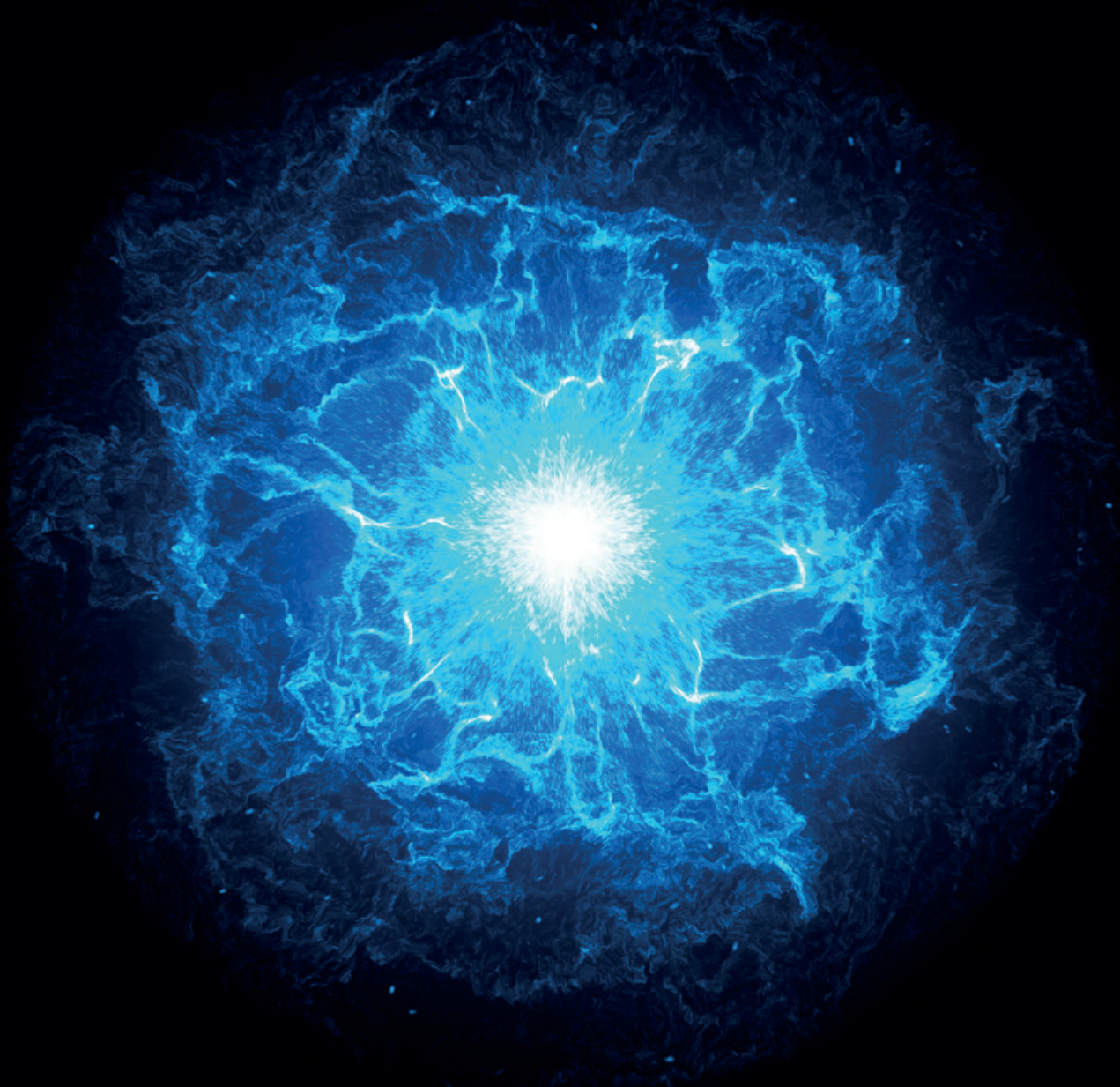


EXTRA



DSAG- JAHRESKONGRESS 2022

SecurityBridge auf dem DSAG Jahreskongress

Booth H4

CYBERSECURITY FÜR SAP:



**Threat Detection
& SIEM Integration**



**Vulnerability
Management**



**Violation
Management**



**Patch
Management**



**Code
Scanner**

**Security
Bridge™**

SecurityBridge ist ein schnell wachsender Anbieter von Cybersicherheit für SAP-Cloud- oder On-Premises-Anwendungen und kundenspezifischen Code, mit der ersten und einzigen einheitlichen Plattform, die alle Aspekte der SAP-Cybersicherheit abdeckt.

WWW.SECURITYBRIDGE.COM



Peter M. Färbinger,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Wissen, Orientierung, Erfolg

Das Motto des diesjährigen DSAG-Kongresses lautet „auf der Suche nach Erfolg“, was ein Paradox ist, denn Erfolg lässt sich nicht finden wie eine verlegte Softwarelizenz, sondern nur erarbeiten.

Viele SAP-Bestandskunden werden nach Leipzig zum DSAG-Jahreskongress kommen, um sich Wissen anzueignen und in zahlreichen Fachgesprächen dann Orientierung zu finden. Mit diesen Erfahrungen haben sie dann nachgelagerten Erfolg in ihrem Arbeitsumfeld.

Vor den Erfolg haben die Götter allerdings den Schweiß gesetzt. Somit stehen der SAP-Community drei arbeitsreiche Tage in Leipzig bevor. Eine erste Einstimmung und Vorbereitung liefert dieses E-3 Extra, in dem die wichtigsten Partner der SAP-Szene vertreten sind. Wir machen keine irrtümliche Einordnung von Vorstellungen, Ereignissen, Dingen oder Personen in einen falschen Kontext oder Sachverhalt, sondern präsentieren Wissen und Bildungsarbeit für die SAP-Community – damit sich nach der Mühsal der Erfolg einstellt. Die Beiträge der Partner zeigen das ganze Spektrum der aktuellen Herausforderungen für SAP-Bestandskunden. Naturgemäß hat sich die Situation seit R/3 verändert: Durch die Offenheit von ECC und S/4 kommen neue Mitspieler in die SAP-Community. Die Wahlmöglichkeiten für Anwender wachsen exponentiell, damit aber auch die Wege zum Erfolg.

Um diesen Erfolg zu haben, müssen sich SAP-Bestandskunden kritisch fragen, ob S/4 noch zeitgemäß ist oder ob nicht eine alternative, aber natürlich kompatible CRM- und HR-Anwendung besser wäre. Zahlreiche Add-ons gehören orchestriert, weil Abap-Modifikationen wahrscheinlich weniger zukunftsfähig sind.

SAP hat den Bestandskunden viele Wege eröffnet und viele Optionen ermöglicht. Nun gilt es das notwendige Wissen zu erlangen und Orientierung zu finden. Der Erfolg in der SAP-Community ist aktuell schwerer zu erreichen als im R/3-Zeitalter. Somit ist aber auch die Notwendigkeit eines erfolgreichen und umfassenden Kongresses wichtiger als jemals zuvor. Leipzig wird dieses Jahr eine wichtige Richtungsentscheidung und der Besuch ist für die meisten SAP-Bestandskunden eine Pflicht. Das E-3 Team freut sich auf ein Wiedersehen nach zwei Jahren der Abstinenz.

Peter M. Färbinger

Inhalt

Editorial:

Wissen, Orientierung, Erfolg 30

Empirius: Automatisieren, was sich in der SAP-Basis automatisieren lässt 31

Nagarro: Ubica: Unterstützung für den Handel 32

OutSystems: Mangelnde Agilität in Unternehmen: Mit dem Lastwagen auf die Rennpiste 34

Red Hat: Die SAP-Modernisierung nimmt weiter Fahrt auf 36

SNP: SAP-Systeme end-to-end, automatisiert und flexibel transformieren 40

Tangro: Automatisierte Auftragsverarbeitung: International, flexibel und S/4HANA-ready 42

Apicon: Apicon Data Master – ein umfassendes Tool für den Data Lifecycle im SAP 44

xBuite: Purchase-to-Pay-Prozess mit automatischer Budgetkontrolle 46

Leogistics: Datenaustausch und smarte Zusammenarbeit zwischen Supply-Chain-Partnern 48

Ecovium: Transparenz und Resilienz in Zeiten der disruptiven Supply Chain 50

Inspiration und Zurückhaltung 51

Special Guides 52

Empirius hilft der SAP-Basis mit Erfahrungskompetenz und Automatisierungssuite

Automatisieren, was sich in der SAP-Basis automatisieren lässt

Auf dem diesjährigen DSAG-Jahreskongress präsentiert der Automationsspezialist Empirius zahlreiche Weiterentwicklungen rund um das breite Automatisierungsangebot im SAP-Basis-Bereich, von dem SAP-Kunden nachhaltig profitieren. Im Mittelpunkt steht die Automatisierungssuite namens EPOS.

Bekanntlich werden etliche routinegetriebene IT-Infrastrukturaufgaben oder -arbeitsschritte im SAP-Basis-Bereich nach wie vor händisch oder mittels aufwendiger Skript-Erstellungen durchgeführt. Oder es gibt Teilautomatisierungen anstelle eines durchgängigen und ganzheitlichen Vollautomatisierungsansatzes. Ferner sind zwar Automatisierungstools im Einsatz, die aber kompliziert in ihrer Handhabung und zudem in funktionaler Hinsicht lückenhaft oder leider nur rudimentär ausgeprägt sind.

What's the benefit?

Dass es auch anders geht, stellt der Automatisierungsspezialist Empirius aus München seit Jahren und bei mittlerweile weit über 100 namhaften SAP-Kunden aus dem gehobenen Mittelstand und bei größeren Firmen unter Beweis. Mit bedarfsgerechten, professionellen und smarten Lösungen einerseits, aber auch mit einer fundierten und umfangreichen Erfahrungskompetenz aus dem gesamten SAP-Basis-Umfeld sowie einem überdurchschnittlichen Support. Dazu zählen Kunden wie die Spitz GmbH, Stihl, KURZ, Hannover Rück, der IT-Dienstleister/Serviceprovider q.byond (vormals QSC) oder jüngst NTT Data Business Solutions.

Von den vielfältigen Nutzeffekten profitieren Empirius-Kunden: von ganzheitlichen Automatisierungslösungen in einer

Automatisierungssuite für SAP-Basis-Arbeitsfelder; von smarten und zugleich professionellen Lösungen, die dank ihrer intuitiven Oberflächen auch von weniger IT-versierten SAP-Basis-Experten genutzt werden können; von Ressourcen- und Kosteneinsparungen durch Automatisierung, durch eine gleichbleibend hohe Prozessqualität, durch Nachvollziehbarkeit und Transparenz oder durch die flexible Möglichkeit, die Lösungen individuell zu erweitern. Alles gilt für „SAP Klassik“ mit SAP-AnyDB (Oracle-DB, IBM DB2-DB, Microsoft SQL-DB, SAP Sybase-DB oder Max DB mit Unix, Linux, Microsoft-OS) ebenso wie für SAP-S/4HANA-Anwender.

Viele Aufgaben, ein System

Mit der Leitlinie „automatisieren, was sich in der SAP-Basis automatisieren lässt“ tritt Empirius an und hat dafür die Automatisierungssuite Empirius Planning and Operations Suite geschaffen. Sie positioniert sich als SAP-Basis-Systemmanagement-Suite und steht faktisch für professionelle Vollautomatisierungen im SAP-IT-Infrastruktur-Umfeld (SAP-Basis). Dazu zählen beispielsweise Lösungen für die Erstellung von Systemkopien und für die Erstellung von Sandboxen, ebenso für Aufgaben und Aktionen wie die Durchführung von SAP Kernel Patches (aus SAP-Se-



*Hans Haselbeck,
Geschäftsführer,
Empirius*

curity-Gründen), Ausrollen von Berechtigungsobjekten, Anpassungen an SAP-Profileinstellungen und vieles andere mehr. Wobei die Automatisierungssuite ständig weiterentwickelt wird.

Alle Informationen über eine SAP-IT-Infrastruktur sowie über einzelne SAP-Systeme lassen sich in EPOS lückenlos im Überblick und im Detail anzeigen. Auf diese Informationen kann zugegriffen werden, um auf den unterschiedlichen SAP-Systemen Aufgaben und Aktionen auszuführen.

Besuchen Sie Empirius auf dem DSAG-Jahreskongress im Ausstellungsbereich: Stand M1.

BlueCopy/BlueClone in EPOS integriert

Demnächst können Empirius-Kunden der Automatisierungssuite EPOS erweiterte SAP-Basis-Funktionen für weitere Infrastruktur-Arbeitsfelder nutzen. Fortan sind zum Beispiel Erstellungen von Systemkopien (BlueCopy) und Sandboxen (BlueClone) in EPOS integriert. Alle Aufgaben und Aktionen der SAP-Basis können somit direkt von einer zentralen Stelle aus in smarter Weise durchgeführt werden. Neben Systemkopien- und Sandboxenerstellungen können

dies automatisierte SAP Kernel Patches (aus SAP-Security-Gründen), automatisiertes Ausrollen von Berechtigungsobjekten, automatisierte Anpassungen an SAP-Profileinstellungen und vieles andere mehr sein. Weitere SAP-Basis-Anwendungseinsätze folgen. Unerheblich ist es in Verbindung mit EPOS, ob es sich um 20 SAP-Systeme oder mehr und auch ob es sich um klassische ERP-Systeme mit Any DB oder um SAP-HANA-(basierte-)Systeme wie S/4HANA handelt.

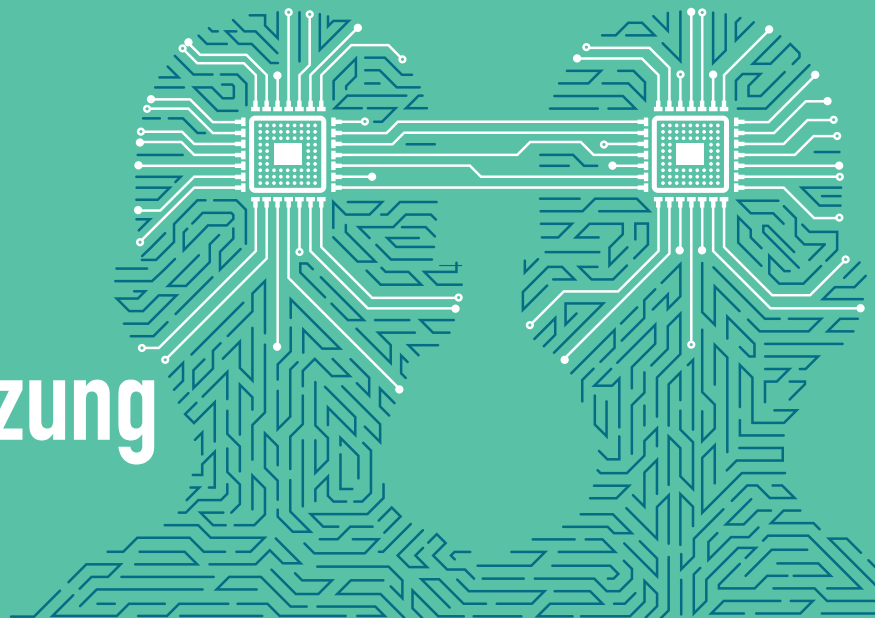
EMPIRIUS
The simple solution company

Empirius GmbH

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



Ubica: Unterstützung für den Handel



Der Handel wird von vielen Seiten attackiert: von Internethändlern, von Markenherstellern im Direktvertrieb. Die Margen geraten dadurch unter Druck. Doch Hilfe naht. Ein Start-up aus Deutschland dreht kräftig an der Kostenschraube.

Das Geschäft ist geschlossen, nur die Nachtlichter leuchten. Alles ist ruhig. Plötzlich bricht die Stille auf, Geräusche sind zu vernehmen. Sind hier Einbrecher am Werk?

Nein, keine Einbrecher. Stattdessen rollt ein etwa zwei Meter großer Roboter durch die Gänge. Unten mit stabilem Stand, oben mit einem langen Hals zum Scannen der Regale ausgestattet, fährt er von Regal zu Regal, richtet Scheinwerfer und Kamera auf die ausliegenden Produkte. Sein Job: sichten, messen, zählen.

Druck auf dem Kessel

Der Handel hat es schwer. Im Internet kaufen Kund*innen bequem von zu Hause. Produkte zum Anfassen finden sie dort aber nicht. Und auch keine Beratung.

Beides bekommen sie im stationären Geschäft. Wollen die Filialen allerdings wettbewerbsfähig bleiben, müssen sie auf die Kosten achten. Einen Großteil dieser Kosten stellt dabei die Filiallogistik mit rund 50 Prozent der Kosten der gesamten Lieferkette.

Ein Bild verdeutlicht dies: Zwischen 10.000 und 50.000 Artikel umfasst das durchschnittliche Sortiment eines deutschen Supermarkts. In der Praxis ist es unmöglich, darüber den Überblick zu behalten: Kund*innen entnehmen Produkte und stellen sie an den falschen Ort zurück. Andere Produkte fallen auf den Boden oder werden gestohlen. Die Folge: Artikelbestände im Warenwirtschaftssystem sind nicht korrekt. Ein rein manuelles Erfassen der Fehlbestände ist sehr zeitaufwendig und im Einzelhandel nicht praktikabel. Andere Lösungen müssen her.

Andere Lösungen müssen her – dachte auch das Start-up-Unternehmen Ubica Robotics und entwickelte kurzerhand einen intelligenten Roboter für den Handel. Dieses Projekt gewann jüngst den euRobotics Technology Transfer Award 2022 und den Wissenschaftspreis der EHI-Stiftung als bestes Start-up. Vielleicht hat es das Potenzial, den Handel zu revolutionieren.

Bitte recht freundlich

Der selbst steuernde Roboter fährt immer noch emsig die Regale entlang. Er schießt Tausende Fotos und wertet diese mittels KI-Bildererkennung aus. Die Maschine vermerkt die Position der Regale, Preisschilder und Artikel und zählt die Bestände. Durch den Abgleich von Preisschildern und Verpackungen erkennt sie sogar, ob Produkte richtig einsortiert sind. Aus den Informationen erstellt sie einen digitalen Zwilling – ein virtuelles Abbild der Filiale. Die dort hinterlegten Daten ermöglichen den Mitarbeitenden einen schnellen Überblick über fehlende oder falsch platzierte Produkte. Dies sichert beispielsweise rechtzeitige Nachbestellungen. Falls nötig, arbeitet der Roboter auch mit Heuristiken. Das bedeutet, dass er aus vorliegenden Stammdaten wie Höhe und Breite eines Produkts eine Schätzung vornimmt. Auf dieser Vorleistung übernehmen später Mitarbeiter*innen das genaue Abzählen.

Kollege, kein Rivale

Der Ubica-Roboter ist konzipiert als Unterstützung der Mitarbeitenden, nicht als Rivale. Die Studie „Talents4Retail 2021“ des Einzelhandelsinstituts EHI zeigt, dass die

Suche nach geeigneten Fachkräften für Filialen immer schwieriger wird. So gaben 80 Prozent der befragten verantwortlichen Personalbeauftragten an, vakante Positionen für Filialfachkräfte nur schwer besetzen zu können. In solchen Situationen ist jede Arbeitsentlastung willkommen. Während die Maschine lästige Tätigkeiten wie Nullzählungen übernimmt, konzentrieren sich die Mitarbeiter*innen auf das Wesentliche: die Kundenbetreuung und -beratung.



Der Ubica-Roboter zeichnet den Aufbau der Filiale, den exakten Standort der Produkte und den Warenbestand auf. Foto: Ubica Robotics.



Stefan Gerum,
Director Digital Transformation Retail,
Nagarro



Jonas Reiling,
Geschäftsführer,
Ubica Robotics

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

Bereits in der Vergangenheit gab es Projekte zu Robotern im stationären Handel. Ubica war aber wichtig, einen Roboter zu konzipieren, der nicht auf einen spezifischen Anwendungsfall konzipiert ist. Vielmehr waren vielfältige Anwendungsmöglichkeiten eines digitalen Filialzwillings das erklärte Ziel des Projekts. Das virtuelle Abbild der Filiale lässt sich so beispielsweise zur Optimierung des Regalaufbaus und der Kundeninteraktion nutzen. Auch die Intralogistik lässt sich so verbessern. Für den Handel ist das elementar. Allein im Jahr 2021 verlor dieser 4,1 Milliarden Euro durch Inventurdifferenzen. Grund seien fehlerhafte Anlieferungen, Diebstähle oder auch defekte Waren, die in der Hektik des Alltags nicht erkannt würden. Der digitale Zwilling lässt sich aber beispielsweise auch nutzen, um für das Picken von Click-and-Collect-Bestellungen die kürzesten Wege zu berechnen und den Artikelstandort auf dem Mitarbeitersmartphone darzustellen.

Hinzu kommt dieser Benefit: Die bei Ubica hinterlegten Daten erlauben Zeitreihenanalysen. Auch Verfahren des Predictive Analytics lassen sich auf die großen Datenbestände anwenden. Dadurch lassen sich künftige Absätze extrapolieren. Die Beschaffung erfolgt gezielter, unnötige Lagerbestände werden vermieden. Die Folge: Kapitalbindungskosten verringern sich, frei werdendes Kapital lässt sich nutzen, um kurzfristige Verbindlichkeiten aufzulösen.

Pläne für die Zukunft

Für die Zukunft hat Ubica Robotics noch Großes vor. Bereits heute können Händler vom Einsatz des Roboters profitieren. Eine weitere Optimierung ist aber bereits

angedacht: die Anbindung des Roboters an SAP. Unterstützung erhält Ubica dabei vom IT-Spezialisten und SAP-Experten Nagarro. „Durch einen Austausch mit SAP (for) Retail wären beidseitig Synergien realisierbar. Ubica könnte so beispielsweise die Artikelstammdaten von SAP übernehmen. Eine einheitliche Datenbasis wäre so gesichert. Im Austausch liefert der Roboter dafür genauere Daten über die tatsächlichen Warenbestände. Damit verbessert sich auch die Datenqualität im SAP-System – und das ohne aufwendige manuelle Korrekturen“, erläutert Stefan Gerum, Director Digital Transformation Retail bei Nagarro.

Elektronische Träume

Langsam geht die Sonne auf. Die ersten Mitarbeitenden betreten das Ladenlokal. Der Roboter hat sein „Tagwerk“ verrichtet. Wichtige Vorarbeiten für die morgendliche Inventur sind somit bereits erledigt – und verschaffen den Mitarbeiter*innen genügend Zeit, sich den eintrudelnden Kund*innen zuzuwenden.

Für die Maschine ist nun Schlafenszeit. Bei dem Gewusel in der Früh würde sie ja doch nur stören. Am Abend aber beginnt der Arbeitseinsatz im Hintergrund erneut.



nagarro

Nagarro

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

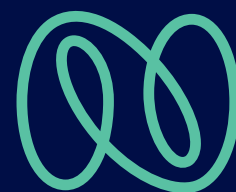


Transformation

– mit SAP als digitalem Kern



Besuchen Sie uns auf dem
DSAG Jahreskongress
11.–13. Oktober 2022,
Messe Leipzig



nagarro



SAP-Erweiterung per Low-Code

Mangelnde Agilität in Unternehmen: Mit dem Lastwagen auf die Rennpiste

Wer im heutigen Marktumfeld bestehen will, benötigt nicht nur innovative Produkte – er muss diese auch schneller auf den Markt bringen als die Konkurrenz. Unerbittlich steigende IT-Backlogs und monatelange Updatezyklen werden da zum fatalen Bremsklotz.

Der niederländische IT-Berater und Softwareentwicklungsspezialist NovioQ hat ein Rezept gefunden, wie Kunden ihren Software-Lkw wie einen Sportwagen fahren können: durch individuelle SAP-Erweiterungen per Low-Code.

„In nahezu jedem Unternehmen finden wir irgendein Schlupfloch, durch das wir direkt auf die Produktivumgebung zugreifen können und vollständige Kontrolle über das System erhalten“, berichtet Roy van de Kerkhof, CTO von NovioQ. „Auf der anderen Seite müssen selbst kleinste Änderungen am SAP-Produktivsystem oft Dutzende Sicherheitsschleusen durchlaufen, bevor sie live gehen können. Dieses Beispiel zeigt das zweierlei Maß, das Unternehmen nicht selten bezüglich der Strenge von Absicherung und Kontrolle anwenden. Neben negativen Auswirkungen auf die Sicherheit leidet darunter auch oft die Agilität.“

Agilität ist jedoch ein entscheidender Faktor, der im heutigen Wettbewerb über Erfolg und Misserfolg entscheiden kann. Innovationen müssen auf den Markt gebracht werden, bevor die Konkurrenz gleichzieht. Dafür müssen die internen Systeme mit höchstmöglicher Effizienz arbeiten und passgenau auf die individuellen Abläufe des Unternehmens abgestimmt sein – um das zu fördern, was das Unternehmen einzigartig macht. Solche Besonderheiten machen Anpassungen am Systemstandard in der Praxis oft unvermeidbar. Sowohl die Entwicklung neuer erforderlicher Funktionen als auch die schnelle



Wir kennen Unternehmen, die mehrere Hunderttausend Euro im Jahr für eine Lösung ausgeben, von der sie gerade einmal zehn Prozent nutzen.

Christoph Volkmer,
Regional Vice President,
OutSystems

Behebung bestehender Probleme verlangen dem IT-System damit eine genauso hohe Flexibilität ab wie dem Unternehmen selbst. „In der Praxis sieht das jedoch meist ganz anders aus“, erklärt van de Kerkhof. „SAP genießt in vielen Unternehmen eine herausragende Stellung, und das auch zu

Recht. In puncto Leistung und Zuverlässigkeit ist die Software aus Walldorf herausragend. Doch in der Praxis fahren Unternehmen sie oft wie einen Lkw, konstant bei 80 km/h, statt schnell und wendig wie einen Sportwagen. Dass bis zu neun Monate vergehen, bis Änderungen im SAP-System live gehen, ist unserer Erfahrung nach im Markt keine Seltenheit. Denn zunächst einmal müssen freie Kapazitäten bei den zuständigen SAP-Experten bestehen. Daraufhin muss die Datenentwicklung in SAP erfolgen und schließlich die Anpassung getestet werden. Gerade bei Fehlern oder kurzfristigen wichtigen Änderungen benötigen Mitarbeiter jedoch schnellere Hilfe.“

Agil am Wasserfall

Entsprechend kommt der Anstoß für Veränderungen meist aus den Unternehmensabteilungen selbst. Da die Entwicklung in vielen Unternehmen jedoch nach wie vor im Wasserfallmodell erfolgt, ist die durchgängige Realisierung agiler Prozesse oftmals schwer. Und selbst wenn ein Unternehmen agil arbeitet, sind SAP-Änderungen nicht selten intern weiterhin an Vorgehensweisen wie Ticketing gebunden. Auch Scrumming wird in der Erfahrung von NovioQ so gut wie nie in der SAP-Praxis genutzt. Es gilt daher eine Möglichkeit zu finden, zu einer hybriden Arbeitsweise zu kommen. Diese kann beispielsweise darin liegen, die erforderlichen Erweiterungen außerhalb von SAP – zum Beispiel mithilfe

von Low-Code – agil, schnell und einfach zu realisieren und anschließend an SAP anzubinden. So werden innovative Neuerungen in eine parallele Entwicklungsschiene ausgelagert, während SAP selbst weiterhin als bewährter, leistungsstarker Kern der Geschäftsprozesse erhalten bleibt.

Der Vorteil der Low-Code-Technologie besteht dabei darin, dass die Entwicklungsprozesse damit auf Basis der visuellen Modellierung erfolgen. Dies beschreibt Christoph Volkmer, RVP des Low-Code-Spezialisten OutSystems, eines NovioQ-Partners, folgendermaßen: „Funktionen und Abläufe der geplanten Applikation werden in der Entwicklungsumgebung visuell – quasi nach dem Drag-and-Drop-Prinzip – zusammengestellt. Das manuelle Schreiben von Software-Code ist damit nicht erforderlich. So wird der Entwicklungsprozess deutlich beschleunigt und die Wartung der entstandenen Applikationen stark vereinfacht.“

Entsprechend können mithilfe einer Low-Code-Plattform passgenaue mobile oder Web-Applikationen erstellt werden, die sich vollständig in SAP integrieren. Sie können im Rahmen agiler Sprints entwickelt bzw. bearbeitet werden. Die Grundlage hierfür bilden zum Beispiel in OutSystems zahlreiche Standard- sowie benutzerdefinierte SAP-Funktionen auf Basis der sogenannten „BAPI“-Schnittstellen von SAP, auf die Anwender in der Plattform Zugriff erhalten. Für einen namhaften internationalen Kunden konnte NovioQ so beispielsweise in nur zehn Wochen eine Lösung für dessen internationales Financial-Service-Center entwickeln, das die separaten SAP-Systeme aller Niederlassungen in verschiedenen Ländern verbindet, so für durchgängige, automatisierte Prozesse sorgt und unter anderem die durchschnittliche Zeit für eine Buchung im Hauptbuch von Wochen auf Stunden reduzierte.

Belegen statt behaupten

Auf Low-Code zur schnellen Individualisierung von SAP zu setzen ist für viele Unternehmen jedoch keine Selbstverständlichkeit. Es gilt Geschäftsführung und Mitarbeiter von der Technologie zu überzeugen – im Idealfall durch die Entwicklung erster Applikationen, die dem Unternehmen zugutekommen und Geschwindigkeit und Praxistauglichkeit demonstrieren. „Einer unserer Kunden wollte Resellern eine Vertriebsanwendung zur Verfügung stellen“, erinnert sich der NovioQ-CTO. „Mit der OutSystems-Plattform konnten wir innerhalb von nur sechs Wochen eine entsprechende Anwendung zur Erweiterung von SAP erstellen – und das mit nicht einmal zwei Entwicklern. Die Lösung ist vollstän-



Mit Low-Code konnten wir in nur sechs Wochen eine Vertriebsanwendung für SAP erstellen. Der Erfolg sprach sich bis zur Geschäftsführung herum, wodurch weitere Rückendeckung gesichert war.

Roy van de Kerkhof,
Chief Technology Officer,
NovioQ

dig in SAP integriert, hat Zugriff auf alle Bestellungen und kann Lieferungen veranlassen oder Lagerbestände prüfen. Dieser Erfolg sprach sich bis zur Geschäftsführung herum, wodurch die erforderliche Rückendeckung für weitere Projekte gesichert war.“

Ein weiteres Argument, das für die externe Individualisierung von SAP per Low-Code spricht, ist die Tatsache, dass Unternehmen so auch eine optimale Ausgangslage schaffen können, den Schritt in die S/4HANA-Zukunft zu gehen. Indem bestehende Individualisierungen vom SAP-Standard getrennt und mithilfe von Low-Code abgelöst werden, lässt sich zu einer sauberen Standardversion von SAP zurückkehren, die sich dann in die S/4HANA-Welt übertragen lässt. „Einer unserer belgischen Kunden verfolgt eine solche ‚Clean Core‘-Strategie, um auf HANA zu migrieren“, berichtet van de Kerkhof. „Dazu haben wir unter anderem ein individuelles Vendor-Portal in Low-Code gebaut, in dem Anbieter Bestellbestätigungen generieren, Lieferdaten und Preise bestätigen sowie Versandbenachrichtigungen verschicken können. Eine solche Lösung lässt sich zwar auch am Markt kaufen, doch die Kosten für eine Eigenentwicklung per Low-Code beliefen sich nur auf den Bruchteil einer Jahreslizenz.“

Neben den finanziellen Vorteilen entsteht so auch ein Produkt, das die Anforderungen des Kunden passgenau abdeckt und nicht unter Umständen im Anschluss an die Einführung umfassend individualisiert werden muss. „Wir kennen Unternehmen, die mehrere Hunderttausend Euro im Jahr für eine Lösung ausgeben, von der sie gerade einmal zehn Prozent nutzen“, bestätigt Christoph Volkmer. „Eine passgenaue Lösung mit Low-Code selbst zu erstellen kann sich da durchaus rechnen. Gleichzeitig investieren Unternehmen mit einer Low-Code-Entwicklungsplattform in die Zukunft: Denn während ich eine Rechnungsworkflow-Lösung nur zu ihrem dedizierten Zweck nutzen kann, kann ich mit einer einmal lizenzierten Entwicklungsplattform viele weitere Lösungen für unterschiedlichste Einsatzbereiche erstellen.“

Sportwagen statt Lkw

Wichtig ist laut van de Kerkhof jedoch, den Modernisierungsprozess als ganzheitliches Projekt zu begreifen, sodass gewonnene Agilität nicht auf anderen Prozessstufen wieder zunichtegemacht wird. Viele Unternehmen geben beispielsweise die Richtlinie vor, dass OData genutzt werden muss, um mit SAP zu kommunizieren. Auch in OutSystems ist dies möglich, jedoch bietet die Lösung auch einen RFC-Konnektor, mit dem entsprechende Funktionen deutlich schneller realisiert werden können.

Ein guter Kompromiss kann hier darin bestehen, mit der schnellen RFC-Variante zu beginnen und diese dann, sobald der Prozess stabil läuft, mit der gewünschten OData-Variante zu ersetzen. So steht einer schnellstmöglichen Time-to-Market nichts im Wege, während gleichzeitig bestehende Anforderungen eingehalten werden. „In solchen Fällen raten wir unseren Kunden zu einem gesunden Pragmatismus“, betont van de Kerkhof abschließend. „Denn genau so schaffen Unternehmen die Agilität, ihr SAP nicht länger nur wie einen ausdauernden Laster zu fahren, sondern wie einen wendigen Sportwagen.“



OutSystems Germany GmbH

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





Digitale Transformation

Die SAP-Modernisierung nimmt weiter Fahrt auf

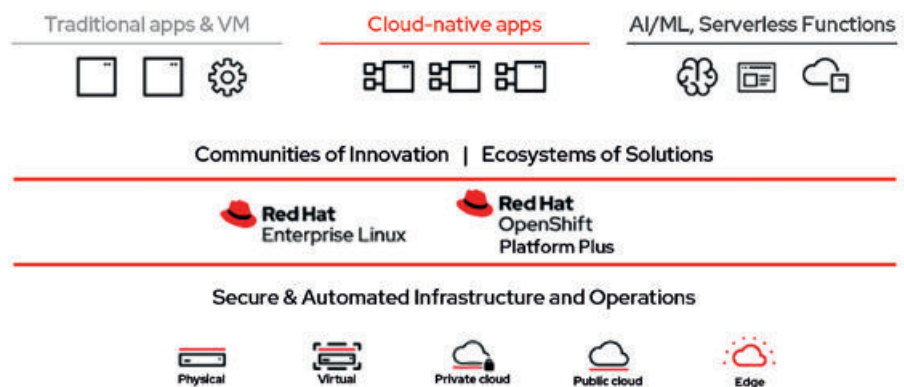
Seit Jahren bestimmt die digitale Transformation die SAP-Welt. Viele richtige Weichenstellungen sind bereits getroffen, allerdings ist noch einiges in Bewegung. Die vorrangigen Themen sind dabei die Nutzung von Open-Source-Ökosystemen und Hybrid-Cloud-Umgebungen.

Von Peter Körner, Red Hat

SAP-Service-Partner können Unternehmen bei der Etablierung solcher Zielarchitekturen adäquat unterstützen und sich damit neue Umsatzquellen erschließen.

In vielen Unternehmen hat in den letzten zwölf Monaten die Modernisierung der SAP-Landschaft und damit die Stärkung der Innovationskraft einen hohen Stellenwert eingenommen. Eine wichtige Rolle spielt dabei Open Source, deren Nutzung im letzten Jahr weiter dynamisch gewachsen ist. So lautet auch ein zentrales Ergebnis der Studie „The State of Enterprise Open Source 2022“ von Red Hat, an der weltweit fast 1300 IT-Führungskräfte teilnahmen. Die Infrastrukturmodernisierung ist für 62 Prozent ein entscheidender Treiber für die Open-Source-Einführung. Darüber hinaus nennen 54 Prozent die digitale Transformation, 52 Prozent die Applikationsentwicklung und 48 Prozent die Applikationsmodernisierung. Der verstärkte Einsatz von Open Source korrespondiert auch mit der steigenden Bedeutung neuer Technologien. 80 Prozent der Unternehmen planen, Open Source in Bereichen wie KI (künstliche Intelligenz), ML (maschinelles Lernen), Edge Computing oder IoT (Internet of Things) einzusetzen. Die Untersuchung zeigt zudem, dass quelloffene Software nicht mehr wie in früheren Jahren in erster Linie als kosteneffiziente Alternative zu proprietärer Software gesehen wird. Vielmehr werden bei der Frage nach den rele-

One common platform to manage all workloads – SAP, Non-SAP, Legacy

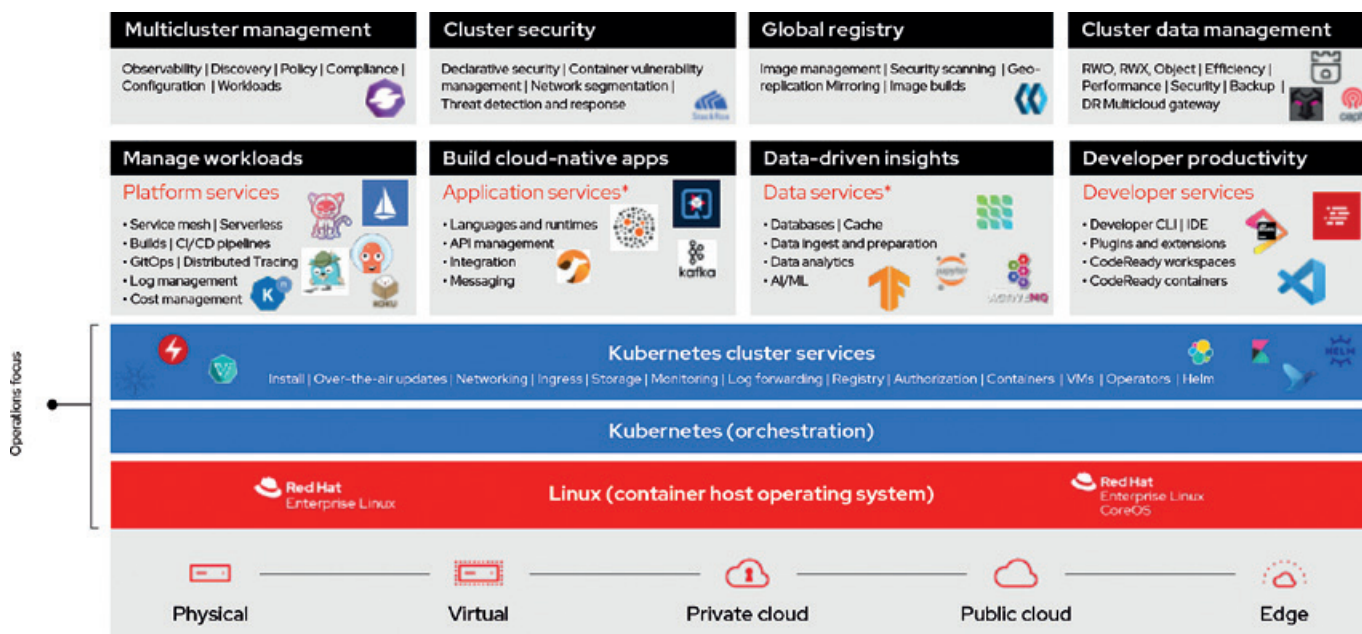


Red Hat OpenShift: eine Plattform für das Management unterschiedlichster Workloads (Quelle: Red Hat).

vanten Faktoren für den Einsatz mit jeweils 32 Prozent die bessere Sicherheit und höhere Softwarequalität genannt.

Gerade auch im SAP-Bereich ist diese Entwicklung einer zunehmenden Bedeutung von Open Source zu erkennen. Open Source hat hier schon längst keinen experimentellen Charakter mehr, sondern ist eine vielfach bewährte Strategie. Seit Längerem geht SAP selbst verstärkt den Open-Source-Weg, belegt durch SAP-Cloud-Angebote, durch Linux als einziges Betriebssystem für SAP HANA und durch die neue SAP-LinuxLab-Initiative zum Thema SAP-Automatisierung. Um Innovationen und neue End-to-End-Prozesse mit SAP zu

integrieren und ABAP-Eigenentwicklungen zu migrieren, sind Open Source und die agile Nutzung moderner cloudnativer Entwicklungsmodelle wichtige Komponenten. Vor allem im Hinblick auf Nicht-SAP-Umgebungen und neue Technologien beziehungsweise Entwicklungs- und Bereitstellungsmodelle ist Open Source ein zentraler Erfolgsfaktor und der Innovationstreiber schlechthin. Beispiele sind Cloud, Container, Microservices und Edge Computing, Industrie 4.0 und IoT, Big Data und Data Analytics oder KI und ML. Und die Nutzung solcher Betriebsmodelle, Architekturen und Technologien ist auch für SAP-Anwender in der heutigen Zeit ein absolutes Muss.



Alles aus einer Hand: vom Multi-Cluster-Management über die Security bis zur Entwicklerunterstützung (Quelle: Red Hat).

Sie sind etwa die Basis für innovative Factory-Edge-Implementierungen, bei denen eine Echtzeitintegration von Daten in SAP-Systeme stattfindet. Ein weiteres Beispiel aus dem Bereich Energieversorgung sind die Millionen von Smart-Meter-Daten, die in der Cloud verwaltet, analysiert und vorverarbeitet werden, bevor sie dann in SAP-Kernprozesse einfließen.

Die Open-Source-Relevanz für SAP-Partner

Die verstärkte Nutzung neuer Technologien und die steigende Bedeutung von Open Source betreffen nicht nur SAP und die SAP-Anwender, sondern auch die SAP-Partner, und zwar nicht nur die großen, sondern gerade auch die kleinen und mittleren mit lokaler Präsenz. Schließlich ist ihre Rolle für viele SAP-Nutzer von zentraler Bedeutung. Nicht umsonst heißt es etwa auch bei SAP: „Für einige, insbesondere kleine und mittlere Unternehmen, ist die direkte Zusammenarbeit mit einem Großunternehmen wie SAP nicht praktisch. Es ist einfach nachvollziehbar, dass Sie zahlreiche Vorteile aus der Zusammenarbeit mit einem nahen Partner ziehen, denn er kennt Ihren Heimatmarkt, spricht Ihre Sprache und ist mit Ihrer Kultur sowie den Gesetzen und Regularien vertraut.“

Für SAP-Partner stellt sich angesichts dieser Entwicklung somit die Frage, wie sie am besten den Open-Source-Weg einschlagen können. Dafür gibt es einige Grundvoraussetzungen und wichtige Maßnahmen. Auf den ersten Blick kann Open Source für potenzielle Nutzer abschreckend wirken. Der Grund ist die Vielfalt der Projekte mit Tausenden Frame-

works oder Tools. Open Source bedeutet allerdings nicht, dass ein Nutzer alles selber konfektionieren und pflegen muss. Gerade hinsichtlich der Infrastruktur- und Technologiebasis sind „Enterprise-ready“-Lösungen verfügbar, die aufeinander abgestimmte, gehärtete und zertifizierte Software beinhalten – in Kombination mit Support und SLAs (Service Level Agreements). Natürlich benötigt ein SAP-Partner im Open-Source-Bereich auch ein solides Fachwissen. Hierbei kann er auf die Trainingsangebote von Open-Source-Spezialisten zurückgreifen, etwa im Hinblick auf die Containerisierung von Fachanwendungen und Backend-Services. Darüber hinaus ist für die erfolgreiche Open-Source-Nutzung auch Know-how in Bereichen wie agiles Arbeiten, Methodik oder Fehlerkultur erforderlich. Zudem unterstützen die Partner auch die sogenannten Open Source Policies, die auf eine optimale Nutzung von Open Source und die Minimierung aller technischen, rechtlichen oder geschäftlichen Risiken abzielen. Konkrete Beispiele und Templates für eine Open Source Policy sind zum Beispiel auf GitHub verfügbar. Nicht zuletzt können SAP-Partner auch von der neuen Open-Source-Initiative des SAP LinuxLab profitieren, die die automatisierte Erstellung und Verwaltung von SAP-Umgebungen vereinfacht. Basis dafür sind vereinheitlichte und modulare Codes und Tools, die von SAP-Technologiepartnern kontinuierlich entwickelt und bereitgestellt werden. Dazu gehören etwa Red Hat, Suse, IBM oder SVA. Das SAP-LinuxLab-Angebot deckt ein breites Spektrum SAP-spezifischer Aufgabenstellungen ab: von der SAP-zertifizierten Infrastruktur über die

SAP-Installation bis hin zum SAP-Sizing und -Betrieb. SAP-Partner können durch die Nutzung Kosten und Zeit einsparen und damit Freiräume gewinnen, um eigene Mehrwert-Services zu konzipieren und zu vertreiben.

Die Hybrid Cloud als optimale Zielarchitektur

Neben Open Source wird auch das Thema Cloud die SAP-Welt künftig stärker prägen. Vor allem Hybrid-Cloud-Modelle, die On-premises- und Off-premises-Ressourcen verknüpfen, werden dabei an Relevanz gewinnen. Dabei profitieren Unternehmen einerseits von der Skalierbarkeit einer Public Cloud und andererseits von der Flexibilität einer Private Cloud hinsichtlich der Umsetzung interner oder regulatorischer Vorgaben in den Bereichen Sicherheit, Datenerhaltung und -verarbeitung. Dass die Cloud eine immer wichtigere Rolle spielt, zeigt selbst der bisher eher reservierte Public-Bereich. Ein Beispiel dafür ist die VS (Verschlusssachen)-Cloud. So konzipieren Secunet, IBM und Red Hat eine Cloud-Lösung, die auf Sicherheitstechnologie „Made in Germany“, Enterprise Open Source Software und professionellen Services basiert. Die Unternehmen wollen damit die erste hochsichere Cloud-Lösung auf dem deutschen Markt zum Einsatz für Verschlusssachen der Einstufung VS-NfD (Verschlusssachen – Nur für den Dienstgebrauch) bereitstellen. Damit werden die Aktivitäten der öffentlichen Hand hinsichtlich der digitalen Souveränität entscheidend unterstützt.

Hybrid-Cloud-Plattformen werden auch in der SAP-Welt zunehmend genutzt. So werden SAP-Business-Anwendungen

containerisiert und das SAP-Ökosystem modernisiert sich hin zu Cloud-Architekturen. SAP-Anwender werden immer stärker auf einen Mix aus On-premises-, Private- und Public-Cloud-Services setzen – nicht nur für SAP-, sondern auch für Nicht-SAP-Workloads.

Bezogen auf SAP-Lösungen werden On-premises-Umgebungen weiterhin ihre Berechtigung behalten. Darauf deutet auch der DSAG-Investitionsreport 2022 hin. So nutzen aktuell 32 Prozent der befragten Unternehmen S/4HANA primär On-premises, unter anderem auch deshalb, weil Cybersecurity für die Unternehmen eine entscheidende Rolle spielt. So fordert die DSAG im Report mit Blick auf SAP-Landschaften: „Es braucht qualitativ hochwertige Software- und Cloud-Lösungen, die den gestiegenen Anforderungen an Betrieb und Sicherheit gerecht werden sowie ein funktionales Äquivalent zu bisherigen On-premises-Lösungen bieten.“

Cloudagnostisch durch Red Hat OpenShift

In diesem Kontext ist vielen SAP-Anwendern und Partnern noch nicht ausreichend bekannt, was Red Hat OpenShift bietet. Es ist eine Enterprise-Kubernetes-Plattform für die Konzeption, Automatisierung, Skalierung und Verwaltung von containerbasierten Applikationen. Sie unterstützt dabei die Entwicklung auf einer beliebigen Infrastruktur, also einen hybriden Multi-Cloud-Mix einschließlich On-premises-Implementierungen. Red Hat OpenShift ist zudem freigegeben für den Betrieb von SAP-Workload wie zum Beispiel SAP Data Intelligence. Dabei besteht eine Plattform-unabhängigkeit, sodass ein Vendor-Lock-in in Bezug auf den Cloud-Provider vermieden wird. Das heißt, Red Hat OpenShift fungiert quasi als Abstraktions- und Integrationslayer für Hyperscaler-Plattformen mit ihren nativen Services sowie der SAP-BTP (Business Technology Platform)-Umgebung. Nutzern steht so eine einheitliche Entwicklungsumgebung mit Open-Source-Technologien zur Verfügung, sodass auch SAP-Programmierer problemlos in die Welten von Continuous Integration, Continuous Delivery und Continuous Deployment sowie DevSecOps oder Pipelining einsteigen können.

Die Plattform enthält alle benötigten Funktionen und Services, um eine Container-Management-Plattform für unternehmenskritische Anwendungen auf unterschiedlichen Infrastrukturen zertifiziert zu betreiben. Dazu gehören etwa Aspekte wie SLAs, mehrere Sicherheitslayer, die Automatisierung oder das Cluster-Management.



Peter Körner,
Business Development Manager Open
Hybrid Cloud SAP Solutions bei
Red Hat (Quelle: Red Hat)

nagement. Anwender können mit Red Hat OpenShift als Basis zum Beispiel containerisierte Applikationen unter Beibehaltung der Funktionalität zwischen Clouds verschieben. Die Plattform ist inzwischen auch als vollständig gemanagter Cloud-Service auf allen führenden Public Clouds oder auch als selbst verwaltete Software für Unternehmen verfügbar. In puncto Sicherheit und Funktionalität erfüllt Red Hat OpenShift somit eine zentrale Forderung der DSAG. Und die Plattform stellt sicher, dass Unternehmen ihre strategische Flexibilität behalten.

Wichtig ist dabei, dass Red Hat OpenShift viel mehr als Kubernetes bietet. Kubernetes orchestriert und automatisiert den Betrieb von Linux-Containern und beseitigt viele manuelle Prozesse, die für das Deployment und die Skalierung von containerisierten Applikationen erforderlich sind. Allerdings kann Kubernetes allein nicht alle Herausforderungen bewältigen, die mit unternehmenskritischen Workloads verbunden sind. Unabdingbar sind zudem Tools und Services, die unter anderem folgende Bereiche abdecken: Registry, Netzwerk, Storage, Metrics, Monitoring, Authentifizierung und Autorisierung – und nicht zuletzt die Sicherheit. Und genau dieses Gesamtpaket liefert Red Hat OpenShift.

Mit einer Enterprise-Kubernetes-Plattform wie Red Hat OpenShift und dem damit verbundenen Open-Source-Infrastruktur- und Software-Ökosystem kann zudem ein zentrales Problem heutiger IT-Umgebungen adressiert werden: die IT-Silos, die Unternehmen nach wie vor bei der flexib-

len und zukunftsgerichteten Gestaltung der IT-Infrastruktur behindern. Eine Hybrid-Cloud-Architektur und ein Open-Source-Ökosystem schaffen eine einheitliche technische Basis, die eine nahtlose, hyperscalerübergreifende Verbindung vorhandener und neuer Applikationen und Services unterstützt. IT-Silos werden damit aufgelöst und es entstehen auch keine neuen. Zudem wird so die Brücke geschlagen von SAP-Systemen zu Nicht-SAP-Anwendungen und damit die Automatisierung der gesamten Prozesslandschaft vorangetrieben. Die End-to-End-Automatisierung von Prozessen auch über klassische IT-Grenzen hinweg ist schließlich das Ziel, wie eine Vielzahl von Ausschreibungen und zentralen IT-Projekten in 2022 belegt. Unternehmen können damit den Administrationsaufwand reduzieren, mögliche Fehlerquellen durch manuelle Tätigkeiten eliminieren und repetitive Aufgaben beseitigen. Nicht zuletzt führt ein automatisiertes Workflow-Management in vielen Fällen auch zu einer signifikanten Kostensenkung.

Unternehmen, die kritische Systeme in offenen Hybrid-Cloud-Umgebungen einsetzen, benötigen ein zuverlässiges Betriebssystem, das auf allen Plattformen getestet und validiert ist. Red Hat Enterprise Linux dient bereits als vertrauenswürdige Backbone für viele der globalen Fortune-500-Unternehmen und auch als Basis für SAP-Infrastrukturen.

Insgesamt betrachtet dürfen SAP-Anwendungen schon länger nicht mehr als isolierte, anforderungsspezifisch adaptierte Systeme gesehen werden. Open-Source-basierte Hybrid-Cloud-Plattformen, cloud-native Entwicklungsmodelle, integrierte End-to-End-Architekturen und Automatisierungstechnologien sind der Schlüssel zum Erfolg bei der Modernisierung und digitalen Transformation. SAP-Anwender können damit sowohl ABAP-Eigenentwicklungen migrieren als auch neue Prozesse mit SAP integrieren. Nicht zuletzt gewinnen sie durch die cloudagnostische Multi-Hybrid-Cloud-Nutzung eine maximale strategische Flexibilität – ganz im Sinne des Leitmotivs „Develop once – deploy anywhere“.



Red Hat

Red Hat

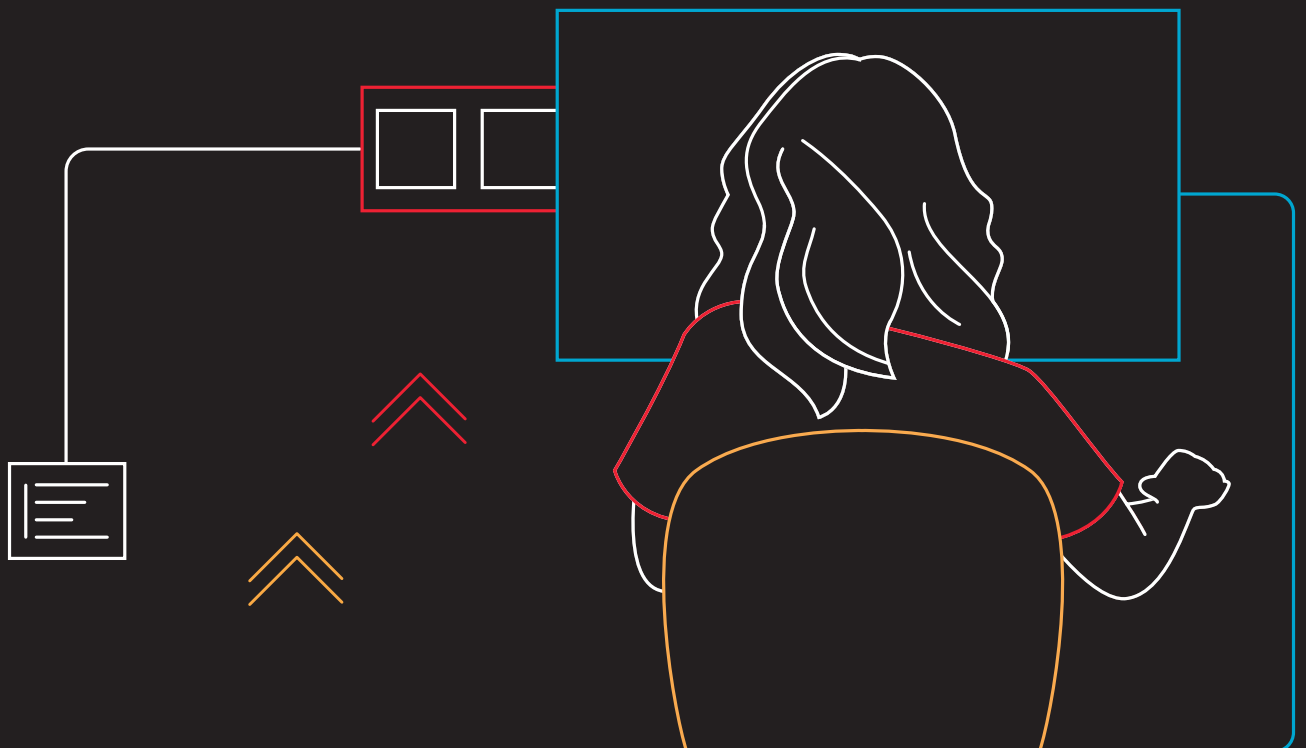
Werner-von-Siemens-Ring 11–15
85630 Grasbrunn
Telefon: +49 89 205071-0
info@redhat.de
www.redhat.com/de





Open Source- Lösungen für **moderne** SAP-Workloads

**Ausführen, Vereinfachen und Erweitern
Ihrer SAP-Funktionen**



Jetzt Testversion starten!

red.ht/sap-digital-transformation





Lückenlos

SAP-Systeme end-to-end, automatisiert und flexibel transformieren

Der Wechsel nach SAP S/4HANA und in die Cloud sind zwei Trendthemen, die von Unternehmen bislang meist getrennt voneinander und zu selten von Anfang an softwareunterstützt angegangen werden.

Von Jörg Kaschytza, SNP

Dabei bietet ein kombiniertes Vorgehen klare Vorteile im Hinblick auf Kosten, Systemausfälle und Projektlaufzeiten. Eine softwarebasierte End-to-End-Lösung bereitet Systeme sowie Prozesse optimal auf die tiefgreifenden Modernisierungsarbeiten vor und führt sie schnell und sicher durch. Das Datenmanagement garantiert nach der Transformation hohe Datenqualität und maximale Wertschöpfung. Kombinieren Unternehmen den Wechsel nach SAP S/4HANA und in die Cloud, schaffen sie die Grundlage, effizient auf aktuelle und künftige Veränderungen in ihren Geschäftsmodellen zu reagieren. Nur wer sich im Markt schnell und flexibel anpassen kann, kann seine Position halten und sogar stärken.

Keine halben Sachen

Die Umstellung auf SAP S/4HANA und der Weg in die Cloud sind zwei Supertrends, die für die meisten Anwender zentrale Themen für die nächsten Jahre sind. Während sich die Cloud-Umstellung zunächst einmal als Infrastrukturthema erweist, ist die SAP-S/4HANA-Einführung als Kombination von technischer Migration und Geschäftstransformation zu sehen, in deren Rahmen Prozesse angepasst und optimiert werden, um das Potenzial von SAP S/4HANA optimal zu heben. Viele Kunden verfolgen zunächst den Ansatz, bestehende SAP-ECC-Systeme in die Cloud zu bringen und erst Jahre später die Umstellung auf SAP S/4HANA vorzunehmen. Diese beiden Projekte lassen

sich zwar klar trennen, allerdings sind in der Folge höhere Gesamtaufwände, Störungen und Unterbrechungen des laufenden Betriebs sowie längere Übergangszeiten mit Einschränkungen für die Nutzung der SAP-Systeme zu erwarten.

Für die Cloud-Infrastruktur ist es wichtig, die Rahmenbedingungen zuverlässig und automatisiert zu ermitteln. Entscheider wollen wissen, wie die individuelle Zielkonfiguration in der Cloud aussieht, welche zusätzliche Flexibilität und weiteren Vorteile der Umstieg in die Cloud bringt und welche Kosten dadurch im laufenden Betrieb entstehen. Dafür gibt es automatisierte Cloud-Sizing-Lösungen, die diese Anforderungen wesentlich schneller, flexibler und sicherer abdecken als bisherige Vorgehensweisen. Die Analyse und Definition der Cloud-Infrastruktur lassen sich perfekt mit einem SAP-S/4HANA-Assessment verbinden – womit die Grundlage für ein kombiniertes Transformationsprojekt geschaffen wird.

Gute Daten für noch bessere Performance

SAP-Systeme sind in den meisten Unternehmen über viele Jahre gewachsen, was oft einen „Wildwuchs“ mit sich bringt. Die Datenqualität ist häufig sehr heterogen, es gibt eine Vielzahl unterschiedlicher, nicht standardisierter Prozesse, einen hohen Anteil von Eigenentwicklungen und jede Menge Schnittstellen. Ein selektiver Migrationsansatz bietet im Rahmen der Cloud- und SAP-S/4HANA-Umstellung die Chance

zur gezielten Systemoptimierung: Im Sinne einer Clean-Core-Strategie wird ein optimierter Mix aus alten und bewährten Funktionen sowie modernisierten Prozessen als neue Grundlage geschaffen. Das Ergebnis ist ein schlankeres, performanteres Zielsystem mit deutlich höherer Datenqualität und auch mit niedrigeren Cloud-Betriebskosten. Beispielsweise lassen sich während einer typischen Laufzeit eines Cloud-Abonnements von drei Jahren viele Tausend Euro einsparen, wenn die Datenbank 5 TB anstelle von 7 TB groß ist.

Liegt ein Merge- oder ein Carve-out-Szenario vor, führt ohnehin kein Weg an einer selektiven Migration vorbei: Bestimmte Bereiche des ursprünglichen Systems müssen gezielt herausgeschnitten und in ein bestehendes oder neues Zielsystem übertragen werden. In einem klassischen, nicht softwarebasierten Ansatz bedeutet eine selektive Migration einen hohen zeitlichen Aufwand mit vielen manuellen und fehleranfälligen Schritten. Ein softwarebasierter, hochautomatisierter Ansatz verkürzt viele Prozesse und die Projektlaufzeit somit um bis zu 75 Prozent.

Best in Class

Eine der größten Herausforderungen für Unternehmen bei Cloud- und SAP-S/4HANA-Migrationen sind sicherlich die Berechenbarkeit des Projekts und die Frage nach dem „Value“ der Transformation. Bei der Wahl eines IT-Beraters und Leistungsportfolios sollte daher darauf geachtet

werden, dass mit einer fundierten Value-Kalkulation und einer softwaregestützten Projektplanung bereits vor der eigentlichen Transformation eine hohe Berechenbarkeit sichergestellt werden kann. Für den wichtigen Bereich der Transformation von Geschäftsprozessen beim Umstieg auf SAP S/4HANA sollte ein erfahrenes Partnernetzwerk vorhanden sein. Das gebündelte Know-how von Hyperscalern, Systemintegratoren oder Beratungshäusern bietet Vorteile: Alle Potenziale können herausgearbeitet, eine kundenindividuelle Strategie festgelegt und mögliche Vorbehalte gegenüber dem Weg in die Cloud und nach SAP S/4HANA aus dem Weg geräumt werden. Entscheidend wird vor Augen geführt, welche Bedeutung der Umstieg für das eigene Unternehmen hat und welche Vorteile damit einhergehen. Partnerschaften können sicherstellen, dass Lösungen und Methodiken optimal in ein Gesamtkonzept eingebettet werden, um die Gesamtanforderungen der Unternehmen für eine SAP-Transformation, den Weg in die Cloud sowie zusätzliche Aufgaben, etwa im Bereich „Managed Services“, zu erfüllen – ein Zusammenschluss von Best-in-Class-Anbietern für verschiedene Anforderungen und erfolgreiche Transformationen.

Software macht den Unterschied

Der klassische Ansatz bei SAP-Transformationen basiert meist darauf, Projekte mit hohen Consulting-Aufwänden, aber ohne dedizierte Transformationssoftware umzusetzen. Für Unternehmen fallen zwar keine zusätzlichen Lizenzkosten für Transformationssoftware an. Die Planung und Vorhersagen für das Großprojekt sind allerdings mit großen Unsicherheiten behaf-



*Jörg Kaschytza,
Vice President of
Global Solutioning &
Enablement,
SNP Schneider-Neureither
& Partner SE*

tet. Wie das Transformationsvorhaben wirklich ablaufen wird, wie lang es dauern wird – ohne Software deutlich länger als mit! – und wie das Ergebnis genau aussehen wird, lässt sich so nur schwer definieren. Es gibt einen klügeren Weg, an dessen Anfang die umfangreiche Analyse des Transformationsprojekts steht. Mit dieser wird genau ermittelt, wie die konkreten Rahmenbedingungen für eine Transformation aussehen, welcher Weg für den Kunden der beste ist und wie das Projekt zeitlich und in einzelnen Schritten ablaufen wird – ein Blueprint wird erstellt.

Der Einsatz von Software bietet schon vor dem Start eines Transformationsprojekts maximale Transparenz und Berechenbarkeit für Kunden sowie ein klares Konzept für IT-Berater und Partner zur

Durchführung von IT- und Geschäftstransformationen. Und auch nach einem Projekt profitieren Unternehmen ganz im Sinne einer lückenlosen End-to-End-Transformation: Auf Veränderungen kann schneller reagiert, neue Anforderungen und wichtige Innovationen zügig umgesetzt werden.



SNP Schneider-Neureither & Partner SE

Speyerer Straße 4
69115 Heidelberg
Ansprechpartnerin: Paola Krauss
Corporate Communication
paola.krauss@snpgroup.com
www.snpgroup.com



THE SKY'S NO LIMIT

Automatisierte Auftragsverarbeitung: International, flexibel und S/4HANA-ready

Alle Bilder: © Drägerwerk AG & Co. KGaA

Produkte des international führenden Unternehmens Dräger schützen, unterstützen und retten Leben. tangro-Software verarbeitet rund 200.000 Aufträge jährlich bei Dräger automatisiert, schnell und fehlerfrei in SAP – an den verschiedensten Standorten weltweit.

Dräger stellt Erzeugnisse der Medizin- und Sicherheitstechnik her, die weltweit zum Einsatz kommen, zum Beispiel im Krankenhaus, bei Feuerwehren und Rettungsdiensten. tangro-Software trägt dazu bei, dass die benötigte Ware zügig beim Kunden ist: „tangro ist eine flexible, schlanke Software, die uns die Arbeit erleichtert und die Auftragsverarbeitung beschleunigt. Ich bin sehr überzeugt von tangro“, sagt Anja Jäger, Key-Userin aus dem Bereich Market Fulfillment bei Dräger.

Die Automatisierungslösung erfasst Bestellungen, die per E-Mail oder Fax eingehen. Damit erledigt die Software das, was früher händisch bearbeitet werden musste, und bringt genau den gewünschten Optimierungseffekt: Eine Entlastung der Mitarbeiter durch das Eliminieren von Fleißarbeiten. Kein Heraussuchen von Kundennummern mehr, kein Abtippen von Materialien, keine Erfassungsfehler. Stattdessen: Eine bessere Qualität der Stammdaten und vor allem: Mehr Zeit für die Kundenkommunikation und das Nachverfolgen von Aufträgen. „An unserem Standort in den USA hat sich der Arbeitsaufwand in der Auftragserfassung um 50 Prozent reduziert“, berichtet Christin John, die als Key-Userin ebenfalls tangro bei Dräger betreut.

tangro machte im Auswahlprozess das Rennen, weil die Lösung im Vergleich zu anderen Systemen maximale Flexibilität bietet, einfach bedienbar ist und sich dank

Customizing besonders gut an die speziellen Bedürfnisse bei Dräger anpassen lässt. Zudem geht die Implementierung bei tangro außergewöhnlich schnell. Innerhalb von drei Monaten war tangro bei Dräger produktiv im Einsatz. „Das Projekt lief genau im vorgesehenen Zeitrahmen ab und war gut strukturiert. Wir wurden sehr gut an die Hand genommen“, sagt Anja Jäger. Ein weiterer Pluspunkt für tangro war die Tatsache, dass die Software auf S/4HANA ohne langwierige Anpassungen lauffähig ist. Dem Wechsel auf S/4HANA, der im nächsten Jahr erfolgen soll, steht somit nichts entgegen. Erste Tests wurden bereits erfolgreich durchgeführt.

Reibungslos laufen mit tangro auch die Roll-outs in weitere Landesgesellschaften. Dräger ist in rund 190 Ländern der Welt vertreten und besitzt in rund 50 Ländern eigene Vertriebs- und Servicegesellschaften. An all diesen Standorten wird eine automatisierte Auftragserfassung benötigt. „Wir bekommen immer wieder neue Anfragen von Kollegen aus anderen Ländern“, erzählt Anja Jäger. Dementsprechend global ist tangro mittlerweile bei Dräger im Einsatz: Neben den europäischen Ländern etwa in den USA, Kanada, Singapur und Malaysia, Australien und Neuseeland. Und es werden kontinuierlich mehr

Die Roll-outs führen die Key-Userinnen von Dräger selbstständig durch. Sie richten die benötigten E-Mail-Postfächer ein, be-



Bei 80 Prozent der Aufträge bei Dräger erkennt tangro-Software den Auftraggeber und die Auftragsinhalte automatisch.

gleiten bei ersten Testläufen und trainieren die neuen Key-User in den einzelnen Ländern in puncto Handhabung und Erkennung. Das geht alles zügig über die Bühne. Das System bedienen können die neuen Userinnen schon nach einem Tag, die Handhabung der Lernfunktion ist ebenfalls einfach verständlich. Im Weiteren geht es darum, dem System die Bestellformulare der Kunden anzutrainieren, sodass die Software die relevanten Bestelldetails aus den Formularen automatisch auslesen und verfassen kann. Aber auch das ist recht schnell erledigt. „Lerndaten können bei tangro aus dem Testsystem direkt in das Live-System übernommen werden. Hier muss nichts doppelt ausgeführt werden“,



Weniger Fehler im Auftrag, weniger Retouren und weniger Klärungsbedarf dank der automatisierten Auftragsverarbeitung.

sagt Anja Jäger. Nach einer Woche Training sind die User in der Lage, die automatisierte Auftragsverarbeitung dann am neuen Standort im Produktivsystem zu nutzen: Nun ermittelt die Software bei eingehenden Bestellungen den Auftraggeber automatisch und erkennt ebenso Bestellnummer, Materialdaten, Stückzahlen, Preise und Partner. Die Mitarbeitenden im Backoffice sehen die erfassten Inhalte direkt im Eingangsbuch und erkennen auf einen Blick, welcher Auftrag direkt gebucht werden kann und wo noch nachbearbeitet werden muss.

Die Bedienung ist denkbar einfach. „Die Eingabemaske ist viel übersichtlicher und einfacher verständlich als die reguläre VA01-Eingabemaske in SAP“, sagt Christin John. Super findet Christin John auch die Möglichkeit, direkt aus tangro heraus E-Mails an den entsprechenden Kunden zu schicken. Und die Tatsache, dass alle Inhalte über den Auftrag jederzeit wieder aufgerufen werden können. Die Recherche bei Nachfragen werde damit wesentlich erleichtert. „Die Nachvollziehbarkeit und Dokumentation in tangro ist sehr gut, weil mit dem Anlegen eines Auftrags auch alle Anhänge mit abgelegt werden.“

„tangro ist eine große Arbeitserleichterung“, resümiert Christin John.

„Wir haben weniger Fehler im Auftrag, weniger Retouren und weniger Klärungsbedarf.“ Auch die Einarbeitung neuer Mitarbeiter im Kundenservice gehe dank der Automatisierungslösung jetzt schneller, weil ja vieles automatisch vorgegeben werde.

Mit der Erkennungsrate sind die Key-Userinnen bei Dräger sehr zufrieden. „Bei 80 Prozent der Aufträge erkennt tangro den Auftraggeber und die weiteren Auftragsinhalte automatisch“, sagt Anja Jäger. Abhängig ist die Erkennung unter anderem von der Qualität der Dokumente. Wenn diese nicht ordentlich aufgesetzt sind, dann ist es auch für die Software schwierig, etwas auszulesen. Auch die Qualität der Stammdaten spielt eine große Rolle: Wenn die Daten nicht richtig gepflegt sind, dann kann die Software z. B. auch nicht den richtigen Auftraggeber finden. Indirekt trägt tangro damit zu weiteren Prozessverbesserungen bei. Einerseits, indem die Stammdaten à jour gebracht werden. Andererseits, indem Kunden dazu aufgefordert werden, ihre Aufträge in einem klar strukturierten Format zu schicken.

Wo, was und wie weiter optimiert werden kann, zeigen die Kennzahlen auf, die tangro für die Auftragsverarbeitung automatisch ermittelt. Anja Jäger: „Die KPIs in tangro OM sind sehr gut. Damit sehen wir auf einen Blick die größten Hebel für eine weitere Verbesserung.“ So können die Key-Userinnen zum Beispiel verfolgen, welche Kunden besonders häufig bestellen und wo die Erkennung weiter verbessert werden sollte.

Die Rückmeldungen zur Automatisierungslösung aus den einzelnen Landesgesellschaften sind dementsprechend positiv. Die anfängliche Skepsis vor einer neuen Lösung ist absoluter Begeisterung gewichen. „Die Nutzung und Akzeptanz ist viel besser, als wir ursprünglich angenommen hatten“, freut sich Anja Jäger. „Es gibt viele Länder, die über 90 Prozent ihrer Aufträge mit tangro erfassen – das hätten wir nie gedacht.“

tangro®

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®

Digitale
**DOKUMENTEN-
VERARBEITUNG**

SAP und S/4HANA
embedded!

Rechnungen
Auftragsbestätigungen
Lieferscheine
Aufträge
Zahlungsavise
Bedarfsmeldungen
Beliebige Dokumente
...und mehr

SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA®



TREFFEN SIE UNS!
DSAG
JAHRESKONGRESS
11. – 13.10.2022
STAND Q1

Vortrag

tangro bei Dräger im Praxisvortrag:
12. Oktober 2022, 17.45 bis 18.30 Uhr,
Referentinnen:
Anja Jäger, Christin John
DSAG-Jahreskongress, Leipzig

Data Lifecycle im SAP

APICON Data Master – ein umfassendes Tool für den Data Lifecycle im SAP

Stammdaten sind die Basis der ERP-Kernprozesse in Fertigungsunternehmen. Per Definition bleiben Stammdaten über längere Zeit unverändert. Doch oft prallen Theorie und Praxis hart aufeinander, denn Krisenereignisse zwingen zu vermehrten Änderungen in den Stammdaten.

Der Lifecycle der Stammdaten wird also immer kürzer. Abhilfe schaffen Stammdaten-Tools, die zusätzliche smarte Funktionen für den gesamten Lebenszyklus bieten. Der APICON Data Master ist ein vollständig in SAP ERP integriertes Add-on, das nicht nur Anlage und Änderung von SAP-Material automatisiert, sondern auch abgeleitete Stammdaten wie Einkaufsinfosätze, Stücklisten oder Arbeitspläne komfortabel bearbeitet. Wie bewältigen Unternehmen, die den APICON Data Master einsetzen, ihre Herausforderungen im Data Lifecycle?

Data Lifecycle in der Praxis

Der Lebenszyklus eines Artikels beginnt häufig in einem CAD- oder PDM-System. Mit dem APICONNECT-Interface erspart der APICON Data Master lästige Tipparbeit und vermeidet Übertragungsfehler, da Daten einfach vom Vorsystem importiert werden können. Die verantwortlichen Mitarbeiter erhalten eine Aufgabe in ihrem Arbeitsvorrat, der direkt zur weite-

ren Pflege und zur Initialanlage des Materialstamms führt. Wo möglich, ermitteln No-Code-Regeln automatisch Feldwerte.

Jeder sollte wissen, wann er welche Aufgaben bei der Datenpflege zu erledigen hat. Das leistet das Aufgabenmanagement im Data Master, eine unkomplizierte und flexible Workflow-Lösung. Standard-Workflows sind oft zu starr und verursachen Probleme bei Abweichungen. Data Master Aufgaben hingegen können bei Störungen flexibel angepasst werden. Der Stammdatenmanager überblickt jederzeit den Bearbeitungsfortschritt bei der Stammdatenpflege. Ein wichtiger Vorteil, da nach der Initialanlage weitere Sichten durch die Fachbereiche wie Vertrieb, Einkauf oder Arbeitsvorbereitung ergänzt werden. Dies funktioniert per Ampelsystem und über Dashboards mit Diagrammen.

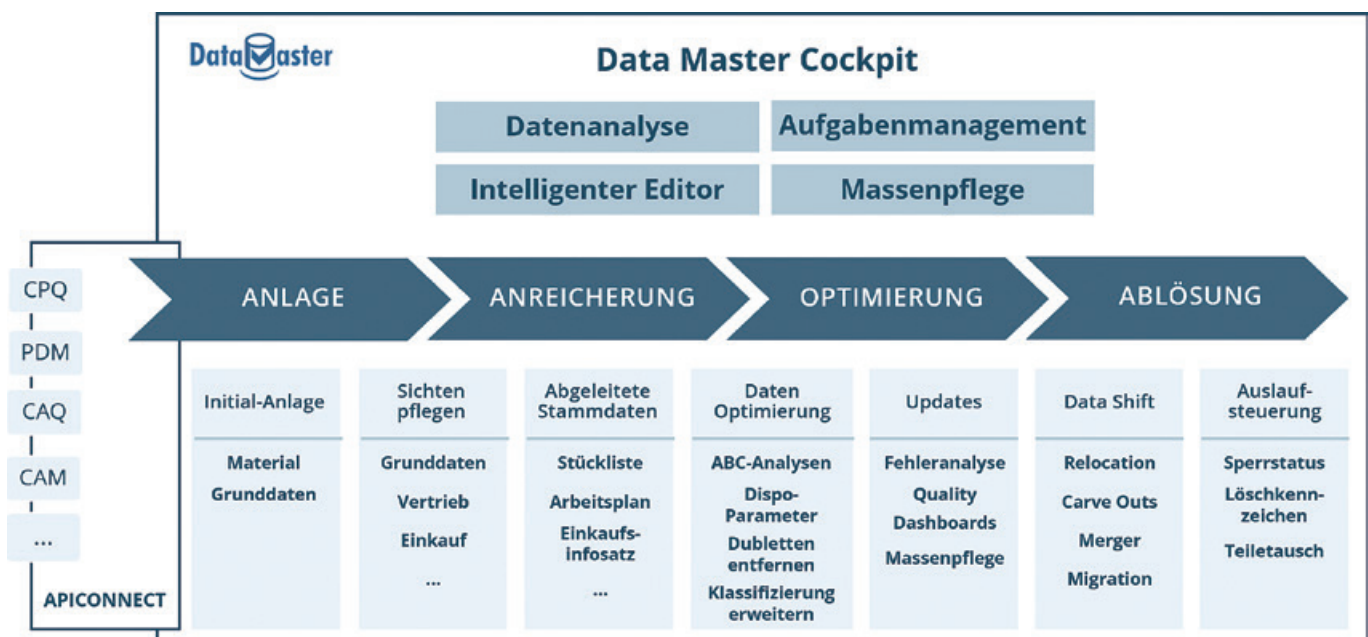
Für Amphenol-Tuchel, führender Hersteller elektrischer Steckverbinder, waren die Prozesse für die Neuanlage von Materialien entscheidend. Die parallele Bearbeitung von Aufgaben im Aufgabenma-

nagement des APICON Data Master beschleunigt den gesamten Prozess signifikant. Die Fachabteilungen können ihre Arbeitsvorräte individuell bearbeiten, dennoch wird der gesamte Ablauf vom System gesteuert.

Mehr Nutzen durch Pflege der abgeleiteten Stammdaten

Stücklisten, Einkaufsinfosätze und Arbeitspläne gehören zu den abgeleiteten Stammdaten, auf die sich Änderungen im Materialstamm direkt auswirken. Mit dem APICON Data Master reduziert sich durch intelligente Editoren mit Regeln oder Massenänderungen auch hier der Pflegeaufwand.

Wieder das Beispiel Amphenol-Tuchel: zusätzlich zum SAP-Materialstamm können Klassifizierung, Stücklisten, Einkaufsinfosätze und weitere abgeleitete Daten in der Prozesskette schnell und effizient angelegt werden. Teils genügt ein einziger Mausklick, da Zuweisungsregeln Feldwerte mit optimaler Datenqualität automatisch ermitteln.



Big Picture Material Master Data Lifecycle.

Im Laufe der Zeit altern Daten, daher benötigen sie Wartung. Die Datenanalyse im Data Master bietet individuelle Data Quality Dashboards ohne Programmierung. So auch beim APICON-Kunden Schaeffler: In 75 Werken weltweit ist das Industrial Engineering (IE) einer der komplexesten Bereiche innerhalb von Schaeffler. Der Verantwortungsbereich umfasst Stücklisten, Arbeitspläne, Arbeitsplätze und Fertigungsversionen. Schaeffler hat derzeit etwa 400.000 Arbeitspläne und Stücklisten sowie mehr als 2,5 Millionen interne Bearbeitungsschritte. Regelmäßig führt der Data Master mehr als 20 Qualitätsprüfungen über alle IE-Stammdatenobjekte durch und liefert Dashboards mit detaillierten Fehlerprotokollen. Als perfekte Ergänzung erlaubt es das Aufgabenmanagement den Verantwortlichen für jedes Werk/Segment und IE-Objekt zu adressieren, um die Datenbereinigung mithilfe der Massenfürsorge im Data Master durchzuführen.

Datentuning bei Dispo-Parametern, Dubletten oder Klassifizierung

Weitere Optimierungsfunktionen sind ABC-Analysen oder die Aktualisierung von Dispo-Parametern. Will man sich einen Überblick über Bestände, Vertriebsbelege oder Materialbelege verschaffen, hilft die Datenanalyse mit sogenannten Streifen-Diagrammen. Diese stellen beispielsweise alle Materialien grafisch gruppiert nach Werk, Lagerort und Materialart dar. Ein Klick auf ein Segment, zum Beispiel Materialstämme im Werk 1000, passt sofort die Selektion an und zeigt nur noch Lagerorte und Materialarten für dieses Werk. Die Visualisierung über mehrere Analyseebenen hinweg gibt dem Planer eine hervorragende Übersicht.



Dipl.-Ing. (FH) Bernhard Stürmer ist Geschäftsführer der APICON GmbH. Nach Jahren als Project Manager bei IBM gründete er 2001 zusammen mit einem Kollegen APICON. APICON ist mit weit über 200 Kunden vornehmlich aus der Fertigungsindustrie im Segment SAP Integration und Data Management erfolgreich.

Dubletten sind eine ernst zu nehmende Fehlerquelle in den Stammdaten. Bei der Neuanlage von Geschäftspartnern ist im SAP-Standard immerhin eine Prüfung auf Adressfelder möglich. Anders sieht es aus, wenn Materialstamm oder Stücklisten auf Dubletten geprüft und bereinigt werden müssen. Im APICON Data Master können Mitarbeiter aus den Fachabteilungen Prüfungen für beliebige Datenobjekte und Felder parametrieren und auch durchführen. Die eigentliche Herausforderung besteht darin, die erkannten Dubletten zu eliminieren. Ist der Golden Record definiert, können Status umgesetzt und gegebenenfalls Umbuchungen vorgenommen werden.

Beim Materialstamm, aber auch bei anderen Daten werden über die Klassifizierung zusätzliche Informationen in Merkmalen strukturiert abgelegt. Im Laufe des Lebenszyklus von Stammdaten müssen diese Merkmale auch angepasst werden. Ist dabei der Datentyp zu ändern, so scheitert man, wenn Merkmale bereits Bewertungen tragen. Auch hier bietet der APICON Data Master eine Lösung: Per Massenfürsorge werden die Merkmalswerte temporär umgefüllt, um dann die Änderungen durchzuführen.

Effiziente Updates und Migrationen per Massenfürsorge

Bei diesen Updates unterstützen die Datenanalyse und die Massenänderungsfunktionen im Data Master den Stammdatenverantwortlichen. Weitere Szenarien sind Migrationen, Merger oder Carve-outs von Daten unterschiedlicher SAP-Systeme. Dies sind dann Projekte und kein Tagesgeschäft. Der APICON Data Master ist ein umfassendes Werkzeug zur effizienten Datenoptimierung im gesamten Data Lifecycle im SAP. Die modulare Architektur des Data Master sorgt für passgenaue, schlanke und erweiterbare Lösungen für das Stammdatenmanagement im SAP.



Apicon GmbH

Carl-Benz-Straße 20
97424 Schweinfurt
Telefon: +49 9721 47790-0
Telefax: +49 9721 47790-88
www.apicon.de



Optimale SAP Stammdaten sind Ihr Schlüssel für erfolgreiche Geschäftsprozesse

Mit dem **APICON Data Master** zielgerichtet zur besten Datenqualität.

Vereinbaren Sie einen Termin mit uns auf dem DSAG-Jahreskongress:
www.calendly.com/dsag



Kontakt

+49 (0) 9721 47790 23



www.apicon.de



Pharmagruppe Klosterfrau

Purchase-to-Pay-Prozess mit automatischer Budgetkontrolle

Schon vor Einführung von SAP S/4HANA hatte die Klosterfrau Healthcare Group ihre Prozesse in Einkauf und kreditorischer Buchhaltung mit xSuite-Lösungen stark automatisiert. Über Fiori-Apps gestalten sich Bestellvorgänge inkl. Budget- und Rechnungsprüfung nun noch einfacher und äußerst nutzerfreundlich.

Klosterfrau ist ein deutsches Traditionsunternehmen der Pharmabranche mit fast 200-jähriger Geschichte, knapp 1700 Beschäftigten und über 220 Produkten. 15 Standorte gibt es europaweit, Haupt- und Vertriebssitz ist Köln, Produktionsstandorte befinden sich in Berlin und Lüchow. 2021 hat das Unternehmen für diese Vertriebs- und Produktionsstandorte sein existierendes SAP-System erfolgreich auf S/4HANA umgestellt. Die Unternehmensstandorte arbeiten dadurch mit einem einheitlichen System und auf Basis harmonisierter Prozesse. Für weitere Standorte wird sukzessive S/4HANA ausgerollt.

Ihre Abläufe der Bestell- und Rechnungsbearbeitung optimiert Klosterfrau bereits seit 2014 mit den Workflowlösungen der xSuite. Martina Grund, SAP-Key-Userin aus der Finanzbuchhaltung bei Klosterfrau: „Wir haben dadurch Durchlaufzeiten verkürzt, die bisherige Schattenbuchhaltung eliminiert und jederzeit einen Überblick über den Bearbeitungsstand für Jahres- und Monatsabschlüsse.“ Ein zentrales elektronisches Dokumentenarchiv ermöglicht die lückenlose und revisionssichere Dokumentation von Prozessen und Freigaben.

Papierlos von der Bestellung bis zur Buchung

Im Laufe der Jahre hat das Pharma-Unternehmen die Lösung um zusätzliche Funktionen erweitert. Mitte 2021 war sie für 14 Buchungskreise im Einsatz, mehr als 8000 Bestellungen und knapp 26.000 Rechnungen werden in den Modulen für Purchasing und Accounts Payable pro Jahr angelegt bzw. erfasst, freigegeben und weiterverarbeitet. Beide Module greifen ineinander, sodass ein vollständig digitaler Purchase-to-Pay-Prozess entsteht: Im „Feeder“ der Purchase-Lösung erfasst ein Beschäftigter initial seinen Bedarf, was vorwiegend für die Anlagenbeschaffung genutzt wird. Dieser Feeder wird nach erfolgreicher Freigabe automatisch in eine Bedarfsanforderung (BANF) umgewandelt. Hieraus erzeugt der Einkauf später die Bestellung. Dem nachfolgenden Eingang der Ware (bzw. Dienstleistung) schließt sich die Rechnungsbearbeitung an: Rechnungen treffen im Unternehmen ein, werden digitalisiert, ausgelesen, in SAP vorerfasst, sachlich geprüft, freigegeben (nur Kostenrechnungen), gebucht sowie bezahlt – und dies alles, ohne dass bei Klosterfrau auch nur jemand ein Stück Papier in die Hand nimmt.

Benötigte eine Rechnung früher rund zehn Tage vom Tag ihres Eingangs bis zur Verbuchung, erhält die Finanzbuchhaltung sie heute oft bereits nach 24 Stunden geprüft und freigezeichnet zurück. Dies sind Spitzenwerte, aber selbst im Durchschnitt haben sich die Durchlaufzeiten um die Hälfte reduziert. Den Beteiligten der Klosterfrau-Gruppe gefällt insbesondere die Flexibilität der xSuite-Lösungen. So kann man die Bearbeiterfindung eigenständig konfigurieren oder zusätzliche Prozesse einrichten – ohne dass immer sofort der IT-Support zurate gezogen werden muss.

Marketingbudget jetzt immer im Limit

2019 hat das Unternehmen einen neuen Bestellprozess für das Marketing live geschaltet. Marketingkosten werden bei Klosterfrau über SAP-CO-Innenaufträge gesteuert und wurden bis dato manuell disponiert. In SAP wurde das Jahresbudget hinterlegt, auf Basis dessen Marketingmaßnahmen separat beantragt und später der Rechnung manuell zugeordnet wurden – anstatt beide automatisch zu matchen. Resultat war ein hoher Abstimmungsaufwand, denn für das Marketing

Über Klosterfrau

Die Klosterfrau Healthcare Group ist ein deutsches Pharmaunternehmen, welches auf eine fast 200-jährige Geschichte zurückblicken kann. Zur Klosterfrau-Gruppe gehören unter anderem die Unternehmen Divapharma GmbH (Berlin) und die Casellamed GmbH & Co. KG (Köln). Von der Unternehmenszentrale in Köln aus werden Herstellung und Vertrieb von über 220 Produkten gelenkt. Das bekannteste Präparat im Sortiment ist der Klosterfrau Melisengeist.



Klosterfrau Healthcare Group



Effiziente Workflows sorgen für einfache, schnelle und transparente Prozessabläufe.

war nicht nachvollziehbar, welche Maßnahmen bereits abgerechnet waren. Außerdem fehlte eine automatische Übersicht des Restbudgets. Somit konnte das Budget theoretisch überzogen werden.

Dies war die Ausgangssituation, um den Prozess zu optimieren. Hierzu wurden folgende Ziele gesetzt: ein flexibler und automatischer Freigabefluss mit revisionssicherer Dokumentation, keine doppelten Freigaben von Maßnahmen und Rechnungen mehr, einfache Anpassungen von Organisationsveränderungen (ohne IT-Support) und integrierte Budgetprüfungen inklusive Berücksichtigung der Ist-Rechnungen. Erreicht wurden die Ziele durch einen SAP-Standardprozess mit Obligoverwaltung (zur Budget-Überwachung und -Steuerung) sowie Einsatz der P2P-Lösung von xSuite. So gelangte das Unternehmen zu höherer Transparenz und Budgetkontrolle im Marketingbereich.

Auch heute gibt das Controlling am Jahresbeginn das Gesamtbudget ein. Anschließend legt die Marketingabteilung in SAP die Bestellung an, welche anschließend eine Budgetprüfung durchläuft. Das System kontrolliert, wie hoch das hinterlegte Jahresbudget ist, zieht davon bereits eingegangene Ist-Rechnungen ab, sieht nach, welches Obligo (offene Bestellungen) aussteht, und prüft, ob das verfügbare Restbudget ausreicht. Bei Überschreitung des Budgets routet der xSuite Workflow die Bestellung direkt zum Controlling. Eine transparente Übersicht der Ist-Rechnungen, des Obligos sowie des verfügbaren Budgets ist jederzeit im Berichtswesen einsehbar.

Nach erfolgreicher Budgetprüfung geben die einzelnen Verantwortlichen die Bestellung frei. Die verschiedenen Freigabestufen lassen sich flexibel über die Bearbeiterfindung anpassen. Es schließt sich wie gehabt der Rechnungspart ein. Rechnungen über Wareneingänge mit Bestellbezug werden direkt durchgebucht, bei Dienstleistungen bestätigt das Marketing zusätzlich die Leistungserbringung. Inzwischen

haben weitere Abteilungen diesen Prozess adaptiert. So stieg nach der S/4HANA-Einführung der medizinisch-wissenschaftliche Bereich ein.

Einmal einloggen, alles erledigen

Die Arbeit mit der neuen SAP-Generation ist für die Beschäftigten der Klosterfrau Healthcare Group am greifbarsten durch das neue Handling über die Fiori-Oberflächen. „Wir nennen dies den One-Stop-Shop“, erzählt Martina Grund, „einmal einloggen, alles erledigen.“ Vor S/4HANA war der Prozess für die Endanwender nicht benutzerfreundlich. Bestellungen wurden im ERP-System zwar angelegt, aber für ihre Freigaben nutzten die Endanwender die Weboberfläche von xSuite. Mit SAP S/4HANA werden alle Schritte innerhalb von SAP Fiori durchgeführt.

Mehr Übersicht geht nicht

Die zwei Kacheln „PO Übersicht“ (Übersicht Bestellungen inklusive Freigaben) und „Eingangskorb“ (Prüfungs-/Freigabeaufgaben eines Endanwenders) sind die für den Prozess relevanten Fiori-Apps der xSuite Group. In diesen werden die Informationen zu allen Dokumenten des P2P-Prozesses an einem zentralen Ort gesammelt – mehr Übersicht geht nicht. Durch die Einführung von S/4HANA inklusive SAP Fiori in Verbindung mit den xSuite-Apps wurde der P2P-Prozess nochmals optimiert.

Für die Klosterfrau-Gruppe haben sich die xSuite-Lösungen bewährt, weshalb diese gruppenweit übernommen werden. Martina Grund: „Wir haben mit xSuite einen einheitlichen Beschaffungsprozess für Dienstleistungen und Waren etabliert und können dank der Flexibilität unterschiedliche Geschäftsvorgänge abbilden. Rechnungen buchen wir durch die bereits vorhandene Kontierung in der Bestellung schneller durch und profitieren insgesamt von einer transparenten Budgetsteuerung und -übersicht. Die Prozesse mit den xSuite-Lösungen haben sich bewährt, deshalb rollen wir sie Stück für Stück auf weitere Geschäftsbereiche aus.“

xSuite
It's simple. It's digital.

xSuite Group GmbH

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



xSuite
It's simple. It's digital.

Forward to Standard

Effiziente Workflows für:

- Bestellungen
- Rechnungen
- Aufträge

Unsere Topics

- S/4HANA
- E-Invoicing
- P2P-Prozesse aus der Cloud

info@xsuite.com
www.xsuite.com

DSAG, Leipzig
11. - 13. Oktober
Halle 2, Stand I1



SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA® Cloud

Supply Chain

Datenaustausch und smarte Zusammenarbeit zwischen Supply-Chain-Partnern

Die Erwartungen an Transportmanagementsysteme (TMS) sind in den letzten Jahren aufgrund von Umbrüchen im Welthandel, Umweltfaktoren und der Corona-Pandemie enorm gestiegen. Systeme, die sich auf die Transportplanung, -verwaltung und -abrechnung fokussieren, reichen nicht mehr aus.

Es gilt, alle Prozessteilnehmer im Systemverbund zu integrieren. Der Weg vom Transportmanagement zur aktiven Transportsteuerung ist somit keine graue Theorie mehr, sondern längst Realität, die sich mit einer integrativen Plattformlösung abbilden lässt.

Veränderte Rahmenbedingungen am Transportmarkt

Nie war der Bedarf an intelligenten, einfach zu bedienenden TMS größer, denn der Transportmarkt hat sich gewandelt und kaum eine logistische Disziplin ist so arbeitsteilig wie die Transportlogistik. Frachtraum ist knapp und Spediteure können sich aussuchen, mit wem sie zusammenarbeiten. Das führt dazu, dass Unternehmen heute ein Erlebnis schaffen müssen, damit Spediteure gerne für sie fahren.

Prozesse wie die Auslieferung von Kundenbestellungen sollten aktiv gesteuert werden. Eine ganzheitliche Informationsversorgung ist für eine gute Zusammenarbeit und einen zufriedenstellenden Kundenservice unerlässlich. Dazu gehört heute auch die digitale Transport-

beauftragung. Jüngere Anwendergenerationen fordern heute intuitive Apps, die mit minimalem Aufwand integriert werden können. Dabei gilt es, die Spediteure zu entlasten und deren Schnittstellen zu nutzen. Gleichzeitig sind interne IT-Ressourcen zu schonen, denn diese sind derzeit mit der SAP-S/4HANA-Transformation beschäftigt. Dementsprechend sind die Anforderungen an Software-Anbieter gestiegen – sie müssen heute SAP-Systeme out of the box anbinden, Software parametrisieren sowie externe Prozesspartner integrieren, um ihren Kunden Mehrwerte zu bieten.

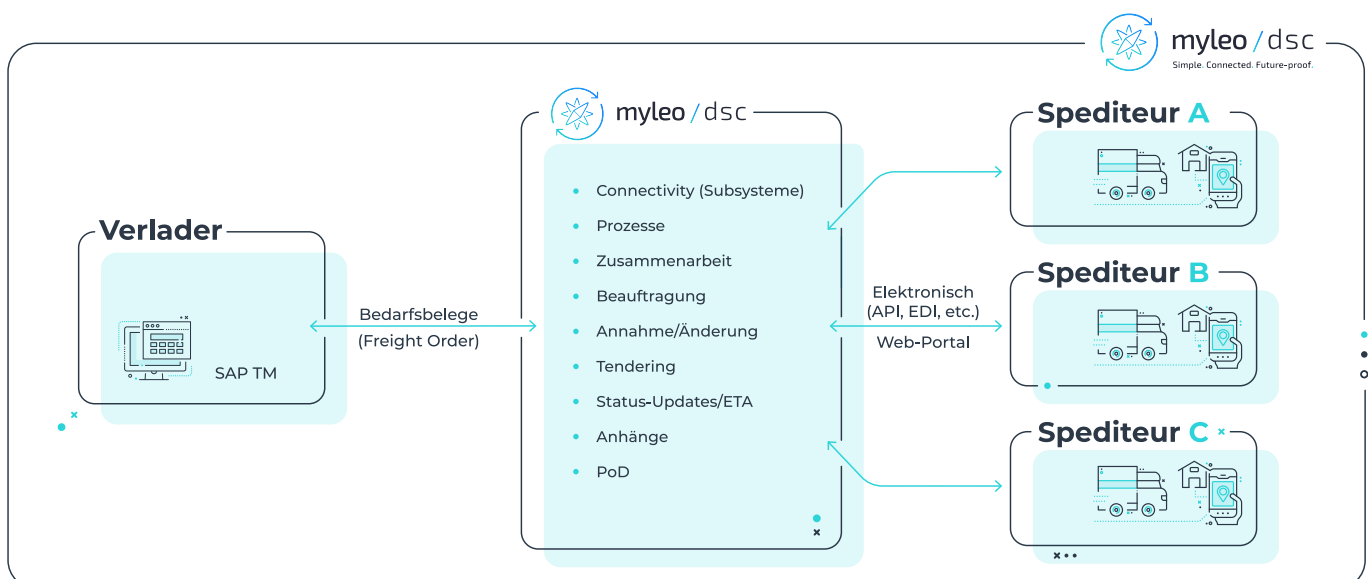
Der Knackpunkt: die Anbindung von Partnern

Lösen lassen sich diese Aufgaben in Form einer Process-as-a-Service-Plattform mit einem nutzerzentrischen Ansatz wie der myleo / dsc von leogistics. Alle Nutzer:innen, also auch die der Spediteure und Lieferanten, müssen mit der Plattform arbeiten können. Doch viele SaaS-Lösungen am Markt betrachten nur Teilbereiche der Transportlogistik und schaffen mehr Barrieren, als sie abbauen: Wir ha-

ben festgestellt, dass Spediteure die Schnittstellen der SaaS-Anbieter bedienen müssen oder verschiedene Datenübertragungswege (API, EDI, FTP etc.) nicht bedienen können. Gleichzeitig haben Verlagerer meist keine freien Kapazitäten, um die Anbindung der Spediteure IT-technisch zu unterstützen.

Im Bereich Real-Time Transportation Visibility (RTTV) wird vollumfänglich auf Telematikdaten gesetzt. Doch was bringt die beste Datenbasis, wenn diese nicht in den Prozess integriert ist und genutzt wird? Aus unserer Sicht schafft vor allem die Kombination aus Statusmeldungen via Schnittstelle, Telematik und proaktiven Meldungen einen Vorteil für die Prozessstabilität und ermöglicht eine effiziente Zusammenarbeit.

Ein pragmatischer Ansatz hierfür ist unser „Connectivity on Demand“-Service: also die Schnittstellen der Spediteure maßgeschneidert, zum Beispiel per API, EDI oder FTP, anzubinden. Sollte keine technische Möglichkeit zum Datenaustausch zwischen Supply-Chain-Partnern bestehen, kann ein Web-Portal Abhilfe schaffen. Der große Vorteil dabei ist, dass Spediteuren durch den elektronischen



Beispielhafte Integration von Spediteuren mit der myleo / dsc von leogistics.

Datenaustausch (für welchen sie nichts ändern müssen) Mehrarbeit in Form von Telefonaten, Fax abgenommen wird.

Zukunftsfähige Architekturmodelle im SAP-Kontext

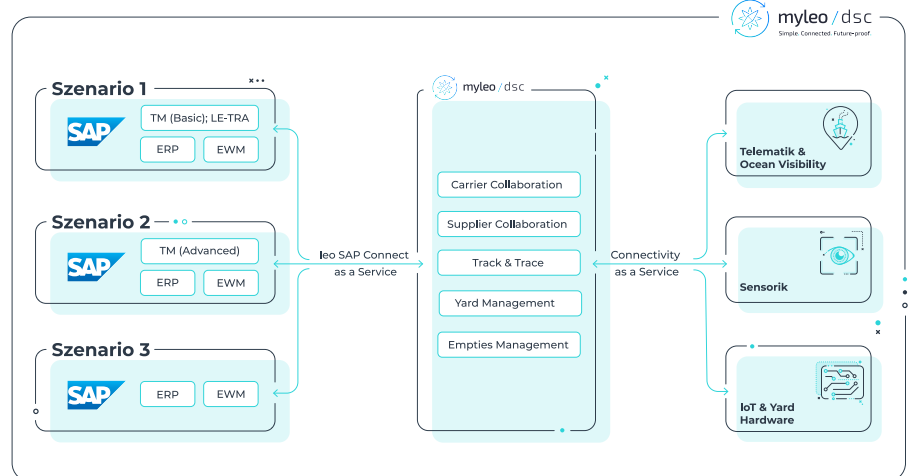
Mit unserem Plattform-as-a-Service-Ansatz bieten wir verschiedene Nutzungsoptionen im Systemverbund. Dabei sollte es stets das Ziel sein, kollaborative Prozesse so einfach wie möglich abzubilden sowie vor- und nachgelagerte Systeme optimal einzubinden. So schafft die myleo / dsc, logistische Objekte mit Prozess- und Geschäftsdaten zu kombinieren und ein Höchstmaß an Transparenz in der Supply Chain herzustellen.

Option 1: SAP LE-TRA und SAP S/4HANA TM Basic + myleo / dsc

Diese Variante eignet sich für Unternehmen, welche derzeit das SAP LE-TRA nutzen, bereits auf SAP S/4HANA Basic Transportation Management umgestellt haben oder sich in der Transformation befinden und bereits jetzt erste Mehrwerte generieren möchten. Das Szenario fokussiert sich auf eine schnelle Integration der SAP-Belege mittels vordefinierten Contents.

Die Transporterstellung bzw. Bündelung und die Auswahl des Frachtführers finden in diesem Szenario noch im SAP-System statt. Die Beauftragung erfolgt jedoch via API, EDI, FTP oder Web-UI in der myleo / dsc. Die Anbindung der Spediteure übernimmt unser Onboarding-Team. Der Spediteur kann den Auftrag annehmen oder ablehnen, ein Zeitfenster buchen sowie bei Bedarf auch RTTV-Daten übermitteln, um den Zulauf für das Yard oder Warehouse Management System transparent zu gestalten.

Nach erfolgreicher Abfertigung wird auch die Belieferung des Warenempfängers



Derzeit vielfach von Verladern nachgefragtes Szenario für einen Systemverbund.

bis zum Proof of Delivery (PoD) getrackt und abgewickelt. Daraus resultierende Prozesse wie das Klärungsfallmanagement in der Frachtkostenabrechnung oder das Behältermanagement finden hochintegrativ in Kombination zwischen SAP-System und myleo / dsc sowie dem Spediteur statt.

Option 2: SAP S/4HANA TM Advanced + myleo / dsc

Diese Option ist perfekt für Verlager, die SAP S/4HANA TM im Einsatz haben oder einführen möchten. Auch hier wird der SAP-Frachtauftrag schnell und einfach integriert. Die Transportplanung kann aufseiten SAP stark optimiert, der Laderaum optimal berechnet und der Frachtführer auf Basis verschiedener Kriterien ausgewählt werden. Die Beauftragung erfolgt wiederum mittels API, EDI, FTP oder Web-UI auf unserer Prozessplattform. Der weitere Prozess verhält sich analog zu Option 1.

Option 3: SAP Core + myleo / dsc

Diese Option richtet sich an Unternehmen, die keine Transportkomponente der SAP im Einsatz haben oder einführen

möchten. Auch in diesem Szenario werden SAP-Belege wie Bestellung, Kundenauftrag oder Lieferung integriert. Auf Basis der Informationen des Vorsystems kann bereits heute in der myleo / dsc eine Transportbündelung und Transportbeauftragung stattfinden. Es besteht die Möglichkeit, mehrere Belege zu einem Transport zusammenzufassen. Alles weitere – von der Auftragsannahme durch den Spediteur bis zum PoD – verläuft entsprechend wie bei den Optionen 1 und 2 mithilfe der myleo / dsc.

leogistics^R
Optimizing your Supply Chain

leogistics GmbH

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



EINFACHSTE PARTNERKOMMUNIKATION AUF EINER PLATTFORM

Integrieren Sie Logistikdienstleister, Zulieferer und Warenempfänger in Ihre Supply Chain.

www.myleodsc.de



Besuchen Sie
uns beim
DSAG Jahreskongress!

leogistics^R



Die neue Normalität

Transparenz und Resilienz in Zeiten der disruptiven Supply Chain

Außenhandelsprozesse sind anspruchsvoll: Die Anforderungen im Bereich Export, Import und Trade Compliance steigen mit der Globalisierung und der damit einhergehenden Internationalisierung der Zollabwicklung sowie der Steigerung der Lieferkettentransparenz.

Nach Covid-19 verdeutlicht die Ukraine-Krise nochmals, dass die Unternehmen sich auf eine komplexere Normalität einstellen müssen.

Für den internationalen Handel ist es heute wichtiger denn je, mit Regeln und Vorschriften Schritt zu halten, egal ob Compliance, Export, Import oder für den Präferenzverkehr. Erst mit einer reibungslosen Zollabwicklung und der Einhaltung von Compliance-Vorgaben können Unternehmen schnell und effizient Grenzen überwinden. Ohne digitale Unterstützung sind die Herausforderungen im Außenhandel kaum noch zu bewältigen. Hinzu kommen das Risk-Management der Lieferkette sowie eine sehr dynamische Entwicklung von Zollverfahren und Handelsräumen.

Transparenz und Resilienz – die neue Normalität

Der Einsatz von integrierten IT-Systemen erleichtert das Alltagsgeschäft wesentlich, ermöglicht schlanke Unternehmensprozesse sowie Kosteneinsparungen. Gelingt darüber hinaus das Zusammenspiel aller relevanten IT-Systeme, bestenfalls ohne Schnittstellen, steht einer grenzüberschreitend transparenten und sicheren Supply Chain nichts mehr im Wege.

Rasantes Wirtschaftswachstum und ständig steigende Compliance-Anforderungen verlangen den Verantwortlichen immer mehr ab. Auch der Ukraine-Krieg setzt Unternehmen weltweit unter Druck. Ein rechtskonformer Abgleich der Stamm-

und Belegdaten gegen die zahlreichen, laufend aktualisierten Sanktionslisten ist ohne Softwareunterstützung kaum möglich. Mit der richtigen Softwarelösung läuft der gesamte Prüfprozess unter Einhaltung aller zoll- und branchenspezifischen Vorschriften automatisiert ab, wodurch auch die Fehlerquote deutlich sinkt. Ist die Software in die bestehenden Unternehmensprozesse nahtlos integriert, entsteht durch den Prüfprozess kein Mehraufwand für das Unternehmen.

Digitale Exportkontrollen überwachen die Lieferungen und kontrollieren die Ausführungsibilität der Waren. Damit ermöglichen sie den Unternehmen eine proaktive, vorausschauende Produktplanung und -entwicklung. Auch hier verringern sich mit digitaler Unterstützung die Fehlerquote der Kontrollprozesse und damit das Risiko, unwissentlich gegen Compliance-Vorgaben zu verstoßen. Die schnellere und einfachere Abwicklung der Ausfuhrprozesse resultiert in kürzeren Dispositions- und Reaktionszeiten der Geschäftspartner und beschleunigt den gesamten Warenfluss.

Im globalen Handel und bei grenzübergreifender Arbeitsteilung in produzierenden Unternehmen kann eine Ware nur selten eindeutig als Ursprungsware identifiziert werden. So ist in den meisten Fällen ein hoher manueller Aufwand und eine Recherche in komplexen Regelwerken notwendig, um den Ursprung einer Ware zu bestimmen und nachzuweisen. Auch hier gilt es durch die Einführung von rich-

tiger Software den Automatisierungsgrad zu erhöhen, parallel die Transparenz für die Behörden sowie Lieferanten zu schaffen und letztlich durch die Nutzung der internationalen Handelsabkommen Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Vertrauen als Wettbewerbsfaktor

Die Transparenz und Sicherheit bilden die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit allen Beteiligten der Lieferkette. Zollbehörden quittieren diesen Vertrauensgewinn nicht zuletzt mit vereinfachten, beschleunigten Verfahren, wovon wiederum die Unternehmen und deren Kunden profitieren.

Unternehmen, die sich zeitnah mit der Infrastruktur und den notwendigen Instrumenten der Supply-Chain-Nachhaltigkeit beschäftigen, werden nicht nur die Herausforderungen der volatilen Weltmärkte meistern, sondern auch die Weichen für die neue Normalität stellen und sich Wettbewerbsvorteile sichern.

ecovium

ecovium GmbH

Justus-von-Liebig-Straße 3
31535 Neustadt
Telefon: +49 211 8492 0
sales@customs.ecovium.com
www.ecovium.com



Der Jahreskongress 2022 will die Teilnehmenden inspirieren

Inspiration und Zurückhaltung

Die Zurückhaltung der vergangenen Jahre weicht einem optimistischen Blick nach vorn, der sich in steigender Investitionsbereitschaft ausdrückt, sowohl in die IT im Allgemeinen als auch in SAP im Besonderen. Der beste Boden für einen erfolgreichen Jahreskongress.

Die Zeiten der Zurückhaltung sind vorbei, was die Investitionsneigung in die IT betrifft. Bei 59 Prozent der Anfang dieses Jahres von DSAG befragten Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz steigt das IT-Gesamtbudget. Bei 29 Prozent bleibt es gleich und bei 5 Prozent sinkt es. Bei den Investitionen in SAP lässt sich festhalten, dass bei 57 Prozent der befragten Unternehmen das Budget steigt. „Der Investitionsstau der vergangenen beiden Jahre scheint sich aufzulösen. Was sich noch 2021 nur sehr verhalten entwickelt hat, wird durch die Neuauflage von Projekten beziehungsweise die Notwendigkeit der Transformationsbemühungen Fahrt aufnehmen. Dafür spricht sowohl das Ergebnis für die IT-Gesamtbudgets als auch für die SAP-Budgets“, kommentierte Jens Hungershausen, DSAG-Vorstandsvorsitzender. Mit dieser Ausgangssituation von Beginn dieses Jahres startet nun die SAP-Community nach Leipzig zum DSAG-Jahreskongress.

ECC, S/4 und Rise

„Der DSAG-Jahreskongress lebt vom Austausch der Teilnehmenden untereinander, mit SAP-Vertretern und -Partnerunternehmen. Daher freuen wir uns, in diesem Jahr wieder die Pforten für die Besuchenden öffnen zu können. Informative und erkenntnisreiche Veranstaltungstage erwarten uns“, blickt Jens Hungershausen nach vorn.

Es gibt viel zu diskutieren: ERP/ECC 6.0 und die Business Suite haben bei den aktuell eingesetzten Lösungen immer noch die Nase deutlich vorn im Vergleich zu S/4. Wobei S/4 in Sachen Investitionsbereitschaft im Vergleich zu ECC und der Business Suite mittlerweile bei rund doppelt so vielen Unternehmen vorn liegt. Auf der Stelle tritt Rise with SAP in Bezug auf die Akzeptanz bei den DSAG-Mitgliedern. Hierzu gibt es hoffentlich weitere Neuigkeiten von SAP-Vorstandsmitglied Thomas Saueressig in seiner DSAG-Keynote am ersten Kongresstag.

Erfolg ist das Ziel eines jeden Unternehmens, und das umso mehr, je größer die Herausforderungen sind. So lautet das Motto des diesjährigen DSAG-Jahreskongresses „Auf der Suche nach ... Erfolg“. Abhängig von der individuellen Situation können Flexibili-

tät und Souveränität, Nachhaltigkeit, Transformation oder Kooperation diese Suche begleiten und zum Erfolg beitragen.

Neue Techniken

Es geht darum zu prüfen, wo sich Automatisierung gewinnbringend einsetzen lässt. Die technischen Möglichkeiten dafür haben sich über die Jahre immer weiter verbessert. „SAP ist auf dem richtigen Weg, indem entsprechende Errungenschaften wie zum Beispiel Machine Learning in neue Releases einfließen. Die müssen dann aber auch von den Kundinnen und Kunden je nach deren aktuellem Stand der Transformation genutzt werden. Hier sind also beide Seiten gefordert“, ist Jens Hungershausen überzeugt.

In der Praxis kann ein Weg zum Beispiel darin bestehen, eingespielte Prozesse zukunftsfähig zu machen, alte abzulösen und neue einzuführen. „Manchen Unternehmen gelingt die Transformation bereits recht gut, andere setzen noch auf ihre klassischen Prozesslandschaften. Aber alle müssen aktuell ihre Geschäftsmodelle und -prozesse hinterfragen und diese gegebenenfalls an neue technische Möglichkeiten anpassen“, fasst Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender der DSAG, zusammen.

Mitentscheidend für den Erfolg wird auch zunehmend die enge Zusammenarbeit mit den Partnern in der Lieferkette und vielleicht sogar mit den Marktbegleitern. Das heißt, die Business-Netzwerke werden immer wichtiger, um relevante Daten effizient und unternehmensübergreifend auszutauschen. „Die Zusammenarbeit wird sich intensivieren und auf weitere Branchen übergreifen. Auch hier wird die Mithilfe von SAP wichtig sein, um diese Art von Kooperationen auf eine sichere Basis zu stellen und auf die Zukunft auszurichten“, so Jens Hungershausen.

Als eine der weltweit 46 SAP-Anwendervereinigungen ist es der DSAG in den vergangenen 25 Jahren immer wieder gelungen, ihren Kunden Gehör zu verschaffen, was auch eine wichtige Funktion des alljährlichen DSAG-Kongresses ist. „Im Jahr 2000 hat SAP der DSAG formal eine führende Rolle unter den europäischen SAP-Anwendergruppen zugestanden. SAP hat uns damals

als Partner auf Augenhöhe akzeptiert. Das lag vor allem daran, dass wir SAP gegenüber professionell mit Know-how aufgetreten sind“, sagt Jens Hungershausen. Gegründet haben die DSAG 15 engagierte SAP-Anwender aus verschiedenen Unternehmen. Heute sind mehr als 60.000 Anwender aus über 3800 Unternehmen innerhalb der Interessenvertretung organisiert.

Das partnerschaftliche Miteinander zeichnet sich vor allem dadurch aus, dass gemeinsam verhandelt wird. Erst wird miteinander, dann übereinander geredet. „Es liegt in der Natur der Sache, dass die Interessen der Anwendervereinigungen und SAP miteinander voneinander abweichen. Doch das bedeutet nicht, dass wir öffentlich auf die Pauke hauen müssen, um etwas zu erreichen“, so Jens Hungershausen.

Vielfalt und Innovation

In den vergangenen Jahren sind die Themen der DSAG vielfältiger geworden – auch aufgrund der Entwicklungen rund um die Cloud und die digitale Transformation. Dennoch gibt es auch stetige Themen, wie Lizenzen, Wartung und Integration. Zentrale Positionen der DSAG lauten in diesem Zusammenhang: Die Cloud-Umsatzziele von SAP dürfen bestehende Verträge nicht nachteilig beeinflussen. Transparente, flexible sowie skalierbare Cloud-Verträge mit dazugehörigen Metriken sind wünschenswert. Es bedarf einer einfacheren Nutzung verschiedener SAP-Lösungen durch einheitliche – wo nötig, durch Automatisierung benutzerfreundlich unterstützte – Stammdatenmodelle in hybriden S/4-Szenarien und in zukünftigen Cloud-Szenarien. Verlässliche Produkt- und Technologiestrategien als Grundlage für Investitionssicherheit und Planbarkeit sowie belastbare Roadmaps und Migrationspfade sind unerlässlich.

Die Themen werden SAP und der DSAG somit auch in den kommenden 25 Jahren und auf dem Jahreskongress in Leipzig nicht ausgehen. „Es ist ein ständiges Geben und Nehmen – und das macht den Erfolg unserer Zusammenarbeit aus“, ist sich Jens Hungershausen sicher. (pmf)



CONSILIO GmbH

consilio-gmbh.de

SAP-Gold-Partner CONSILIO, ausgezeichnet mit den Zertifikaten Recognized Expertise S/4HANA, Supply Chain Management und Financial Management, ist ein unabhängiges, international tätiges Beratungsunternehmen mit Standorten in Deutschland, Bulgarien und der Schweiz. Mit namhaften Kunden aus der Automobil-, Prozess- und MILL-Industrie, Aerospace & Defense sowie dem Maschinen- und Anlagenbau optimiert der Full-Lifecycle-Service-Partner Prozesse, realisiert zukunftsfähige Lösungen für Finance, Sales, Produktion und Logistik, transformiert integrierte SAP-Anwendungen nach S/4HANA und unterstützt bei der Weiterentwicklung von Geschäftsstrategien sowie deren Digitalisierung mittels SAP-Standard-Software in den Bereichen S/4HANA, SAP ERP, SCM, IBP, Product Lifecycle Management, Finance & Controlling sowie Technology. Halle 2/Stand B3



Empirius GmbH

empirius.de

Empirius: Automatisierungsspezialist für SAP-IT-Infrastrukturen

Empirius versteht sich als Automatisierungsspezialist für SAP-IT-Infrastrukturen. Mit der neuartigen Automatisierungssuite erhalten Sie endlich eine effiziente Lösung im SAP-Basis-Bereich mit unzähligen Möglichkeiten: vollautomatisierte Systemkopien oder Sandboxen-Erstellungen, SAP Kernel Upgrades und Patches über alle Systeme hinweg oder Statusabfragen, Compliance Checks, das Abfragen und Setzen von SAP-Systemparametern. Und das alles in einem zentralen System-Management. Die Anzahl der SAP-Systeme ist nicht begrenzt. Weit über 100 namhafte Unternehmen zählen zum Empirius-Kundenstamm. Wir begleiten Sie auf Ihrem Automatisierungspfad, mit einer umfassenden SAP-Basis-Kompetenz, mit unserer Automatisierungssuite EPOS und herausragendem Support.



ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH

esker.de

Esker bietet eine globale Cloud-Plattform zur Automatisierung von Dokumentenprozessen und unterstützt Finanz- und Kundendienstabteilungen bei der digitalen Transformation in den Bereichen Order-to-Cash (O2C) und Procure-to-Pay (P2P). Die Lösungen von Esker werden weltweit eingesetzt und beinhalten Technologien wie künstliche Intelligenz (KI), um Produktivität und Transparenz im Unternehmen zu erhöhen. Zugleich stärkt Esker die Zusammenarbeit von Kunden, Lieferanten und Mitarbeitern, während diese ihre ERP-Unabhängigkeit beibehalten können. Esker verfügt über Niederlassungen in Nord- und Lateinamerika, Europa und im Asien-Pazifik-Raum, mit deutschen Standorten in Feldkirchen/München und Ratingen. Das in Frankreich börsennotierte Unternehmen erwirtschaftete im Jahr 2021 einen Umsatz von 133 Millionen Euro. Stand: 13



NTT DATA Business Solutions AG

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.

Besuchen Sie uns auf dem **DSAG-Jahreskongress 2022** an unserem Gemeinschaftsstand J5 mit unseren Partnern Natuvion und Sybit und hören Sie den Vortrag „**Erfahrungsbericht einer SAP S/4HANA-Conversion in einem Factory-Ansatz**“ (12. Oktober 2022 | 18.45 bis 19.30 Uhr): Hier erfahren Sie, wie Diehl Controls die System Conversion mit Hilfe einer globalen Conversion Factory und eines lokalen Teams von NTT DATA Business Solutions durchgeführt hat.



Redwood Systems B.V.

redwood.com

Wir bei Redwood sind von der transformativen Kraft der Automatisierung überzeugt und glauben, dass jeder Geschäftsprozess, der automatisiert werden kann, auch automatisiert werden sollte. Geschäftsprozesse im ERP sind inhärent mit Komplexität verbunden, die mit der Anzahl der Anwendungen steigt. Redwood automatisiert diese Prozesse und minimiert das Risiko für Unterbrechungen und manuelle Eingriffe. Die vollständig SaaS-basierte Automatisierungsplattform ist speziell für ERP entwickelt und unterstützt alle Ihre Applikationen. So orchestrieren, kontrollieren und verwalten Sie sicher Ihre Workflows über jede Anwendung hinweg. Mehr als 2100 Kunden weltweit vertrauen auf unsere Lösung, genießen erstklassigen globalen Kundensupport und richten so ihren Fokus auf die Zukunft und Wettbewerbsfähigkeit.



SIVIS GmbH

sivis.com

Die Zukunft ist jetzt – Next-Level-Technologie von SIVIS für Ihren SAP-Berechtigungs- und -Rollenbau

Automatisierte SAP-Rollen- und -Berechtigungen gehören nicht länger der Zukunft an. Der SIVIS Authorization Robot erstellt und überarbeitet Ihre Berechtigungen und bietet gleichzeitig ein Höchstmaß an IT-Sicherheit und Datenschutz. Ihre Vorteile: Langwierige Projekte werden gravierend verkürzt bei erhöhter Flexibilität und Einflussnahme. Nach über fünf Jahren Projekt- und Entwicklungszeit präsentieren wir erstmalig den SIVIS Authorization Robot live beim DSAG-Kongress. Lernen Sie den ersten virtuellen Rollenberater vor Ort kennen. Besuchen Sie uns auf dem SIVIS Messestand und holen Sie sich Ihr persönliches Geschenk ab.



XFT GmbH

xft.com

XFT ist Ihr erfahrener Experte für **Enterprise Information Management im SAP-Umfeld** – für alle Fachbereiche, alle Branchen und Unternehmensgrößen. Mit unseren Produkten erweitern Sie Ihr SAP-System und führen alle Informationen, die in Ihren Prozessen anfallen, an einer Stelle zusammen. Warum? Weil Sie so ortsungebunden, rechtssicher und deutlich effizienter arbeiten. **Ihr Digitalisierungsexperte für SAP – Dokumenten-, Akten- und Prozessmanagement** Besuchen Sie uns auf dem **DSAG-Jahreskongress 2022** an unserem Stand und unseren Vortrag: „Dokumentenbasierte Abläufe vollständig digitalisiert mit Hilfe der XFT Add-on Suite“ bei und mit der Maschinenfabrik Reinhausen GmbH (13. Oktober 2022, 11.45 bis 12.30 Uhr).



xSuite Group GmbH

xsuite.com

xSuite ist Hersteller von Software für dokumentenbasierte Prozesse und stellt weltweit standardisierte, digitale Anwendungen für ein einfaches, sicheres und schnelles Arbeiten bereit. Kernkompetenz ist die Rechnungsverarbeitung innerhalb von SAP für den Mittelstand, Konzerne und öffentliche Auftraggeber. Mit xSuite verarbeiten pro Jahr über 200.000 Anwendende mehr als 60 Millionen Rechnungen. Das Portfolio wird ergänzt durch Software für durchgängige Einkaufs- und Auftragsprozesse. Sie wird in der Cloud, on-premises oder hybrid betrieben. xSuite liefert alles aus einer Hand. Regelmäßige Zertifizierungen bestätigen den hohen Qualitätsstandard der SAP-basierten xSuite-Anwendungen. **DSAG-Jahreskongress: xSuite Halle 2/Stand I1. Vortrag (11. 10, 17.45–18.30 Uhr): Forward to Standard – P2P-Prozesse bei IDT Biologika.**

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


e-3.de | e3zine.com


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