung

Management:
Business Planning und Consolidation, Datenschutzkonzepte, DSGVO und Security, Projektmanagement, SAP Digital Access, E2E-Prozesse bei Logistik und SCM

Infrastruktur:
Data Mesh/Hub/Fabric, Open-Source-Orchestrierung, Hyperkonvergenz, Disaster Recovery, Globalization and Roll-outs, Conversion 2027

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
DUS/EXT = Druckunterlagenschluss E-3 Extra | **EVT** = Erstverkaufstag

September 2022

RED/ANZ: 8. August
DUS: 16. August
EVT: 29. August

Coverstory: SAP-Bestandskunden schauen über den Tellerrand und interessieren sich immer mehr für ergänzende Lösungen. Hierzu bieten die standardisierten Schnittstellen der SAP und das Cloud Computing im Allgemeinen ein großes Potenzial. Im September schreiben wir gemeinsam mit Workday über die Ergänzung und Erweiterung des SAP-Universums.

Human Resources: Personalvermittlung und Onboarding sind wesentliche Qualitätskriterien für Arbeitnehmer und Arbeitgeber. HCM-Software sollte für den Erfolg einen wesentlichen Beitrag liefern.

Management: Automatisierung ist nicht nur ein Thema in der Fabrik und damit für Industrie 4.0, sondern auch ein Aspekt für die Administration. RPA hat hier einen Denkprozess eingeleitet, der immer noch erweitert wird.

Infrastruktur: Fast unabhängig von der gewählten Infrastruktur, ob Onprem oder Cloud, sind Hochverfügbarkeit, Systemkopien, Archivierung und Back-ups eine Herausforderung. Es gibt verschiedene Herangehensweisen, aber das Ergebnis sollte immer gleich sein.

E-3 Extra: Oktober 2022

DSAG-Jahreskongress
Im Oktober 2022 trifft sich die SAP-Community in Leipzig auf dem DSAG-Jahreskongress. Zur Vorbereitung und als Orientierung inklusive zahlreicher Hintergrundberichte gibt es im Oktober ein E-3 Extra zum DSAG-Kongress.

FIRMENINDEX

2ndC ... 46
Accenture ... 39, 57
AllCloud ... 7
All for One Group ... 46
Amazon ... 61
Appsian ... 47
Apptio ... 24
Arbeitsgemeinschaft für Wirtschaftliche Fertigung (AWF) ... 30
asap@itconsulting ... 18
Atoss ... 63
B4B Solutions ... 46
Baader Bank ... 20
Barc ... 16, 60
Bitkom ... 10, 34, 36 – 39
Camelot ... 34, 40, 41
Capgemini ... 38, 39
CAS ... 52
cbs Corporate Business Solutions ... 50
Celonis ... 13, 57
Cenit ... 47
Coristo ... 47
Coscom Computer ... 31
Credit Suisse ... 20
CSI Tools ... 47
Dataworld ... 31
Degreed ... 24
Dimensional Research ... 8
Dinkelacker-Schwaben Bräu ... 66
DSAG ... 16, 18, 60
Ebner Stolz ... 15
Empirius ... 62
Ergotron ... 33
Esker ... 47
FIS Informationssysteme und Consulting ... 34, 42, 43, 56
Fivetran ... 8
Fränkische Rohrwerke Gebr. Kirchner ... 42
Fraunhofer IESE ... 44
Goldman Sachs ... 20
Google ... 61
IDC ... 38, 60
Information Services Group (ISG) ... 48
Innobis ... 15
Instagram ... 49
ISR ... 47
Itesys ... 59
IT-Seal ... , 5
KPMG ... 9, 24, 55
Kyocera ... 12
LeanIX ... 17
Leonhard Kurz ... 62
LSQ ... 47
Lünendonk ... 9
Mann und Hummel ... 57
Mendix ... 31
Microsoft ... 20, 21, 46, 61, 64
Natuvion ... 6
NetApp ... 30, 31, 48, 64, 65
networker, solutions ... 75
NTT Data Business Solutions ... 9, 48
Nvidia ... 30, 48
Oracle ... 8
Orsoft ... 34, 44, 45
Pathlock ... 47
Piller ... 56, 57
Poet ... 46
PwC ... 14, 34, 36, 37, 39
Q-beyond ... 64, 65
Q_Perior ... 54, 55
QSoftware ... 47
Rheinisch-Westfällische Technische Hochschule (RWTH) Aachen ... 13
Salt Security ... 31
Sast Solutions ... 47
Schott AG ... 50, 51
Security Weaver ... 47
Seidor ... 6
Signavio ... 17
Simus Systems ... 19
SinkaCom ... 65
Sivis ... 46
Snapchat ... 49
SNP Schneider-Neureither & Partner ... 6, 66
SolarWinds ... 25
Soley ... 48
Statista ... 63
Suse ... 61
Tangro ... 12
Techconsult ... 11
Technische Universität München (TUM) ... 48
ThoughtLab ... 9
TikTok ... 49
Trend Micro ... 8
UBS ... 20
Uniserv ... 60, 61
Vertica Capital Partners ... 47
VMware ... 10, 30
Warburg Research ... 20
Weissenberg Group ... 68
Wordfinder PR ... 56
Workday ... 6, 58
Xpandion ... 47
xSuite ... 49

PERSONENINDEX

Ballhause, Claudia, Wordfinder PR ... 56
Bastian, Nominacher, Celonis ... 57
Bauer, Thomas, Leonhard Kurz ... 62
Bendiek, Sabine, SAP ... 20
Benito, Josep, Seidor ... 6
Bernhart, Heiko Walter, Itesys ... 59
Berres, Andreas, Schott AG ... 51
Bläuenstein, Christian, Dataworld ... 31
Bohner, Elio, Q-Perior ... 54
Brantl, Christian, cbs ... 51
Brettel, Malte, RWTH Aachen ... 13
Bruns, Michael, PwC ... 36
Büker, Luisa, Piller ... 56
Christ, André, LeanIX ... 17
Decker, Gero, Signavio ... 17
Drews, Tanja, Dinkelacker-Schwaben Bräu ... 66
Eberhardt, Michael, SNP ... 6
Ehret, Andreas, Tangro ... 12
Erieau, Jean-Marc, Mann und Hummel ... 57
Erlinger, Christian, Coscom Computer ... 31
Förg, Matthias, Uniserv ... 60
Gaur, Aseem, Camelot ITLab ... 41
Geissbauer, Dr. Reinhard, PwC ... 36
Haack, Dina, xSuite ... 49
Hamm, Jürgen, NetApp ... 64
Hauptmann, Nicola, Wordfinder PR ... 42
Hauri, Julia, Camelot ITLab ... 41
Häußermann, Dirk, Atoss ... 63
Heinricht, Frank, Schott AG ... 51
Hellmann, Sebastian, cbs ... 50
Hopp, Dietmar, SAP ... 20
Jung, Michael, Salt Security ... 31
Kahl, Bodo, Sast Solutions ... 47
Kelm, David, IT-Seal ... 32
Kleff, Marc, NetApp ... 48
Klein, Christian, SAP ... 20, 21
Klindtworth, Holger, Ebner Stolz ... 15
Kohl, Martin, Orsoft ... 45
Köninger, Andreas, SinkaCom ... 65
Köppner, Thomas, Apptio ... 24
Kyriasoglou, Christina, Manager-Magazin ... 20, 21
Latini, Philipp, Sivis ... 46
Löhmar, Jens, Workday ... 58
McDermott, Bill, ServiceNow ... 16, 20
Mersch, Knut, Coscom Computer ... 31
Michelis, Dr. Ing. Arno, Simus Systems ... 19
Mucic, Luka, SAP ... 20, 21
Müller, Jürgen, SAP ... 20, 21
Münzner, Frank, Piller ... 56
Nadella, Satya, Microsoft ... 20, 21
Nagler, Thilo, SNP ... 66
Niemeier, Dr. Norbert, Weissenberg Group ... 68
Nominacher, Bastian, Celonis ... 13
Plattner, Hasso, SAP ... 20, 21
Raab, Christina, Bitkom ... 37
Reineke, Dr. Bernd ... 30
Rettermeier, Jürgen, Dataworld ... 31
Rinn, Thomas, Accenture ... 57
Roos, Derek, Mendix ... 31
Russell, Scott, SAP ... 21
Sangiorgi, Giovanna, NetApp ... 30, 31
Saueressig, Thomas, SAP ... 20, 21
Schäfer, Uwe, Fränkische Rohrwerke ... 43
Scheel, Holger, cbs ... 50, 51
Schneck, Peter, Cenit ... 47
Schneider, Tobias, FIS ... 56
Schöning, Thomas, Schott ... 50
Schulte, Jens, Schott AG ... 51
Schultz, Arne, Innobis ... 15
Srock, Tim, Mendix ... 31
Szalachy, Johannes N., asap@itconsulting ... 18
Thieme, Daniel, Orsoft ... 45
Thür, Max, cbs ... 50, 51
Verlage, Ralf, CAS ... 52
Weissenbacher, Emese, Mann und Hummel ... 57
White, Julia, SAP ... 20, 21
Will, Steffen, FIS ... 43
Wittwen, Rainer, cbs ... 50, 51
Wolf, Daniel Roman, Salt Security ... 31
Wüst, Peter, NetApp ... 30
Zitz, Michael, All for One Group ... 46

ANZEIGENINDEX

CW-Fachverlag ... U3
E-3 Abo ... 78
E-3 Image ... 29, 77
E-3 Twitter ... 12
E-3 Videostream ... U2
IT Verlag ... 53
Medienhaus Verlag ... 67
NTT Data ... 11
PCS Systemtechnik ... 9
Retarus ... 15
Rheinwerk Verlag ... U2
Seeburger ... 7
SEW Autodrive ... 31
Simus Systems ... 13
xSuite ... 17

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

DIGI *plus*

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

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.

IT WELT.at is IT

IT NEWS

Der tägliche Newsletter der ITWELT.at bringt die aktuellen IT Nachrichten aus Österreich und dem Rest der Welt. Wer immer up to date sein will, bestellt den kostenlosen Newsletter itwelt.at/newsletter und ist damit jeden Tag schon am Morgen am neuesten Informationsstand.

itwelt.at

IT TERMINE

In Österreichs umfangreichster IT-Termindatenbank gibt es Termine für IT-Events wie Messen, Konferenzen, Roadshows, Seminare, Kurse und Vorträge. Über die Suchfunktion kann man Thema und Termin suchen und sich bei Bedarf auch gleich anmelden. Mit Terminkoordination und Erinnerung per E-Mail.

itwelt.at/events

IT UNTERNEHMEN

TOP 1001 ist Österreichs größte IT-Firmendatenbank. Mit einer Rangliste der umsatzstärksten IT- und Telekommunikations-Unternehmen. Die Datenbank bietet einen Komplettüberblick der TOP IKT-Firmen und ermöglicht die gezielte Abfrage nach Tätigkeitsschwer-punkten, Produkten und Dienstleistungen.

itwelt.at/top-1001

IT JOBS

Hier sind laufend aktuelle IT Job-Angebote zu finden. In Zu-sammenarbeit mit der Standard.at/Karriere, dem Jobportal der Tageszeitung Der Standard, findet man auf dieser Plattform perma-nent hunderte offene Stellen aus dem Bereich IT und Telekom. Eine aktive Jobsuche nach Tätigkeits-feld und Ort ist natürlich möglich.

itwelt.at/jobs

Das Digitalabo für SAP PRESS

Alle E-Books – jederzeit und überall

Themen-Abo

Ideal für Ihr Fachgebiet:
Administration, Finanzen, Logistik, Programmierung

Programm-Abo

Alle deutschen Bücher im Wissenspaket

Komplett-Abo

Das volle Programm – auf Deutsch und Englisch

Das komplette SAP-Wissen für Ihren Arbeitsalltag

www.sap-press.de/abo

SAP PRESS