ONLINE - Das E-3 Magazin — E-3.de | E-3.at | E-3.ch — Mai 2022

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP®-Commun

Composable Business

Die Referenzkunden des SAP-Partners KPS Dr. Michael Peterseim, The KaDeWe Group, und Stefan Tittel, Symrise, zeigen mit ihren Konzepten, wohin IT und ERP führen. Ziel sind agile, resiliente und composable Geschäftsprozesse, die zu 80 Prozent im Standard sind. KPS ist mit seinem Plattformkonzept die Garantie für den Erfolg. Ab Seite 42

Stabilize, Balance und Reimagine Seite 15

Mehr Transparenz im Einkauf Seite 56

Der Hype um die Hyperscaler Seite 67

MEHR STABILITÄT FÜR IHRE SUPPLY CHAIN.

GIB
an ifm company

Im Supply Chain Management gibt es immer neue, große Herausforderungen: Angriffe müssen abgewehrt, Schutz gewährleistet, Strategien neu überdacht und angepasst werden.

Was denken Sie: Ist Ihre Supply Chain gut gewappnet? Darüber möchten wir uns mit Ihnen und anderen Experten austauschen!

WANN UND WO?

Auf den SUCCESS DAYS 2022, der SCM-Fachtagung vom 31. Mai bis zum 1. Juni. Live vor Ort in Siegen oder digital im Stream.

Melden Sie sich jetzt an – wir freuen uns auf Sie!

Die GIB SUCCESS DAYS sind die zentrale Informations- und Networking-Plattform rund um das Thema Supply Chain Management. Hier erhalten Sie spannende Einblicke in neue Technologien und Trends und erfahren, wie diese für die Supply Chain Steuerung nützlich sein können. Zwei Tage geballtes SCM-Know-how mit Experten- und Kundenvorträgen, Networking und vielen neuen Impulsen für Ihren Erfolg.

SCM-Fachtagung
www.successdays.de
31.05. & 01.06.2022

SAP Silver Partner

SAP® Certified
Powered by SAP NetWeaver®

SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA®

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

GIB Sales & Development GmbH · Martinshardt 19 · 57074 Siegen
Phone +49 271 23871 4000 · Fax +49 271 23871 4999 · de@gib.world · www.gib.world

2022-835 GBD 04.2022 SWFM

DSAG-Entwicklungshilfe für SAP S/4 Hana

Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin

Aus Sicht der DSAG wird SAP den S/4-Releasewechsel bei den Bestandskunden nicht allein anschieben. SAP braucht Hilfe vom Anwenderverein, wenn S/4 noch ein Erfolg werden soll.

Als naiver Beobachter von außen könnte man kommentieren: SAP-Chef Christian Klein reitet mit S/4 ein totes Pferd. Ein wenig diplomatischer formuliert es der Chef der Anwendervereinigung DSAG, Jens Hungershausen. In einer Presseaussendung kommt der Verein zur Erkenntnis, dass die Zurückhaltung in Sachen S/4 etwas überraschend sei. DSAG-Chef Hungershausen erwartete, dass für dieses Jahr die Transformationsaktivitäten in Richtung S/4 zunehmen würden. Rise with SAP kann nicht für den notwendigen Push sorgen, meint man beim Verein. Als DSAG will man sich der Aufgabe stellen, die Vereinsmitglieder noch stärker bei der Transformation zu begleiten, und ihnen Hilfestellungen geben. Dazu hat der Verein in diesem Jahr bereits drei S/4-Fokusgruppen gegründet, die sich gezielt mit den drei Phasen der Transformation befassen.

Die Drei-Phasen-S/4-Conversion wird vom Anwenderverein nicht genauer ausgeführt, jedoch scheint es besonders bei Rise zu klemmen. Die Skepsis unter den DSAG-Mitgliedern ist nach wie vor groß, so ein weiteres Ergebnis des Investitionsreports 2022 der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG). Darüber hinaus ergab der Investitionsreport, dass auch das Wissen über Rise noch ausbaufähig ist. 60 Prozent der Befragten haben zwar schon davon gehört, sind mit dem Angebot aber nicht vertraut.

Entsprechend deutlich sind die Werte bei der Frage nach der Nutzung von Rise: 57 Prozent der DSAG-Mitglieder halten es für sehr unwahrscheinlich und eher unwahrscheinlich, Rise in Betracht zu ziehen. 21 Prozent sind in diesem Punkt neutral. Nach Meinung des Anwendervereins sind Transformationen unbeständige, bewegliche Prozesse, die in den Unternehmen auf IT-Systeme in unterschiedlichsten Releaseständen und Ausbaustufen treffen. Somit fordert der Verein in seiner Pressemeldung: Da braucht es noch entschieden mehr Klarheit und ein ganzheitliches Verständnis seitens SAP für die individuellen Gegebenheiten bei den Bestandskunden. Nicht Business-Transformation-as-a-Service, sondern Business-Transformation auf Augenhöhe sollte das Ziel sein, so die Meinung von DSAG-Chef Jens Hungershausen.

Für SAP-Chef Christian Klein ist das Ergebnis des DSAG-Investitionsreports eine herbe Niederlage und es gab zu diesen Erkenntnissen bis zum E-3 Redaktionsschluss auch keine offizielle Stellungnahme von SAP. Offensichtlich versucht SAP, sich mit dem Unvermeidlichen zu arrangieren: Rise war eine innovative Idee, konnte aber im Lauf eines ganzen Jahres keinen Mehrwert bei den SAP-Bestandskunden vorweisen. Aus aktueller Sicht scheint demnach Rise with SAP eine ähnliche Totgeburt wie das Framework Leonardo zu sein. Der Anwenderverein will SAP zu Hilfe kommen und mit Fokusgruppen retten, was noch zu retten ist.

Offensichtlich scheinen bei SAP aber die Ideen auszugehen: Nach einer IoT-Initiative, Leonardo, Run Simple, Cloud Only, Rise with SAP, dann wieder Cloud First und seit Anfang dieses Jahres eine Rückbesinnung auf Cloud Only gibt es von SAP keine nennenswerten Innovationen und Impulse. Neben dieser intellektuellen Leere verliert SAP mit Luka Mucic ihren langjährigen CFO, erst der dritte Finanzvorstand in der fünfzigjährigen Erfolgsgeschichte der SAP. Dieses Jahr wird zur Bewährungsprobe für Christian Klein und es ist offen, wie der SAP-Vorstand am Ende dieses Jahres besetzt ist.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

Nutzen Sie die Chance zur Digitalisierung

Verbessern Sie Ihre Prozesse.

S/4HANA Einführung bedeutet Integration neu denken

Sind Sie bereit für:
- Robotic Process Automation
- Künstliche Intelligenz
- Real-time

SEEBURGER SAP-Konnektoren
- SAP-Anwendungen einfach und sicher verbinden und integrieren
- Viele Standard-Konnektoren

Hier geht's zum S/4HANA-Leitfaden:

SEEBURGER-Lösungen – SAP-zertifiziert seit 1995.

www.seeburger.de

Hausmitteilung:

Schwarmintelligenz

Intelligent wäre es, zusammenzuarbeiten, oder? Gern wird das Wort Community bemüht, auch Wertegemeinschaft hört man manchmal. Am Ende des Tages kochen aber viele Mitspieler ihr eigenes Süppchen – so auch der Anwenderverein DSAG.

Es war eine klatschende Ohrfeige für den SAP-Anwenderverein DSAG: Die wichtige Konferenz zum Thema CCC musste mangels Besucheranmeldungen abgesagt werden. Naturgemäß kann es nicht die Schuld des DSAG allein sein. Auch SAP hat in diesem Bereich durch zahlreiche Experimente mit der Namensgebung für nachhaltige Verwirrung gesorgt: Customer Competence Center, CCC, hieß es vor vielen Jahren, dann kam die Abkürzung CCoE und nun heißt es COE-Forum mit einem vorangestellten Customer.

Theoretisch hätte die DSAG-Veranstaltung COE-Forum ein Mega-Event werden müssen, denn bei der Umsetzung von Rise with SAP und der digitalen Transformation sollten Customer Center of Expertise die Wegbereiter sein. Beim Übergang von SolMan zu ALM (Application Lifecycle Management) wird es ohne ein konsistentes CCC-Konzept keine Erfolge geben. Aus der R/3-Vergangenheit weiß die SAP-Community um die strategische Bedeutung von Customer Competence Centern.

Seit den Tagen, als Hunderte Teilnehmer zum CCC-Forum pilgerten, hat sich viel verändert. Zwischen damals und heute liegen nicht nur zwei Jahre Pandemie. Die gesamte Kommunikationsstruktur in der SAP-Community hat sich verändert. Aus einem hierarchischen System mit SAP an der Spitze wurde ein Schwarm zahlreicher Mitspieler. In den vergangenen Jahren ist die SAP-Community sehr bunt geworden. Die SAP-Bestandskunden blicken mehr denn je über den virtuellen SAP'schen Tellerrand hinaus.

Früher war CCC das R/3-Kompetenzzentrum. SAP war der Softwarelieferant und der Verein DSAG die Kommunikationsdrehscheibe und Informationszentrale. Dieses wohlgeordnete System hat sich überlebt. Social Media, Hyperscaler, YouTube, Cloud Computing und vieles mehr haben neue Informations- und Bildungskanäle geschaffen. Die SAP-Community hat sich von einem hierarchischen Aufbau mit SAP und DSAG an der Spitze zu einer Schwarmintelligenz mit freiem Wissensaustausch über zahlreiche Kanäle entwickelt.

Der Anwenderverein hat es verabsäumt, mit allen diesen Kanälen in Kontakt zu treten und gemeinschaftlich die Informations- und Bildungsarbeit umzusetzen. Wer zu spät kommt, den bestraft die Geschichte: Der Verein DSAG musste nun sein COE-Forum absagen, weil im Vorfeld keine partnerschaftliche, basisdemokratische Kommunikation stattfand. Offensichtlich verließ sich der Verein auf die Macht und die Unterstützung von SAP, so wie SAP sich auf die Vereinsorganisation und das Event-Know-how der DSAG verließ. Das Nachsehen haben nun die SAP-Bestandskunden und -Partner.

Im Sinne einer Schwarmintelligenz wäre es ein Leichtes gewesen, alle Kräfte der SAP-Community zu mobilisieren, was aber eine grundsätzliche, neue Geisteshaltung vorausgesetzt hätte: keine Berührungsängste, kein Neid, keine Missgunst. Das Zeitalter der Informationsmonopole ist vorbei. Erfolge in einer Wertegemeinschaft lassen sich nicht mehr diktieren, sondern können nur gemeinschaftlich – auf gleicher Augenhöhe – entstehen. Die Distribution von Information muss demokratisiert werden. Hinter wichtigen Veranstaltungen wie dem CCC-Forum sollte die gesamte SAP-Community stehen und beteiligt werden. (pmf)

E-3 Impressum:

B4Bmedia.net AG

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

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

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

Art-Direktion und Produktionsleitung:
Markus Cekan
Telefon: +49 8654 77130-25
markus.cekan@b4bmedia.net

Marketing- und Mediaberatung:
Andrea Schramm (Vertrieb)
Telefon: +49 8654 77130-15
andrea.schramm@b4bmedia.net

Andrea Mehlhart (Assistenz)
Telefon: +49 8654 77130-20
andrea.mehlhart@b4bmedia.net

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

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektorat:
Martin Gmachl, martin.gmachl@gmx.at
Hanna Ablinger, hanna.ablinger@hotmail.com
Druck: Dierichs Druck+Media GmbH & Co. KG
Frankfurter Straße 168, 34121 Kassel
Mediadaten 2022: PDF-Download www.e3media.info
Erscheinungsweise: Monatlich, zehn Ausgaben pro Jahr, Doppelnummern im Dezember/Januar und Juli/August
Verkaufspreis: 12,– Euro inkl. USt. pro Ausgabe
Herausgeber: B4Bmedia.net AG,
83395 Freilassing, Münchener Straße 8,
Telefon: +49 8654 77130-0
office@b4bmedia.net / www.b4bmedia.net
Vorsitzender des B4Bmedia.net AG Vorstands:
Peter M. Färbinger, pmf@b4bmedia.net
Aufsichtsrat der B4Bmedia.net AG:
Walter Stöllinger (Vorsitzender), Volker Löhr und Michael Kramer
Medieninhaber und Lizenzgeber: Informatik Publishing & Consulting GmbH
5020 Salzburg, Griesgasse 31, Telefon: +43 662 890633-0, Fax +43 662 890633-24
Druckauflage und Verbreitung: 35.000 Stück in Deutschland, Österreich, Schweiz

© Copyright 2022: B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die presserechtliche Verantwortung. Die redaktionelle Berichterstattung des Magazins E-3 ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte insbesondere der Reproduktion in irgendeiner Form, die der Übertragung in fremde Sprachen oder der Übertragung in IT/EDV-Anlagen sowie der Wiedergabe durch öffentlichen Vortrag, Funk- und Fernsehwerbung, bleiben ausdrücklich vorbehalten. In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Nennung von Marken, geschäftlichen Bezeichnungen oder Namen erfolgt in diesem Werk ohne Erwähnung etwa bestehender Marken, Gebrauchsmuster, Patente oder sonstiger gewerblicher Schutzrechte. Das Fehlen eines solchen Hinweises begründet also nicht die Annahme, eine nicht gekennzeichnete Ware oder Dienstleistung sei frei benutzbar. Bildrechte: Alle im E-3 Magazin enthaltenen Fotos und Bilder sind urheberrechtlich geschützt. Bildnachweis: B4Bmedia.net, www.shutterstock.com; Produkt-, Personenfotos sowie diverse Grafiken wurden dem E-3 Magazin vom jeweiligen Autor bzw. vom angeführten Unternehmen zur Verfügung gestellt. SAP®-Produkte und Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP SE in Deutschland und anderen Ländern weltweit.

INHALT

MEINUNG DER COMMUNITY
Editorial: DSAG-Entwicklungshilfe für SAP ... 3
Hausmitteilung:
Schwarmintelligenz ... 4
Das aktuelle Stichwort: Datenmanagement in der VUCA-Welt von SAP ... 12
Lizenzen: Die Zukunft der Lizenzierung ... 14
no/name: Zukunft der SAP ... 16
TippS/4success:
Pro und kontra SAP – mit oder ohne S/4 ... 18
Digitale Transformation: Order-Management-Systeme fördern Nachhaltigkeit ... 20
CFO: Der Great Resignation die Stirn bieten ... 55
KI: Mit KI zu besserem Talent Recruiting? ... 64
DevOps: In Rekordzeit Features produktiv nehmen ... 68
Satire: Das Letzte: Mehr S/4-PS, bitte! ... 79

SZENE
SAPanoptikum ... 6
Digitale Projektzwillinge steigern Profitabilität ... 13
Stabilize, Balance und Reimagine ... 15
Erneut stark am Start ... 19
Wie zufrieden sind ERP-Anwender? ... 21
Kommunikation bleibt ausbaufähig ... 22
www.E3date.info ... 25
Künstliche Intelligenz in modernen Backoffice-Prozessen ... 26
Aller guten Dinge sind drei: SAP, Microsoft und SOC ... 26
Vom schwerfälligen ERP-Monolith zum flexiblen Ökosystem in der Cloud ... 27
Datenqualitätsanalyse als Einstieg in das Stammdatenmanagement ... 27
Community Short Facts ... 28

E-3 EXTRA
Cloud ... ab Seite 31

HUMAN RESOURCES
Menschen im Mai 2022 ... 38
Zeitgemäß für 180.000 Zahlfälle ... 40
Personalschwund auf Rekordhöhe ... 41

COVERSTORY
Composable Business ... 42
New Digital Core ... 46
Erweiterte Farbenlehre ... 47
Auf dem Weg in die S/4-Welt ... 49
Composable Architecture ... 50
B2B mit optimierter Customer Experience ... 51

WIRTSCHAFT
Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften ... 52

MANAGEMENT
Mehr Transparenz im Einkauf ... 56
Kundenbeziehung managen ... 58
Process Mining Hype ... 60

INFRASTRUKTUR
Keep the Core clean: Intelligente Automatisierung ... 62
Rise with Essential, Advanced oder Select ... 65
Der Hype um die Hyperscaler ... 67

Community.info ... 79
Rätselhaftes aus der Community ... 80
Vorschau ... 81
Index ... 82

Michael Peterseim (l.) von The KaDeWe Group und Stefan Tittel (r.) von Symrise

E-3 Coverstory : Composable Business

In aktuellen ERP/CRM-Systemen ist die Steuermannskunst gefragt – Kybernetik. Die Analysten nennen es neudeutsch Composability. Die IT-Verantwortlichen, Dr. Michael Peterseim und Stefan Tittel, meistern die ERP- und CX/CRM-Komplexität gemeinsam mit den Plattformen von SAP-Partner KPS.

Ab Seite 42

Andreas Knab, Sivis

Die Zukunft der Lizenzierung: SAP-Lizenzierungsmöglichkeiten und -kosten ändern sich regelmäßig. Kein Wunder, dass Verantwortliche den Überblick verlieren und Zusatzkosten entstehen. Seite 14

Ralph Weiss, BlackLine

Der Great Resignation die Stirn bieten: In den USA kämpft die Wirtschaft mit einem neuen Phänomen: Fast vier Millionen Arbeitnehmer haben ihren Job gekündigt. Was bedeutet das für unseren Markt? Seite 55

Professor Andreas Hufgard, Thome

Process Mining Hype: Wenn die Wertschöpfungsziele klar definiert sind, ist die Suche nach dem besten Prozessweg dorthin eine Entscheidung über Erfolg und Misserfolg jedes Projekts. Seite 58

Arndt Hoffmann, SmartShift

Keep the Core clean: Intelligente Automatisierung: Warum Automatisierung nicht nur die richtige Antwort auf den Fachkräftemangel ist, sondern gleichzeitig auch Projektkosten reduziert. Seite 62

Unsere Präsenz in Dublin und die Talente, die wir hier einstellen konnten, sind entscheidende Komponenten unserer Bemühungen um Innovation.

Chano Fernandez,
Co-CEO, Workday

Wachstumspläne

Workday expandiert Hauptsitz

Workday hat Wachstumspläne für seinen europäischen Hauptsitz in Dublin vorgestellt.

Begleitet wird das Vorhaben durch den Bau eines neuen Hauptsitzes am Standort Grangegorman, in unmittelbarer Nähe zur Technological University Dublin. Auf 550.000 Quadratmetern soll das neue Gelände die um rund 60 Prozent wachsende regionale Belegschaft beherbergen. Verkündet wurde die Nachricht bei einer Veranstaltung in der derzeitigen Workday-Zentrale in Dublin. „Unsere Präsenz in Dublin und die Talente, die wir hier einstellen konnten, sind entscheidende Komponenten unserer Bemühungen um Innovation und Kundenservice – beides Kernwerte von Workday. Wir sehen große Chancen für die Zukunft“, so Chano Fernandez, Co-CEO bei Workday.

workday.com

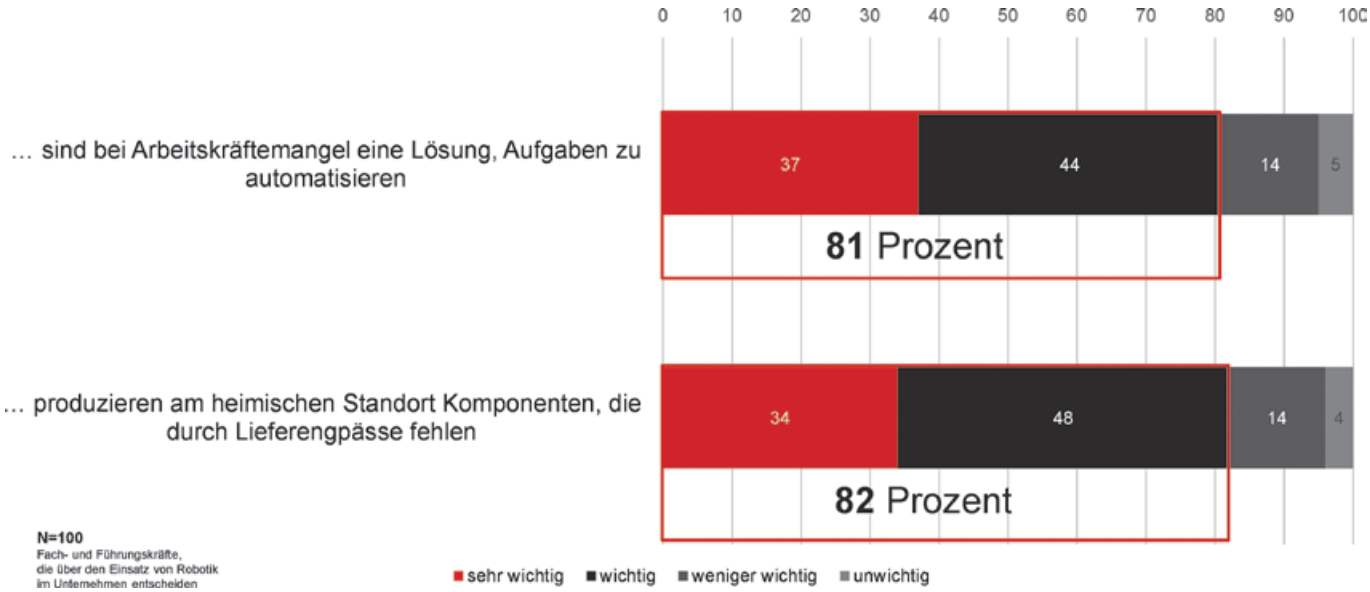
Wertschöpfung robuster machen

Roboter gegen Risiken

Die Auftragsbücher der Robotik und Automation sind derzeit gut gefüllt. Disruptionen in den Lieferketten und ein stark steigender Fachkräftemangel sind jedoch Bremsklötze.

Roboter sind gefragte Helfer, um aktuellen Risiken für Unternehmen zu begegnen: Rund 80 Prozent der Industrieentscheider halten es für wichtig, am heimischen Standort Komponenten herzustellen, die durch Lieferengpässe fehlen. Ebenso viele Experten sprechen sich für Robotik und Automation aus, um dem verschärften Fachkräftemangel zu begegnen. Das sind Ergebnisse des Automatica-Trendindex 2022. Dafür wurden im Auftrag der Weltleitmesse Automatica in Deutschland 100 Fach- und Führungskräfte aus Industrieunternehmen befragt, die über den Einsatz von Robotik und Automation entscheiden. Wie die Umfrage zeigt, wollen die Unternehmen ihre Belegschaft mit Robotereinsatz von gefährlichen, monotonen und schmutzigen Aufgaben entlasten. Gut jeder zweite Industrieentscheider bewertet diese Möglichkeit sogar als ein sehr wichtiges Motiv, um sich für den Einsatz von Robotik zu entscheiden. Die große Mehrheit spricht sich zudem dafür aus, mit dem „Kollegen Roboter“ zu automatisieren, um sinkende Mitarbeiterzahlen als Folge des demografischen Wandels auszugleichen (80 Prozent) und gleichzeitig einer Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland entgegenzuwirken (78 Prozent).

automatica-munich.com



Bei der Frage „Was sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Gründe, mit Industrierobotern zu produzieren?“ waren sich die meisten Unternehmen einig. Quelle: Automatica.

New Normal – IT is

Chancen erkennen, Potenziale entfesseln

Zu den ersten physischen DSAG-Technologietagen nach der Coronapause am 3. und 4. Mai 2022 im Congress Center Düsseldorf werden rund 1600 Teilnehmende erwartet.

Die Veranstaltung steht unter dem Motto „New Normal – IT is. Chancen erkennen, Potenziale entfesseln“. Das New Normal muss sich im gesamten Portfolio der SAP als Cloud-Anbieter wiederfinden. „Noch unterstützt SAP die Transformation in den Unternehmen nicht ausreichend und vor allem nicht gesamthaft und skalierbar genug. Eindimensionale As-a-Service-Angebote unterstützen nicht die mehrdimensionalen Herausforderungen im Zuge einer Transformation in den Kundenunternehmen“, erläutert Sebastian Westphal, DSAG-Fachvorstand Technologie. Keynote-Sessions mit Sebastian Westphal und Christine Grimm, DSAG-Fachvorständin Transformation, sowie dem SAP-Vorstandsmitglied und Chief Technology Officer Jürgen Müller stehen auf der Agenda. Ebenso eine Round-Table-Diskussion zum Stand des SAP-Security-Portfolios bei den Hyperscalern, zu konkreten Sicherheitsstandards und zum Thema Roadmap. Zudem wird Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service und Support, einen Vortrag halten zum Themenschwerpunkt Next-Gen Service und Support. Insgesamt 25 Themensitzungen mit rund 100 Vorträgen und TED-Talks sorgen an beiden Veranstaltungstagen für ein abwechslungsreiches Programm.

dsag.de/techtage

Jahreskongress SAP EAM 2022

Intelligente SAP-Lösungen für Instandhaltung

Um Instandhaltungsprozesse abbilden zu können, bietet SAP EAM Lösungen, die ein flexibles Anlagenmanagement ermöglichen. Doch vor welchen Herausforderungen stehen Unternehmen?

Welche Neuerungen aus der EAM-Entwicklung gibt es? Welche Potenziale bietet das Intelligent Asset Management für die Anlagenüberwachung und -steuerung? Welche Stolpersteine sollten bei der firmenübergreifenden Instandhaltungsabwicklung umgangen werden? Und wie gelingt es, laufende Prozesse reibungslos und ohne Verluste umzustellen? Auf dem unabhängigen Anwenderkongress SAP EAM erfahren Teilnehmer am 28. und 29. Juni 2022 in Berlin, wie sie mithilfe der SAP-Technologien und -Anwendungen auf die steigenden Anforderungen an Instandhaltungs- und Serviceprozesse reagieren. Fach- und Führungskräfte nutzen diese einzigartige Plattform, um sich mit Verantwortlichen aus Technik und Instandhaltung, SAP-Projektleitern sowie Experten auszutauschen und zu Themen rund um das SAP-gestützte Instandhaltungsmanagement zu diskutieren. Namhafte Unternehmen zeigen anhand konkreter Praxisbeispiele auf, wie sie ihre Prozesse rund um das technische Asset Management mittels SAP optimieren und weiterentwickeln. Hochkarätige Keynotes präsentieren neueste Entwicklungen und Digitalisierungsstrategien. Darüber hinaus bieten Round Tables sowie zahlreiche interaktive Workshops eine Gelegenheit, weitere Themeninhalte zu vertiefen.

sap-eam.de

15 Jahre snapWARE

100 % SAP-kompatible Problemlöser

Seit 15 Jahren entwickeln wir Add-ons, die sich nahtlos in SAP-ERP oder SAP S/4HANA-Systeme integrieren lassen. Die snapWARE-Produktfamilie besteht mittlerweile aus über 30 unterschiedlichen, in der Praxis bewährten Best-Practice Lösungen für Prozessautomatisierungen.

snap consulting

www.snapconsult.com

Ausgabenmanagement

Digitaler Reifegrad-Check

Was muss man bei einem Update des Spend Management beachten?

Das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen International Data Corporation (IDC) empfiehlt, die Entscheidung vom jeweiligen digitalen Reifegrad im Unternehmen abhängig zu machen. Hier wird zwischen fünf Stufen unterschieden. Die erste Stufe umfasst Legacy-Anwendungen und bezieht sich auf ältere und damit etablierte Lösungen und Prozesse wie Excel-Tabellen und On-premises-Lösungen. Die Lösung liegt hier in der Automatisierung von Aufgaben und Arbeitsabläufen. In einem ersten Schritt können Fehlerpotenziale beseitigt werden, indem zum Beispiel Gelegenheiten zur Datenmanipulation und für Richtlinienverstöße reduziert werden. Wer einzelne Aufgaben und Arbeitsabläufe automatisiert, hat einen ersten Schritt zum effizienten Ausgabenmanagement getan und somit die zweite Stufe der automatisierten Punktlösungen erreicht. Unternehmen auf dieser Stufe sind gut beraten, ein vernetztes Plattform-Ökosystem zu etablieren. Entscheider verschaffen sich so einen Überblick über Ausgaben und reduzieren auch das Risiko, fehlerhafte Anträge zu akzeptieren. Werden diese punktuellen Backoffice-Lösungen durch ein vernetztes Plattform-Ökosystem in einem System verbunden sowie Anwendungen von Drittanbietern und externe Datenquellen integriert, ist die dritte Stufe erreicht. Um einen noch besseren Überblick zu gewinnen, sollten Unternehmen ihre Anwendungen in einer Application Suite verknüpfen und somit auf die vierte Stufe überleiten. Hat ein Unternehmen seine Anwendungen in einer Application Suite integriert, ist es bereits stark aufgestellt. CFOs haben einen ganzheitlichen Überblick über das Betriebskapital und können flexibel strategische Entscheidungen treffen. Nun sollten noch die End-to-End-Prozesse zur Verwaltung der Personalausgaben optimiert werden. Damit ist die fünfte und letzte Stufe erreicht und der Grundstein für die Einführung neuer Lösungen gelegt.

concur.de

SAP Recognized Expertise

Cortility ausgezeichnet

Aufgrund der erfolgreichen Erfüllung aller Voraussetzungen von SAP Recognized Expertise wurde Cortility in der Kategorie Utilities ausgezeichnet.

Die Zertifizierung bestätigt die beständige, hohe Qualität von Cortility als SAP-Dienstleister für die Versorgungswirtschaft und ist ein Qualitätssiegel für alle Kunden, die auf SAP-Branchenlösungen setzen. Im Zuge des Zertifizierungsprozesses wurden viele Kriterien wie die umfangreichen Ausbildungen der Mitarbeiter und die vielfältigen Produktkenntnisse sowie die langjährige Marktpräsenz geprüft. Als SAP-Silberpartner bietet Cortility somit eine große Bandbreite an branchenspezifischen IT-Services und Add-ons gerade für Unternehmen der Versorgungswirtschaft.

cortility.de

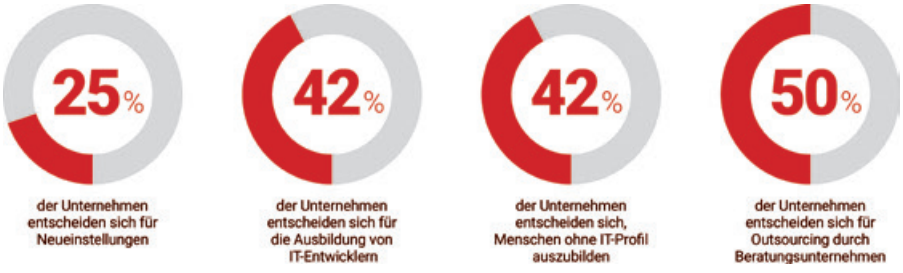
Digitale Transformation

Low-Code als Beschleuniger

Die Digitalisierung ist zu einem der wichtigsten Hebel für die Wettbewerbsfähigkeit geworden. Dem gegenüber steht jedoch ein Mangel an Fachkräften. Die Lösung heißt für viele Low-Code.

NTT Data hat in Zusammenarbeit mit der spanischen Digitalisierungsinitiative Mobile World Capital Barcelona (MWCB) den Bericht „Low-Code Analysis: New paradigm in software development" veröffentlicht. Er zeigt die Vorteile von Low-Code- oder No-Code-Entwicklungsplattformen als eine Technologie zur Beschleunigung der digitalen Transformation in Unternehmen auf. Sie sind laut der Studie eine effektive Lösung für den Mangel an Fachkräften und ein Beschleuniger der Digitalisierung. Die Digitalisierung ist zu einem der wichtigsten Hebel für die Wettbewerbsfähigkeit im Rahmen der vierten industriellen Revolution geworden. Es wird geschätzt, dass im Jahr 2023 weltweit 500 Millionen neue Apps benötigt werden. Dem gegenüber steht jedoch ein Mangel an Fachkräften. Um den hohen Bedarf zu decken, werden allein in Europa 350.000 Fachleute der Informations- und Kommunikationstechnologie (IKT) benötigt. Der Bericht hebt hervor, dass sich, angesichts dieser Tendenzen, 42 Prozent der Unternehmen für den Einsatz von Low-Code-Plattformen entscheiden und Menschen ohne IKT-Profil entsprechend ausbilden. Die wichtigsten Low-Code-Anbieter erwarten, dass die Wachstumsrate dieser Technologie in den nächsten Jahren 100 Prozent betragen wird. Für den Bericht wurden ausführliche Interviews mit Führungskräften von 26 Unternehmen wie Bayer, DKV, Microsoft, Nestlé oder Seat geführt. Sie schildern, wie ihre Unternehmen die Low- oder No-Code-Implementierung sehen und wie sie deren Entwicklung gefördert haben. Als weitere Quelle wurden die wichtigsten Low-Code-Anbieter erfasst, um eine umfassendere Perspektive zu erhalten. Ergänzt werden diese Informationen durch Analysen aus verschiedenen Quellen von Analysten sowie Datenbanken von öffentlichen Einrichtungen.

nttdata.com



Die durchgeführten Interviews zeigen, dass Unternehmen verschiedene Ansätze verfolgen, um neue Kompetenzen im Zusammenhang mit Low-Code in ihre Organisation einzubringen. Quelle: NTT Data.

50 Jahre SAP

25 Jahre Partnerschaft auf Augenhöhe

Während der Softwarehersteller SAP seinen 50. Geburtstag feiert, wird die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) genau halb so alt.

Als eine der weltweit 46 SAP-Anwendervereinigungen ist es der DSAG in den vergangenen 25 Jahren immer wieder gelungen, ihren Kunden Gehör zu verschaffen. „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, DSAG-Vorstandsvorsitzender. 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. 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, bei denen die DSAG und die SAP oft einen Kompromiss finden müssen. Die Themen werden SAP und der DSAG somit auch in den kommenden 25 Jahren nicht ausgehen. „Es ist ein ständiges Geben und Nehmen – und das macht den Erfolg unserer Zusammenarbeit aus", ist sich Jens Hungershausen sicher und ergänzt: „Auf weitere spannende 25 Jahre!"

dsag.de

Berichte, Praxiserfahrungen, Neuigkeiten

Enterprise-Portfolio- und Projektmanagement

Die Digitalisierung treibt auch im Projektmanagement die Entwicklungen voran. Neue technologische Möglichkeiten bringen Vorteile, jedoch ebenso Herausforderungen mit sich.

Wie gelingt ein voll integriertes und leistungsfähiges Projektmanagement und wie können Unternehmen ihre Prozesse im Rahmen der digitalen Transformation durch den Einsatz von SAP flexibel gestalten? Wie können die Verantwortlichen den Überblick über umfangreiche Projektportfolios behalten und Ressourcen dynamisch richtig zuteilen? Wie sieht eine zukunftsfähige SAP-EPPM-Strategie im Kontext von S/4, AI und Cloudtechnologien aus? Und welche konkreten Optimierungsansätze gibt es? Auf dem Praxisforum Enterprise-Portfolio- und Projektmanagement mit SAP diskutieren Experten am 22. und 23. Juni 2022 in Potsdam über die wichtigsten Stellhebel für mehr Flexibilität, Agilität, Effizienz und Transparenz. Namhafte Unternehmen geben Einblicke in ihre Strategien, Prozesse und Ansätze. Sie zeigen Handlungsoptionen auf, wie die Umsetzung einer SAP-gestützten Projekt- und Portfoliosteuerung gelingt. Die Veranstaltung bietet neben Experten- und Praxisberichten, Live-Demos, interaktiven Diskussionsrunden und einem gemeinsamen Get-together ausreichend Gelegenheit zum Networking. Teilnehmer erhalten wertvolle Anregungen, wie sie SAP gewinnbringend für ihre Projekte einsetzen können und so zur Erfolgsstory machen.

sapprojects-conference.de

EPOS –
DIE Lösung für Ihr SAP-Management und effiziente Automation

Empirius Planning and Operations Suite

Für mehr Produktivität in Ihrem IT Betrieb

Modular. Skalierbar. Leicht zu erweitern.

- SAP Kernel Patch automatisch ausrollen
- SAP- und DB-Profil Einstellungen kontrollieren und updaten
- SAP Berechtigungen automatisiert verteilen
- Und vieles mehr...
- Flexibel auf all Ihren SAP-Systemen

Vereinbaren Sie direkt Ihren unverbindlichen Demotermin

info@empirius.de
+49 (89) 44 23 723 26
www.empirius.de

Ihre **Experten** für SAP-Basis Lösungen

EMPIRIUS
The simple solution company

Effiziente IT-Kostenstrukturen

Flexible IT für strategische Marktstellung

Um stetig neuen Herausforderungen strategisch entgegenzuwirken, planen Unternehmen höhere IT-Budgets, ändern jedoch die Prioritäten der Einsatzbereiche.

Für eine strategische Ausrichtung der IT-Infrastruktur müssen Unternehmen über ausreichend Rechen-, Speicher- und Netzwerkkapazitäten verfügen. Die Pandemie der vergangenen Jahre hat dabei gezeigt, dass unvorhersehbare Marktbedingungen skalierbare Ressourcen erfordern, die schnell bereitgestellt werden müssen. Die wirtschaftlichen Unsicherheiten haben bei 84 Prozent der befragten Unternehmen zu einer Veränderung der Prioritäten der IT-Budgets geführt. So plant fast jedes zweite Unternehmen, verstärkt auf flexible Verbrauchsmodelle zu setzen. Ein flexibles Verbrauchsmodell kann bedeuten, dass Unternehmen Basiskapazitäten erwerben, zusätzliche Kapazitäten für Spitzenzeiten mieten und jederzeit eine Art von Kapazität in die andere umwandeln können, ohne dass Vertragsstrafen oder Prämien fällig würden. Dadurch müssen sie keinen Bonus für Flexibilität zahlen oder eine langfristige Verpflichtung für kurzfristigen Speicherbedarf eingehen. Es gibt auch eine deutlich wachsende Präferenz für Betriebsausgaben im Gegensatz zu Investitionsausgaben. Lediglich ein Viertel der Unternehmen legt den Fokus auf Investitionsausgaben. Das ist das Ergebnis einer Studie, die das Research- und Analystenhaus Techconsult im Auftrag von Infinidat durchgeführt hat.

Die Pandemie rückt effiziente IT-Kostenstrukturen in den Fokus. Die Unternehmen rechnen vor allem mit mehr Betriebs- und Investitionsausgaben sowie einem stärkeren Fokus auf Pay-per-Use-Modelle. Quelle: Techconsult.

techconsult.de

IBM Platinum Business Partner
creating time®
Availability
Überall steckt IT drin. UMB SAP Services mit IBM Power sind unglaublich zuverlässig und das IT in Ihrer Availability. Wir kreieren unseren Kunden mit einer ganzheitlichen Business- und Technologie-Transformation Zeit für Innovationen und mutige Geschäftsideen.
umb.ch/sap
UMB

Hannover-Messe 2022

Industrial Transformation

Von 30. Mai bis 2. Juni präsentieren 2500 Unternehmen auf dem Messegelände in Hannover ihre Technologien für die Fabriken und Energiesysteme von morgen.

Unter dem Leitthema Industrial Transformation zeigen die Aussteller der Hannover-Messe, wie vernetzte Produktionsanlagen effizienter und ressourcenschonender arbeiten oder wie sich Energie nachhaltig erzeugen und übertragen lässt. „Im Kern geht es darum, wie wir in einer sich dynamisch verändernden Welt – politisch, ökologisch und wirtschaftlich – für Versorgungssicherheit und Wachstum sorgen können und dabei gleichzeitig dem Klimawandel entgegenwirken. Innovative Technologien werden hierbei eine Schlüsselrolle spielen“, sagt Jochen Köckler, Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Messe.

Zu den ausstellenden Unternehmen zählen Konzerne wie Siemens, Bosch, Schneider Electric, Schaeffler, Microsoft, SAP und ServiceNow sowie viele mittelständisch geprägte Industrieunternehmen wie Beckhoff, Festo, Harting, Pepperl+Fuchs, Phoenix Contact, Wago oder Ziehl-Abegg. Hinzu kommen die großen Forschungsinstitute wie Fraunhofer oder das KIT und rund 100 Start-ups, die auf der Messe eine ideale Plattform finden, um sich mit der Industrie zu vernetzen. Das Partnerland ist Portugal.

hannovermesse.de

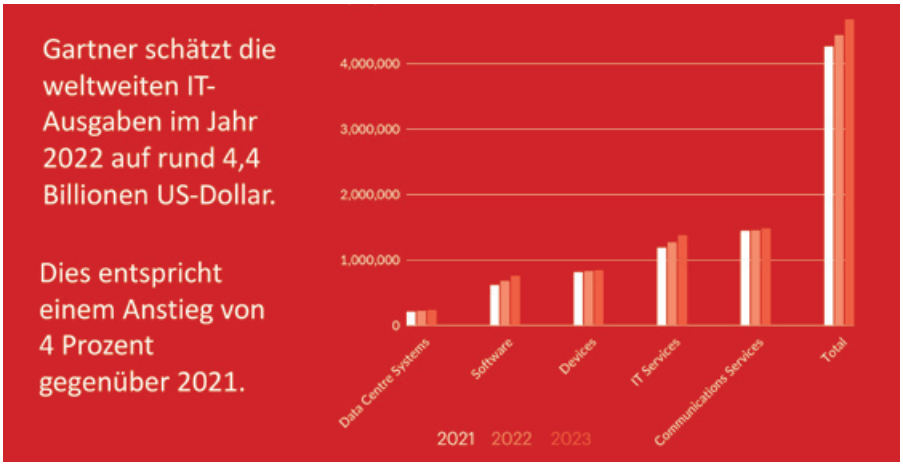
IT-Ausgaben 2022

Nicht auszubremsen

Steigende Inflationsraten, geopolitische Spannungen und Fachkräftemangel werden IT-Investitionen voraussichtlich nicht bremsen.

Laut einer aktuellen Prognose des Research- und Beratungsunternehmens Gartner werden die weltweiten IT-Ausgaben im Jahr 2022 rund 4,4 Billionen US-Dollar erreichen. Dies bedeutet einen Anstieg von vier Prozent gegenüber 2021. „Dieses Jahr stellt für CIOs eines der bislang unruhigsten Jahre dar“, sagt John-David Lovelock, Distinguished Research Vice President bei Gartner. „Geopolitische Spannungen, Inflation, Währungsschwankungen und Herausforderungen in der Lieferkette zählen zu den vielen Faktoren, die sowohl Aufmerksamkeit als auch Zeit erfordern. Doch CIOs beschleunigen ihre IT-Investitionen, da sie erkannt haben, dass gerade in Zeiten von Disruption Flexibilität, nahtlose Kundenerlebnisse und Sicherheit wichtig sind.“

gartner.com



Prognose der weltweiten IT-Ausgaben: Gartner schätzt die weltweiten IT-Ausgaben 2022 auf rund 4,4 Billionen US-Dollar. Dies bedeutet einen Anstieg von vier Prozent gegenüber 2021. Quelle: Gartner.

AFI SOLUTIONS

360°-Sicht statt nur geradeaus

AFI Solutions steht für Full Service, ein umfassendes Portfolio sowie für SAP-Lösungen mit Rundumblick auf Ihre Dokumentenprozesse.

Navigieren Sie mit uns sicher in Richtung Zukunft!

www.afi-solutions.com

Das aktuelle Stichwort ...

Von **Bernhard Stürmer**, Apicon

Datenmanagement in der VUCA-Welt von SAP

Bernhard Stürmer,
Geschäftsführer, Apicon

Globalisierung und Digitalisierung treiben die Vernetzung von Geschäftsprozessen über viele Ebenen hinweg. Der Erfolg oder das Scheitern von Geschäftsmodellen hängt von Faktoren ab, die zunehmend außerhalb unserer Einfluss- und Steuerungsmöglichkeiten liegen. Die Auswirkungen aktueller Ereignisse wie der Überfall auf die Ukraine oder die Coronapandemie reichen tief in die Supply Chains, Absatzmärkte oder die Arbeitsorganisation von Unternehmen hinein. Unsere SAP-Welt bildet einen Ausschnitt der Realität ab. Wie kann man der Komplexität des Datenmodells und der abgebildeten Prozesse begegnen und den Turnaround beim Datenmanagement schaffen?

Wir finden uns in einer Welt wieder, die das Akronym VUCA zu beschreiben versucht: Volatility (Volatilität), Uncertainty (Unsicherheit), Complexity (Komplexität) und Ambiguity (Mehrdeutigkeit) erschweren vermehrt Handeln und Entscheidungen in Unternehmen. Der Begriff wurde in den 1990er-Jahren geprägt und diente dazu, die multilaterale Welt nach dem Ende des Kalten Krieges zu beschreiben. Globalisierung und Digitalisierung haben dem inzwischen eine bisher ungeahnte Dynamik hinzugefügt.

SAP ERP bildet an sich schon umfangreiche Unternehmensprozesse ab und benutzt dazu ein komplexes Datenmodell – komplex in dem Sinn, dass für Anwender längst nicht alle Abhängigkeiten zwischen den Dateninhalten erkennbar sind. Der von außen einwirkenden Komplexität wird eine weitere Dimension, nämlich die im eigenen Datenmodell, hinzugefügt. Auch durch die schiere Menge von Datenfeldern: Allein der Materialstamm kennt über 1000 Felder. Das kann man dem ERP-System nicht unbedingt zum Vorwurf machen, versucht es doch, ein Modell der Realität abzubilden. Diese Erkenntnis hilft dem überforderten Anwender aber auch nicht weiter.

Dass korrekte Stamm- und Bewegungsdaten entscheidend für den Unternehmenserfolg sind, ist mittlerweile allseits akzeptiert. Es kommen weitere Anforderungen durch Industrie-4.0-Themen hinzu. Auch KI-Systeme, die ja auch Einzug in die Unternehmen halten, sind auf schlüssige Trainingsdaten angewiesen. Datenqualität ist wichtig – nur wie erreichen? Was ist sinnvoll, um der Komplexitätsfalle zu entrinnen und wieder mehr Handlungsfähigkeit zu erzielen? Wie können Betroffene zu Beteiligten werden und schließlich zu aktiven Mitgestaltern?

Hilfreich ist es, Anwender durch intelligente Datenpflege-Tools zu entlasten. Ein erster Schritt wären Dashboards mit Diagrammen, die Daten anschaulich visualisieren. Das kann zum Beispiel die Menge, das Alter oder die Änderungshäufigkeit bestimmter Daten sein – ebenso Charts, die Auswertungen auf bestimmte Datenfehler darstellen. Zyklisch durchgeführte Analysen illustrieren Trends. Aber auch die klare Darstellung von Arbeitsschritten bei Anlage und Pflege von Daten hilft. Wer hat wann was zu tun? Auch hier ist Klarheit zu schaffen.

Mit Feldwerten, die sich auch über Regeln oder Formeln bestimmen lassen, sollte sich kein Anwender befassen müssen. Hier sind oft erstaunliche Potenziale zu heben, die Freiräume für strategische Aufgaben eröffnen. Nebenbei werden Anwenderfehler vermieden.

Wir haben in der SAP-Welt im Idealzustand ein konsistentes und umfassendes Datenmodell. Daher ist es entscheidend, dessen Vorteile zu nutzen. Leider ist die reale Welt nicht ideal. Dann bilden sich Inseln mit vermeintlich einfacheren und überschaubareren Schattensystemen wie Excel oder angeflanschten Tools. Um Fehlinterpretationen oder schlicht falschen Daten vorzubeugen, empfiehlt es sich, Tools als Add-ons direkt in SAP zu integrieren.

Schon öfter habe ich große, strategisch angelegte Data-Governance-Projekte in einer Art Deadlock gesehen, verursacht durch die eingangs beschriebene Komplexität. Häufig ändern sich bei langen Projektlaufzeiten aufgrund der beschriebenen Volatilität die Anforderungen im Projektverlauf. Dann besteht die Gefahr, dass diese Projekte entweder mit nicht erfüllten Anforderungen oder mit Termin- und Ressourcenüberschreitungen live gehen.

Ich empfehle hier einen pragmatischen (agilen) Projektansatz. Maßnahmen zur Verbesserung der Datenqualität oder der Prozesse bei der Datenpflege sollten in kurzer Zeit greifbare Ergebnisse bringen. Auf Basis der so gewonnenen Erfahrungen können dann Entscheidungen zum Roll-out beispielsweise für weitere Datenobjekte (Material, Stückliste, Arbeitsplan, Infosätze etc.) besser getroffen werden.

Datenmanagement bleibt Daueraufgabe für Management und Anwender gerade in der VUCA-Welt. Die Aufgabe von Systemanbietern und Beratern ist es, geeignete Tools und Methoden für mehr Datentransparenz und Anwenderkomfort bereitzustellen.

Dann kann es gelingen, das Akronym VUCA mit neuem Inhalt zu füllen. Wie wäre es mit Vision, Understanding und Clarity anstelle von Volatilität, Unsicherheit und Komplexität? Und der Ambiguity, der Mehrdeutigkeit, kann mit Agilität begegnet werden.

apicon.de

Gesteigerter Geschäftsnutzen

Digitale Projektzwillinge steigern Profitabilität

Studien zeigen, dass je nach Art, Größe und Komplexität im Durchschnitt mindestens jedes sechste Unternehmensprojekt scheitert. Zukünftig sollen digitale Projektzwillinge hier Abhilfe schaffen.

Digitale Projektzwillinge fokussieren sich auf die Projektdurchführung und bilden alle in einem Projekt durchlaufenden Prozesse integrativ ab. Sie bieten so eine End-to-End-Lösung für den Aufbau eines digitalen Produktmodells. Ziel ist es, einen 360-Grad-Blick auf das Projekt beziehungsweise die Projektportfolios zu gewinnen. Damit wird die Möglichkeit geschaffen, proaktiv auf unerwartete Entwicklungen reagieren zu können. Auf dieser Grundlage können zukünftig komplexe und nicht standardisierte Leistungen effizient abgewickelt werden.

Effektivität steigern

Eine BearingPoint-Befragung zeigt, dass Projekte häufiger „in budget", „in time" und „in quality" abgeschlossen werden, wenn projektierende Unternehmen das Earned Value Management (EVM) anwenden. Jedoch lässt eine EVM-Analyse kaum Rückschlüsse auf die Effektivität eines Projekts zu, da erweiterte Erfolgsdimensionen, wie die Leistung, Risiken oder Ressourcen, dabei unberücksichtigt bleiben. Diese sind jedoch für eine umfangreichere retro- und prospektive Bewertung eines Projekts ebenfalls von hoher Bedeutung. Die Grenzen des EVM zeigen die Notwendigkeit digitaler Projektzwillinge auf, um mittels verbesserter Datengrundlagen und -integrationen auch zuverlässigere Aussagen über den bisherigen und zukünftigen Projektstatus treffen zu können. Eine weitere wichtige Anforderung an digitale Projektzwillinge ist die Verwaltung und Verarbeitung von Projektdaten. Hierzu werden Tools benötigt, die jede Form von Daten des Unternehmens verwalten, verarbeiten und diese mit Daten aus vielen verschiedenen Quellen integrieren können. Die Konnektivität von Daten und die Art und Weise, wie Informationen zwischen Organisationen sowie Einzelpersonen ausgetauscht werden, sind dabei zentrale Herausforderungen. „Marktprognosen im Bereich digitaler Zwillinge liegen bei Wachstumsraten von über 30 Prozent pro Jahr und Investitionen können sich nicht nur für produzierende, sondern vor allem auch für projektierende Unternehmen lohnen. Digitale Projektzwillinge werden die Realisierungskompetenz sowie die Kosten- und Termintreue verbessern. Zudem werden mit ihnen auch weitere Erfolgsdimensionen verstärkt in den Unternehmen Berücksichtigung finden. Um die Profitabilität zu erhöhen, müssen zusätzlich zu den Erfolgsdimensionen Kosten und Zeit, aber auch umfassendere und verlässlichere Daten zur Leistung, zum Umfang, zur Qualität, zu Risiken und zu Ressourcen in eine holistische Projektbetrachtung einfließen", unterstreicht Frank Tiefenbeck, Partner bei BearingPoint.

bearingpoint.com

itesys

Synonym für SAP Basis

Klopf klopf.
Bereit aufzuwachen?

Entlaste Dein IT-Team mit unseren Managed Services, 24/7-Expert Desk und SAP Monitoring im itesys „Mission Control Center".

Ob On-Premises, im Hosting oder Public Cloud mit Hyperscaler.

Wo andere aufgeben, fangen wir erst an.

www.itesys.expert

© Maksim Kabakou, Ron Dale, Shutterstock.com

Die Zukunft der Lizenzierung

SAP-Lizenzierungsmöglichkeiten und -kosten ändern sich regelmäßig. Kein Wunder, dass Verantwortliche den Überblick verlieren und Zusatzkosten entstehen. Aktuell werden Rise, DAAP und die Lizenzvergabe nach Berechtigung heiß diskutiert.

Von Andreas Knab, Sivis

Andreas Knab, *Experte für SAP-Berechtigungen und Lizenzierung, Sivis*

SAP-Lizenzierung ist komplex und erfordert technisches und juristisches Know-how. Nur wer seine Lizenzen optimiert hat, zahlt nicht mehr als notwendig oder riskiert teure Nachzahlungen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 76

SIVIS
smart · simple · safe

Das Interesse an Rise with SAP ist derzeit groß. Als All-in-One-Angebot erhalten Kunden Softwarelizenzen, Application- und System-Management, Infrastruktur, Betriebssysteme, Implementierungs- sowie Prozessberatung – alles aus SAP-Hand. Damit kombiniert Rise eine bereits bestehende S/4 Hana Cloud mit zusätzlichen Komponenten. Darin beinhaltet sind kostenlose Schnupper- beziehungsweise Starterpakete, mit denen sich auf den ersten Blick Kosten reduzieren lassen. Auf den zweiten Blick decken diese Pakete den kompletten Bedarf aber oft nicht ab. Ein Beispiel: Vergleicht man den Listenpreis mit den Jahreskosten einer 1000-User-Installation, liegen diese unter fünf Prozent des jährlichen S/4-Abonnementpreises.

Hier gilt es im Vorfeld zu prüfen, ob nicht doch versteckte Kosten lauern und die Pakete wirklich einen Mehrwert bieten. Wen der errechnete ROI überzeugt und wer seinem Softwarehersteller entspannt die Verantwortung für die Infrastruktur und Prozessoptimierung übertragen möchte, der ist bei Rise richtig.

Bei der jährlichen Lizenzvermessung werden die User-Transaktionen, also die tatsächliche Nutzung, ermittelt. Jedoch gibt es seitens der SAP keine sinnvolle Dokumentation mit Lizenztypen für bestimmte Nutzungsumfänge. Dabei ist seit 2018 im neuen USMM die Option zur „Lizenzvergabe nach Berechtigung“ integriert. Zunächst hatte diese Funktion rein informellen Charakter. Stand heute haben immer mehr Unternehmen die neue Vermessungsart gewählt – ob monetär sinnvoll oder nicht, sei dahingestellt. Sie alle stehen aber vor der Herausforderung, Berechtigungsrollen und Rollenzuweisungen vor der nächsten Vermessung auf ein Minimum zu reduzieren. Andernfalls wird bei zu weitreichenden Berechtigungen, sogenannten Monsterrollen, eine teure Professional- oder gar Developer-Lizenz notwendig. Möchten Unternehmen nach Berechtigungen lizenzieren, sollten sie dem bewährten Grundsatz „So wenig wie möglich, so viel wie nötig“ folgen. Rollen und ihre Zuordnungen lassen sich schnell und automatisiert schrumpfen. Ratsam ist zudem, das Berechtigungskonzept vor der nächsten Lizenzvermessung zu überarbeiten, um den Monsterrollen entgegenzuwirken.

Gut vorbereitet in die Verhandlung gehen

Schon vor vielen Jahren hat die SAP das Zusammenspiel von SAP und Third-Party-Systemen kostenpflichtig gestellt. Sofern nicht vertraglich anders geregelt, fallen bei Fremdzugriffen auf SAP-Systeme Kosten an. Fortan wird die SAP versuchen, Unternehmen auf die sogenannten 9 Documents hin zu vermessen. Das heißt: Neu angelegte, wertschöpfende Datenbankeinträge einer bestimmten Kategorie werden teuer. Bei 1000 Einträgen beläuft sich der Preis auf 500 Euro zuzüglich Wartung. Oft liegen die angelegten Einträge in Millionenhöhe und stellen Unternehmen vor existenzielle Herausforderungen.

Empfehlenswert ist, das Digital Access Adoption Program (DAAP) in Anspruch zu nehmen. Die SAP bietet Sonderkonditionen, wenn Kunden proaktiv – ergo: vor der Vermessung – auf das dokumentenbasierte Lizenzmodell umsteigen. Das DAAP gewährt einen Rabatt von 90 Prozent und entbindet von rückwirkenden Wartungszahlungen. Hierbei ist es ratsam, eine korrekte Analyse und Zählung durch einen Lizenzierungsmanager durchzuführen. Die Herkunft und Anzahl der Dokumente sind entscheidend und werden mit Bordmitteln gegebenenfalls nicht richtig vermessen.

Unternehmen sollten sich nicht erst mit dem Lizenzmanagement auseinandersetzen, wenn der Vermessungstermin kurz vor der Tür steht oder die Migration schon vertraglich geregelt ist. Um auf Augenhöhe verhandeln zu können, braucht es ausreichend zeitlichen Vorlauf und fundierte Informationen zu den wirklich notwendigen Lizenzierungen sowie damit verbundenen Kosten.

Mehr Stabilität für die Supply Chain auf der GIB-Veranstaltung Success Days am 31. Mai und 1. Juni 2022 in Siegen

Stabilize, Balance und Reimagine

Im Supply Chain Management gibt es neue Herausforderungen: Kosten- und Effizienzdruck, um die eigene Wettbewerbsposition zu sichern und auszubauen; Ausfälle und Lieferengpässe bei Lieferanten; Preissensibilität und Nachfrageschwankungen am Absatzmarkt.

Doch der Druck besteht auch im Inneren, z. B. durch konträre Ziele in den Abteilungen, zeitaufwändige Reportinganspruche des Managements, Personalengpässe und bei allem die Erwartungshaltung, dass die Lieferkette schnurrt und jeder Herausforderung trotzt, natürlich auch den unvorhersehbaren.

Stichwort VUCA

Im neuen Buzzwort VUCA finden sich viele dieser Herausforderungen wieder, stehen doch diese Begriffe für die englischen Wörter Volatility (Unbeständigkeit), Uncertainty (Unsicherheit), Complexity (Komplexität) und Ambiguity (Mehrdeutigkeit). Treffend – insbesondere in Anbetracht der Ereignisse der vergangenen zwei Jahre. Viele bewährte Prozesse sind aus den Fugen geraten und die Lean- und Just-in-time-Strategien der Vergangenheit sind vielerorts zusammengebrochen. Die internationale Logistik ist gewaltig aus den Fugen geraten und so müssen die Strategien von gestern überdacht und auf den Prüfstand gestellt werden.

Alle Antworten

GIB bietet den einzigen nativ in SAP integrierten und zertifizierten Ansatz zur Kombination einer Supply-Chain-Planungsfunktion und Ausführungsfunktionen in einem Werkzeug. Diese Lösung optimiert komplexe Supply-Chain-Prozesse und macht sie beherrschbar. Das Ganze in weniger Zeit, bei geringerem Aufwand und zu niedrigeren Kosten als jede andere Lösung auf dem Markt.

Die Veranstaltung

Über diese Entwicklungen und Problematiken werden SAP-Partner GIB und weitere Experten diskutieren. Wann? Am 31. Mai und 1. Juni dieses Jahres. Wo? Auf den Success Days 2022 im Siegener Apollo-Theater oder alternativ im Livestream.

Die Höhepunkte des Programms: Keynotes des Markisenherstellers Warema Renkhoff und des Pharmakonzerns Aenova, der Journalist und China-Experte Frank Sieren, der Fachmann für digitale Transformation und Business Development, Prof. Tim Bruysten, und natürlich die Mannschaft des SAP-Partners GIB.

Die Themen

Worum geht es? Natürlich um die Supply-Chain-Lösungen der GIB, um Neuerungen in den Systemen, um neue Technologien, um Lösungen in SAP ERP/ECC 6.0 und SAP S/4 Hana, um Public Cloud und On-premises und auch um intelligente Datenintegration vom Sensor bis ins ERP – Stichwort Industrial Internet of Things.

Im Rahmen dieser zweitägigen Fachtagung erhalten die Teilnehmer spannende Einblicke in neue Techniken und Trends und erfahren, wie diese für die Supply-Chain-Steuerung nützlich sein können. Einblicke hinter die Kulissen anderer Unternehmen gibt es in spannenden Kundenvorträgen.

Die Teilnehmer

Wer soll kommen? Die Success Days bieten eine Networking-Plattform für Logistiker, SAP-Projektleiter, SCM-Manager, Key-User und CIOs. Ob tagsüber im stilvollen Ambiente des Theaters oder abends im lockeren Austausch auf einer Abendveranstaltung der Extraklasse. Tauschen Sie sich mit anderen Fachleuten und Supply-Chain-Experten über die gewonnenen Informationen, die bereits gemachten Erfahrungen und die individuelle Perspektive aus. Mit über 300 Besuchern laden die Success Days ein, neue wertvolle Kontakte zu knüpfen und bestehende zu vertiefen.

Registrieren Sie sich für 31. Mai und 1. Juni: www.successdays.de

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

GIB
an ifm company

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

Zukunft der SAP

SAP-Chef Christian Klein bemüht sich redlich. Er hat viele Baustellen beseitigt. Er hat reorganisiert und einen neuen Führungsstil etabliert. Aber umfassender Erfolg und eine klare Strategie fehlen noch immer. Professor Hasso Plattner wird ungeduldig.

Ich hatte die Möglichkeit, ein paar Tage mit SAP-Executives zu verbringen, und musste feststellen, dass trotz nachweislicher Erfolge eine große Unsicherheit und Nervosität auf der SAP-Führungsebene herrscht.

Natürlich hat der geplante Weggang von Finanzvorstand Luka Mucic einige SAP-Pläne durchkreuzt, wenn nicht sogar zerstört. In der fünfzigjährigen Geschichte von SAP ist Mucic erst der dritte CFO. Diese Kontinuität sucht man in anderen Vorstandsbereichen vergeblich. Die meisten SAP-Vorstandsposten haben schon fast eine zweistellige Fluktuation.

Wirklich kommentieren wollte keiner meiner Gesprächspartner diesen für viele überraschenden Abgang. Natürlich wissen alle Beteiligten, dass Professor Hasso Plattner sehr unglücklich mit dem aktuellen SAP-Börsenkurs ist und seinen Unmut auch bei den Aufsichtsratssitzungen immer wieder zur Sprache bringt. Plattners Kritik mag richtig sein, denn es ist offensichtlich, dass der niedrige Aktienkurs nicht nur der aktuellen Weltlage geschuldet ist. Hier trägt SAP viel Eigenschuld und Eigenverantwortung. Dieser Umstand braucht ein Bauernopfer. Natürlich kann es auch sein, dass SAP und Luka Mucic sich einfach und simpel auseinandergelebt haben – soll auch in vielen Ehen vorkommen.

Christian Klein und Luka Mucic haben in der Vergangenheit immer wieder einen höheren Aktienkurs aufgrund der Erfolge von SAP eingefordert. Es mag sein, dass hier viele Finanzanalysten mit zweierlei Maß hantiert haben: Wäre SAP mit seinem Cloud-Angebot ein Start-up, könnte der Aktienkurs eventuell doppelt so hoch sein. Was SAP in jedem Fall zur Last gelegt werden muss, ist die sehr rudimentäre und mangelhafte Kommunikation. Gibt es für die Zukunft der SAP ein beeindruckendes Narrativ? Gibt es eine nachvollziehbare Strategie? Storytelling reduziert sich bei SAP auf drei Begriffe: Hana, S/4 und Rise.

Ich konnte bei meinen Gesprächen somit vernehmen, dass trotz aller zurückliegenden Erfolge Professor Plattner wenig zum Feiern zumute ist. Es hat in Hamburg in der Elbphilharmonie ein 50-Jahre-Fest gegeben und eine weitere Veranstaltung soll es in der SAP-Arena geben. Zum Ende seiner Amtszeit im SAP-Aufsichtsrat will er sich noch einmal für zwei Jahre zum Vorsitzenden wählen lassen. Implodiert ihm seine SAP? Der Finanzvorstand verlässt das (sinkende) Schiff, sein geplanter Nachfolger (Gerd Oswald) wird aller Wahrscheinlichkeit als Aufsichtsratsvorsitzender nicht zur Verfügung stehen, SAP hat eine schlechte Kommunikation, kein Narrativ, kein Storytelling für die Finanzanalysten und keine Produktstrategie für jenseits von Hana und S/4.

Bei meinen aktuellen Gesprächen klang es fast schon wie eine Entschuldigung: Aber wir haben versprochen, dass S/4 bis 2040 in der Wartung bleibt. Das ist eventuell eine schöne Botschaft für die vielen SAP-Bestandskunden, die erst jenseits von 2030 ihre S/4-Conversion abgeschlossen haben. Aber es ist keine Hilfe für mich. Ich muss in den kommenden drei Jahren für den eigenen Vorstand ein ERP-Zukunftskonzept erarbeiten – deswegen war ich auch für ein paar Tage mit SAP-Executives zusammen. Ich wollte Informationen über ein S/5, S/6 und S/7 bekommen und endlich erfahren, wie es mit Hana weitergehen kann, denn an ein Hana 3, wie Chefredakteur Färbinger, glaube ich schon lang nicht mehr.

In die verzweifelte Situation von Hasso Plattner kann ich mich nun gut hineinversetzen: Ich spürte die Sprachlosigkeit, das Fehlen eines Narrativs und die Orientierungslosigkeit. Alle meine Gesprächspartner waren bemüht und engagiert. Sie erschienen aber gleichzeitig überfordert und hilflos gegenüber einem niedrigen Aktienkurs, dem fortlaufenden Verlust von CRM-Marktanteilen an Salesforce und die Cloud-Bedrohung durch ServiceNow, Workday, Google und viele andere mehr.

Es muss auch gesagt werden, dass SAP viele strategische Fehler machte: Celonis fallen zu lassen und auf Signavio zu setzen, das mithilfe von Professor Scheer gerettet werden soll, ist keine Glanzleistung vom Rise-Erfinder Christian Klein. Und nicht einmal Rise bekommt SAP zum Fliegen. Die Nervosität und Unzufriedenheit haben also ihre Gründe. Das Ergebnis meines Besuchs war also nicht das Wappnen mit neuen Argumenten, sondern die Erkenntnis, dass die Zukunft von SAP momentan sehr diffus erscheint.

noname@e-3.de

KPS
INSTANT IMPACT
Mit den KPS Instant Platforms wählen Sie nur noch aus, was Sie in S/4HANA brauchen.
kps.com

TIPPS/4SUCCESS

Pro und kontra SAP – mit oder ohne S/4

Unternehmen stehen vor der Entscheidung bezüglich einer ERP-Transformation. Bestandskunden sind aus verschiedenen Gründen mehrheitlich für die neue SAP-Technik, bei Neukunden ist die Entscheidungsfindung mehrschichtiger.

Von Johannes N. Szalachy, asap@itconsulting

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

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

Als Grundlage und Ausgangssituation für eine Transformation wird üblicherweise die Unternehmens- und IT-Strategie herangezogen, wobei auch die Systemarchitektur (On-prem, Cloud oder Hybrid) eine große Rolle spielt. Für alle Varianten hat sich der ERP-Markt in den vergangenen Jahren massiv verändert. Viele lokale Anbieter im Mittelstand konnten durch Cloudstrategien und neue Technologien auch größere, internationale Unternehmen erreichen.

Aber auch internationale US-Anbieter wie Salesforce, ServiceNow und Oracle haben den Weg nach Europa gefunden und ihr Portfolio breiter aufgestellt. Aus diesem Grund ist es angebracht, aus den vielen Informationen, Kundengesprächen und Projekterfahrungen eine Bestandsaufnahme der SAP-Positionierung im aktuellen Marktumfeld zu machen. Zum heuer 50. Bestandsjubiläum darf sich SAP nach wie vor als ERP-Weltmarktführer bezeichnen. Was sind nach wie vor die Gründe für den Erfolg und wo ist dringender Handlungsbedarf?

SAP hat sich mit dem ersten Release R/2 und dem „Customizing" eine starke Marktposition geschaffen. Mit der Client-Server-Technologie im Release R/3 begann die Erfolgsgeschichte so richtig Fahrt aufzunehmen, von deren langjährigem Erfahrungsschatz die Kunden bis heute profitieren können.

Einen großen Anteil hat die tiefe, gesamtheitlich betriebswirtschaftliche Ausrichtung in der Entwicklung der Standardsoftware über alle Module hinweg. Das Ziel zum Weltmarktführer hat SAP durch die Programmierung und laufende Betreuung aller lokalen wirtschafts- und steuerrechtlichen Gesetzgebungen für über 100 Länder und in deren Sprachen erreicht. Diese Internationalisierung wurde auch für viele Branchenlösungen vollzogen. Aus meiner persönlichen Sicht und Erfahrung ist das eine der größten Stärken von SAP gegenüber den am Horizont auftauchenden Konkurrenten.

SAP hat auch schon sehr früh erkannt, dass für einen Softwareentwickler die Kundenkommunikation für die Qualitätssicherung ganz entscheidend ist. Dafür wurde sehr früh das „Online Service and Support System" (OSS) entwickelt und in der Folge im Solution Manager (SM) erweitert. Ich denke, dass SAP mit dieser umfangreichen Erfahrung einen großen Vorsprung am Markt hat und diese Lösung für alle Kunden unerlässlich ist.

Dieser Erfolgsstory stehen leider auch negative Entwicklungen gegenüber. Viele Kunden haben das subjektive Gefühl, dass SAP durch die Marktposition und Größe nicht nur an Bodenständigkeit, sondern mit der Hana-Strategie auch an Kundennähe verloren hat.

Mit den vielen Zukäufen, um das notwendige Wachstum zu erreichen, wurde das ursprüngliche Erfolgsmerkmal einer vollintegrierten Standardsoftware vorerst im S/4-Umfeld vergeben. Die nun folgende S/4-Hana- und Cloud-Integration kostet noch immer viel Zeit und Geld.

Der notwendige S/4-Technologiewechsel mit den Simplifizierungen der Datenfelder und die neue Programmierlogik haben große Auswirkungen auf die Eigenentwicklungen. Im Zuge dessen wurde es aber leider verabsäumt, die Vereinheitlichung aller Softwareoberflächen vorzunehmen. Das ist im Anbietervergleich nicht State of the Art und kommt bei den Kunden nicht gut an. Bei der S/4-Transformation werden veraltete Technologien mitgenommen und ihre Umsetzung selbst ist sehr komplex und langwierig, was auch oft zu Hinterfragung der Wirtschaftlichkeit führt. Die vielen S/4-Hana-Releases führen zur Verunsicherung wegen der unbekannten ERP-Strategie von SAP danach.

SAP lebt derzeit von der „alten Generation" der Bestandskunden, wobei die „junge Generation" der Neukunden auch für Konkurrenzlösungen offen ist. Bei den diversen ERP-Marktstudien wären die Hintergründe der Kundenbindung zu SAP interessant: Sind die Kunden mit SAP wirklich zufrieden? Oder fehlen nur gleichwertige Alternativen? Oder ist ein Anbieterwechsel einfach zu teuer?

asapit.at

Intralogistik und Prozessmanagement

Erneut stark am Start

Erwartete 1500 internationale Aussteller präsentieren auf der LogiMat, der internationalen Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement, vom 31. Mai bis zum 2. Juni 2022 in Stuttgart ihre aktuellen Produktentwicklungen für eine effiziente, zukunftsfähige Intralogistik.

Unter dem Motto „Smart – Sustainable – Safe“ öffnet vom 31. Mai bis zum 2. Juni 2022 auf dem Stuttgarter Messegelände die LogiMat wieder ihre Tore. „Die Aussteller freuen sich wieder auf den direkten Kontakt mit Kunden und Fachpublikum und planen Großes“, sagt Messeleiter Michael Ruchty, Euroexpo München. „Für die Messebesucher halten sie einen umfassenden Mix aus neuesten Technologien sowie intelligenten, effizienten Systemen und Lösungen für Nachhaltigkeit und sichere, zuverlässige Automatisierung in der Intralogistik bereit. Das bewährte Rahmenprogramm wird überdies zusätzlichen Informationsbedarf decken.“

It’s good to be back

Mit erwarteten 1500 Ausstellern, davon gut ein Drittel aus dem Ausland, und einer Ausstellungsfläche von mehr als 120.000 Quadratmetern in allen zehn Hallen des Stuttgarter Messegeländes bewegen sich die Kapazitäten der LogiMat 2022 auf Vor-Corona-Niveau. „Die optimalen Sicherheitsstandards nach aktuell gebotenem Hygienekonzept herausgerechnet, lägen wir sogar bei mehr Ausstellungsfläche als vor der Pandemie“, unterstreicht Messeleiter Ruchty. „So ist beispielsweise erstmals die komplette Galeriefläche in Halle 1 von Ausstellern gebucht.“ Im Eingang Ost wurde die Ausstellungsfläche für Start-ups, die vom Bundesministerium für Wirtschaft und Klimaschutz gefördert wird, nahezu verdoppelt. Für Live-Cases der Staplerhersteller konnten zudem Freiflächen im Außengelände der Messe aktiviert werden. Überdies ziehen die Fachforen mit einem Mix aus spannenden Vortragsreihen aus den Hallen in die LogiMat-Arena ein. An dieser zentralen Stelle im Atrium, Eingang Ost, können bis zu 150 Zuhörer mit dem erforderlichen Sicherheitsabstand den Vorträgen folgen. Insgesamt ist die LogiMat erneut ausgebucht.

Ergänzend zur Präsenzmesse richtet der Messeveranstalter auf der Internetplattform LogiMat.digital das neue Format „Forum Innovationen.digital“ aus. Dort sind vom 26. April bis zum 25. Mai kurzweilige, informative 25-minütige Ausstellervorträge zu verfolgen. 120 Unternehmen stellen hier vorab ihre Messeneuheiten, Produkte, Lösungen und Services vor.

Klare Hallenstruktur

Die Fachbesucher werden in den zehn Messehallen Neuheiten und Innovationen für nachhaltige, ressourceneffiziente Prozesse finden können. Dabei sind Automatisierung, Digitalisierung und Omnichanneling sowie der anhaltende Fachkräftemangel als prägende Faktoren für die Entwicklungen zu erkennen. Das entsprechende Produkt- und Lösungsspektrum umfasst etwa leistungsstarke Roboter, Staplerinnovationen und fahrerlose Transportfahrzeuge (FTF), Konzepte für skalierbare, flexibel mitwachsende automatisierte Lagersysteme, energieeffiziente Antriebs- und Speichermodule sowie smarte Cloud-Modelle für intelligente Lagerverwaltungs-, Datenanalyse- und Steuerungssoftware.

Zur Orientierung des Fachpublikums ist die Hallenbelegung wieder nach Ausstellergruppen gegliedert. Danach präsentieren die Maschinen- und Anlagenbauer, Systemanbieter und -integratoren ihr aktuelles Produkt- und Lösungsspektrum in den Hallen 1, 3, 5 und weiten Teilen der Halle 7. Im weiteren Bereich der Halle 7 sowie der Halle 9 schließen sich die Aussteller der Produktangebote und Neuentwicklungen aus den ergänzenden Bereichen Krane, Verladetechnik, Handlingsysteme, Tore, Brandschutz- und Sicherheitssysteme an. Aufgrund der hohen Ausstelleranmeldungen und des Zuwachses im Bereich Roboter und FTF ist für dieses Produktsegment auf der LogiMat 2022 zudem erstmals die gesamte Halle 2 nebst Foyer als Ausstellungsfläche eingerichtet. In Halle 8 und Teilen der Halle 6 weisen die Entwickler und Anbieter von Logistiksoftware vielfach den Weg in die Zukunft. Halle 6 teilen sich die Softwareunternehmen mit den Anbietern von Behälter- und Lagerlösungen, Verpackungen und Verpackungsmaschinen sowie Kennzeichnungs- und Identifikationstechnik, die zudem in Halle 4 konzentriert sind.

logimat-messe.de

Text: T. B.

Aussteller

FIS Informationssysteme und Consulting GmbH

fis-gmbh.de

Erreichen Sie mit FIS und SAP spielend leicht das nächste Logistiklevel: Informieren Sie sich am **Stand F71 (Halle 8)** über das Gesamtpaket des **SAP Gold Partners** – von der Beratung und Entwicklung bis hin zur Einführung und Integration der FIS- und SAP-Lösungen. Lernen Sie die neuesten FIS-Entwicklungen kennen, wie z. B. den Real-Time Monitor zur KPI-Überwachung oder den UI5-Creator für moderne Funkdialoge. Die Logistikexperten stellen Ihnen zudem gerne die Projektbeschleuniger *FIS*/ewm+ und *FIS*/tm+ vor, mit denen Sie **SAP EWM** und **SAP TM** leichter einführen. Interesse geweckt? Überzeugen Sie sich am FIS-Stand selbst von den innovativen SAP-Bausteinen für Lager und Transport – ganz nach dem Motto: Stein auf Stein zum Unternehmenserfolg. Sichern Sie sich auf der FIS-Website Ihr Gratis-Ticket zur LogiMAT!

DIGITALE TRANSFORMATION

Order-Management-Systeme fördern Nachhaltigkeit

Order-Management-Systeme lieben Komplexität. Komplexität bedeutet Aufwand und Optimierung. Der Trend zu Onlineshopping und Multichannel erhöht den Bedarf an OMS. Der Fokus auf Nachhaltigkeit wird diesen Kurs weiter verstärken.

Von Michael Kramer

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

Digitale Transformation ist nicht nur das Lieblingswort jedes Whitepapers und jeder Keynote, sondern auch ein großes Stück Arbeit! Um den SAP-Bestandskunden die Herausforderung und den Wandel zu erleichtern, gibt es hier Tipps und Tricks.

Wer mit ERP-Systemen arbeitet, kennt die Anforderung an Transparenz: Nur wer die notwendigen Informationen hat, kann Systeme und Abläufe verbessern. Das ist die erste Aufgabe von Order-Management-Systemen (OMS), Ihnen einen möglichst aktuellen Überblick über Ihr Inventar und seine Bewegungen zu geben. Dabei können die Waren in unterschiedlichen Lagern sein, mit unterschiedlichen ERP-Systemen, in Filialen oder auch bei Affiliates und anderen Handelspartnern. Einmal angebunden haben Sie Transparenz in Echtzeit.

OMS-Processing

Der nächste Schritt ist das Processing, die Bearbeitung: Immer mehr Unternehmen verkaufen über unterschiedliche Kanäle, Marktplätze und natürlich weiterhin über den stationären Handel. Was passiert, wenn Sie den letzten verfügbaren Artikel in den Warenkorb legen, aber noch keinen Check-out machen? In einem guten System wird er für Sie für eine einstellbare Zeit reserviert, bleibt so lang für andere Besucher unsichtbar und gehört nicht nach dem Windhundprinzip dem Ersten, der den Bestellknopf drückt. Das funktioniert auch im internationalen Maßstab: So kann es sein, dass sich dieser letzte Artikel in einem ganz anderen Land befindet. Warenbestände über alle system- und räumlichen Grenzen sichtbar zu machen hilft Unternehmen, mit geringen Abschreibungen Waren optimiert vorzuhalten.

Der nächste Schritt ist die optimierte Auslieferung der Waren zum Kunden. Von der schnellsten Sendung je Artikel bis zum nachhaltigen Versenden mehrerer Artikel aus verschiedenen Lagern in einer gemeinsamen Lieferung zum Kunden. Das erfordert neben ausgefeilter Logik idealerweise auch eine KI, um die Lieferungen auf die Ziele des Unternehmens zu optimieren.

OMS können auch auf Ad-hoc-Änderungen der Kunden reagieren und die Auslieferung anpassen. Sei es, dass der Kunde beim Callcenter anruft oder online Änderungen durchführt, wie Stornierung, Änderung der Anzahl, der Ausführung, des Lieferorts oder der Lieferzeit.

Wenn dann Teile der Lieferung nicht gefallen und sie bei einer Filiale (oder einem anderen Ort, wenn Click and Collect gewählt wurde) retourniert werden, will es der Endkunde auch hier möglichst einfach haben. Dem Händler hilft eine hohe Automatisierung, die Stornierungen dem richtigen Channel zuzuführen und die Ware in den Verkauf rückzuführen.

Optimierte Lagerung und Abverkauf, Reduzierung von Transportwegen und Minimierung von Retouren senken damit die Kosten des Unternehmens durch verbesserte Nutzung der Ressourcen. Damit wird ein weiteres Ziel erfüllt, welches immer mehr im Mittelpunkt steht: die Erwartungshaltung der Endkunden, bei Unternehmen zu kaufen, die sich der Nachhaltigkeit verschrieben haben. Viele Kunden erwarten das von ihren Lieferanten und sind bereit, höhere Preise zu bezahlen.

Sustainability

In der „CEO Study on Sustainability 2019“ von Accenture gehen 99 Prozent (!) der befragten CEO davon aus, dass Nachhaltigkeit wichtig für den Fortbestand ihres Erfolgs sein wird. Auch wenn Endkunden bei besserer Nachhaltigkeit ihrer Lieferanten höhere Preise akzeptieren, gilt das nicht für längere Wartezeiten bei der Lieferung. Und hier schließt sich der Kreis: mit guter Transparenz und Prozessen, die mit komplexen Aufgaben umgehen können. Mit einer flexiblen Anpassung an sich rasch ändernde Umgebungen lassen sich schnelle Lieferungen zum Kunden weiterhin realisieren. Erfahrene Partner stellen erfolgreiche OMS-Kundenprojekte vor: 3. Juni um 13.30 Uhr auf Ihrem Bildschirm live aus dem „IBM Innovation Center for SAP Solutions“ in Walldorf. Anmeldung hier: https://ibm.biz/OMSatSAP

Twitter @michaelfkramer

ERP in der Praxis

Wie zufrieden sind ERP-Anwender?

Die Studie „ERP in der Praxis“ will ein realistisches Bild davon zeichnen, inwieweit die Anforderungen der Nutzer von ERP-Lösungen mit den Angeboten der Anbieter übereinstimmen.

In der Praxis zeigt sich, dass Anwender von ihren Lieferanten in unterschiedlicher Intensität in die Cloud gedrängt werden. Für Unternehmen, die über ein neues ERP-System nachdenken, reduziert sich derzeit die Angebotsvielfalt spürbar, denn für Neukunden stehen oftmals nur noch Cloud-Lösungen zur Verfügung. Wie empfinden ERP-Anwender diese Entwicklung? Gibt es Unterschiede hinsichtlich der Zufriedenheit mit Cloud- und On-premises-Lösungen? Können die Sicherheitsbedenken, die viele Anwender mit einer Lösung in der Cloud verbinden, ausgeräumt werden? Diese und andere Fragen stehen im Mittelpunkt der diesjährigen Studie, an der die Anwender von ERP/Business Software bis Ende Juni teilnehmen können. Dabei geht es nicht so sehr um einzelne Funktionen oder technologische Details, sondern eher um die generelle Unterstützung der Geschäftsprozesse und -strategien durch die jeweilige ERP-Software.

Großes Thema: Mobilität

Der Aspekt „mobile Nutzung der ERP-Software“ war in den Vorjahren immer Anlass zu deutlicher Kritik. Im letzten Durchgang der Studie bewegte er sich immerhin im Bereich eines starken „Befriedigend“. Damit war dieser Kritikpunkt zwar auch 2020 noch nicht vom Tisch, aber die ERP-Anbieter schienen sich dieses Themas zuletzt verstärkt angenommen zu haben. Mit Maßnahmen wie der vermehrten Umstellung auf Web-Technologien mit Responsive Design bewegten sie sich hier offenbar auf der richtigen Spur. Responsive Design sorgt dafür, dass sich eine Anwendung auf Endgeräten mit unterschiedlich großen Bildschirmen gut bedienen lässt. Wie ist es mit der mobilen Einsetzbarkeit der ERP-Lösungen in diesem Jahr bestellt? Konnten die ERP-Anbieter hier erneut zulegen und messbare Verbesserungen im Markt erzielen? Eine spannende Frage, die die aktuellen Studienergebnisse im September beantworten werden. Der Online-Fragebogen sowie Informationen zu Hintergrund und Ergebnissen der Studie stehen online zur Verfügung. Alle Teilnehmer erhalten nach Auswertung der Daten als Dank für ihre Unterstützung eine Zusammenfassung der wichtigsten Studienergebnisse sowie das detaillierte Zufriedenheitsprofil ihrer ERP-Lösungen.

trovarit.com/erp-praxis

smartShift
Intelligent Automation™

S/4HANA Transformationen - mehr mit weniger erreichen

Welche Alternativen bleiben, wenn Fachleute nicht verfügbar, Budgets und Zeitpläne endlich, Kompromisse bei Umfang und Qualität jedoch nicht akzeptabel sind?

Reduzieren Sie Zeit, Kosten und Risiken. Potenzieren Sie die Qualität der Transformation. Unabhängig davon, für welchen Transformationsansatz Sie sich entscheiden (Brownfield, Greenfield, Hybrid).

Schnell und sicher auf S/4HANA transformieren mit smartShift Intelligent Automation™

Custom Code Modernisierung und Transformation, Carve-out, Dual Maintenance, Clean Core und mehr.

www.smartShift.com

Steigende Budgets, teilweise Zurückhaltung bei Rise

Kommunikation bleibt ausbaufähig

Aus dem DSAG-Investitionsreport 2022 geht hervor, dass die SAP-Strategie oft meilenweit von der Realität der Anwenderunternehmen entfernt ist. Das ist allem voran ein Kommunikationsproblem.

Laut dem Research- und Beratungsunternehmen Gartner werden sich die weltweiten IT-Ausgaben im Jahr 2022 auf 4,5 Billionen US-Dollar erhöhen, was einem Anstieg von 5,1 Prozent gegenüber 2021 entspricht. Die wirtschaftliche Erholung inklusive der hohen Erwartungen an einen aufblühenden digitalen Markt wird Technologieinvestitionen weiter ankurbeln – trotz möglicher Beeinträchtigungen durch die Omikron-Variante. Auch Ergebnisse der IT-Trends-Studie von Capgemini, an der im September und Oktober 2021 195 IT- und Fachverantwortliche von Großunternehmen und Behörden im DACH-Raum teilnahmen, bestätigen diese Ansicht: Fast drei Viertel der Unternehmen und Behörden werden im kommenden Jahr die IT-Ausgaben erhöhen. Die Prognosen für 2023 sind ähnlich positiv.

Die Ergebnisse des Investitionsreports 2022 der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe e. V. (DSAG) sprechen eine ähnliche Sprache: Die Zeiten der Zurückhaltung sind vorbei, was die Investitionsneigung in die IT betrifft. Bei 59 Prozent der befragten Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) steigt das IT-Gesamtbudget, vor einem Jahr waren es noch lediglich 39 Prozent. Bei 29 Prozent bleibt es gleich (2021: 37 Prozent) und bei fünf Prozent sinkt es (2021: 18 Prozent). Bei den Investitionen in SAP lässt sich festhalten, dass bei 57 Prozent der befragten Unternehmen das Budget steigt (2021: 43 Prozent), bei 32 Prozent unverändert bleibt (2021: 35 Prozent) und bei sieben Prozent sinkt (2021: 18 Prozent).

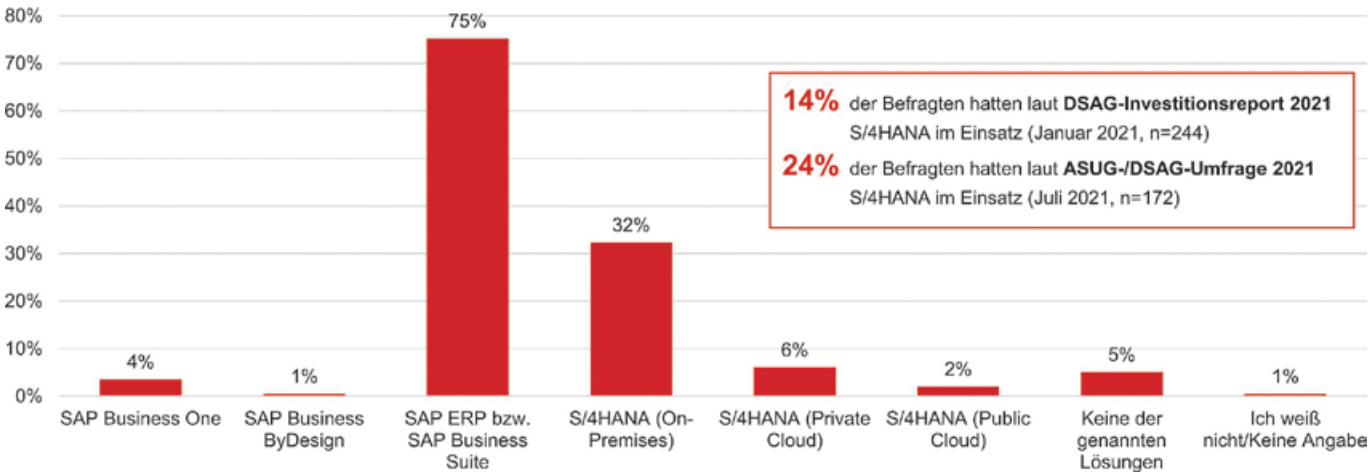
Rise with SAP kann bei den S/4-Transformationsaktivitäten offensichtlich noch nicht für den notwendigen Push sorgen.

Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender, DSAG

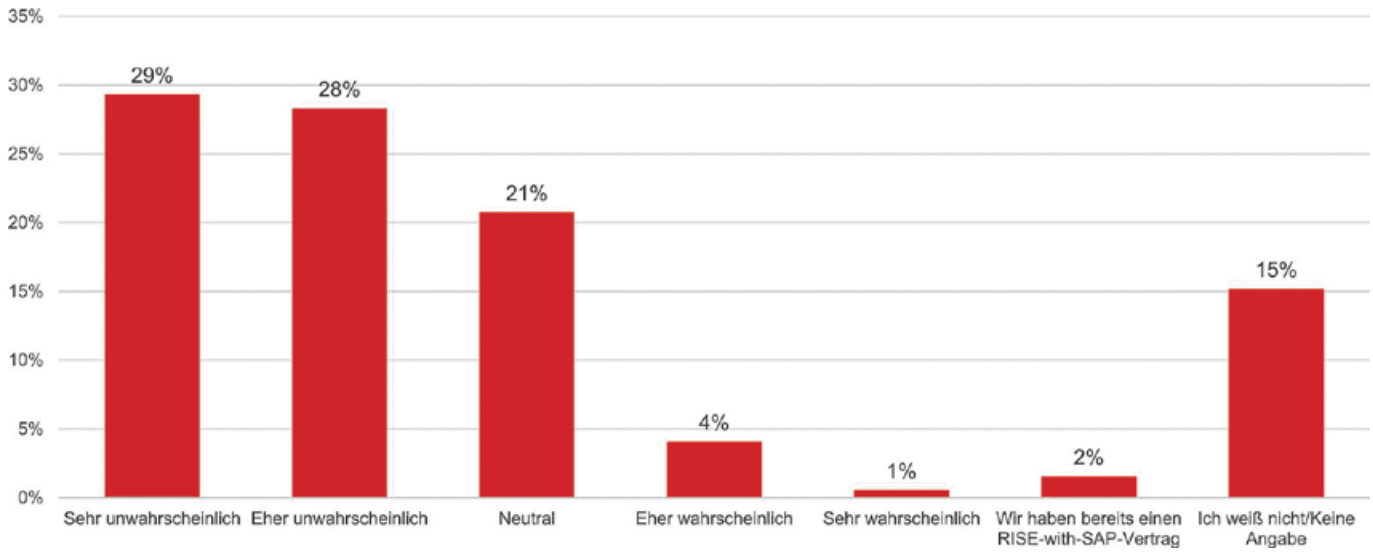
Danach gefragt, welche SAP-ERP-Lösungen die Unternehmen aktuell einsetzen, kommt die SAP Business Suite auf 75 Prozent, gefolgt von 32 Prozent mit S/4 Hana On-premises. S/4-Cloud spielt im Vergleich eine eher untergeordnete Rolle. Nur sechs Prozent der Befragten setzen S/4 als Private-Cloud-Lösung ein und zwei Prozent als Public-Cloud-Lösung. Zum Vergleich: Im DSAG-Investitionsreport 2021 gaben 14 Prozent der Befragten an, dass sie S/4 bereits im Einsatz hätten. In einer gemeinsamen Befragung der DSAG und der American SAP User Group (ASUG) Mitte des Jahres 2021 gaben dies sogar 24 Prozent an. Hier ist also eine Steigerung zu verzeichnen. „2022 ist das Jahr, in dem die Zukunft für CIOs wieder zurückkehrt“, sagt John-David Lovelock, Distinguished Research Vice President bei Gartner. „Sie können nun die krisenbedingten, kurzfristigen Projekte der letzten zwei Jahre hinter sich lassen und sich auf Langfristiges fokussieren.“

Parallelbetrieb die Norm

Interessant ist, dass knapp die Hälfte der Unternehmen, die S/4 On-premises im Einsatz haben, auch angegeben hat, die SAP Business Suite einzusetzen. Dies könnte darauf hindeuten, dass einige Unternehmen aufgrund der Komplexität des Umstiegs ihr bisheriges System noch eine Zeit lang parallel betreiben, ehe sie die vollständige Transformation vollziehen. Gefragt nach der Relevanz der Business Suite für die SAP-Investitionen im Jahr



Die S/4-Hana-Nutzung nimmt zu, aber nicht so stark, wie sie müsste. Unternehmen fahren eher einen gewissen Parallelbetrieb, es wird also nicht wirklich umgestiegen. Quelle: DSAG.



Rise with SAP scheint noch nicht Fuß gefasst zu haben in der Community: Nur ein Prozent der Befragten hält es für sehr wahrscheinlich, Rise einsetzen zu wollen, zwei Prozent haben bereits einen Rise-Vertrag. Quelle: DSAG.

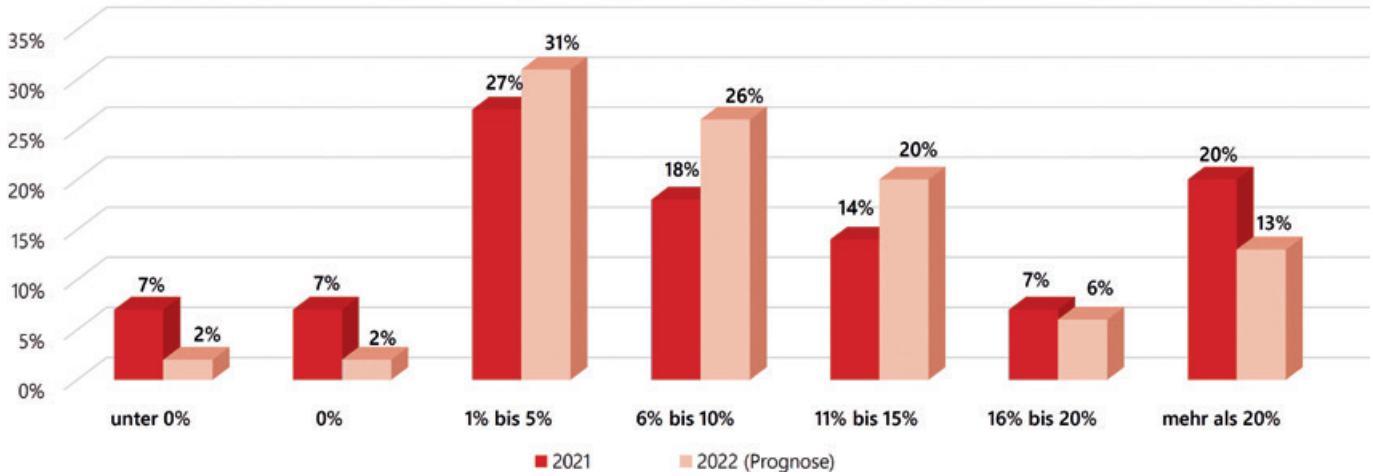
2022 planen sechs Prozent der Unternehmen hohe Investitionen (2021: drei Prozent) und 18 Prozent mittlere Investitionen (2021: 22 Prozent). Bei S/4 sind hohe Investitionen für 26 Prozent relevant (2021: 25 Prozent) und mittlere Investitionen für 24 Prozent (2021: 31 Prozent). „Die Zurückhaltung in Sachen S/4 Hana ist etwas überraschend. Ich hätte erwartet, dass für dieses Jahr die Transformationsaktivitäten in Richtung S/4 Hana zunehmen würden. Rise with SAP kann hier offensichtlich noch nicht für den notwendigen Push sorgen", fasst Jens Hungershausen, DSAG-Vorstandsvorsitzender, zusammen.

Lösungen cloudfähig machen

Auch die erwähnte Capgemini-Studie bestätigt dieses Bild: Die zusätzlichen Investitionen fließen nicht vornehmlich in Neuentwicklungen, sondern in Modernisierungen bestehender Systemlandschaften. Flossen im Jahr 2021 noch knapp 47 Prozent des IT-Budgets in den Erhalt der bestehenden Systemlandschaft, werden es im kommenden Jahr nur noch knapp 44 Prozent sein. Damit fließen immer noch 20 Prozent mehr Budget in bestehende Systemlandschaften als in Neuentwicklungen: Das Budget sinkt hier von rund 26 Prozent im Vorjahr auf 24 Prozent. Unternehmen und Behörden planen, mehr Geld für Modernisierungen auszugeben: Der Anteil dieser Investitionen am Gesamt-IT-Budget steigt von rund 27 Prozent im Vorjahr auf jetzt knapp 32 Prozent.

„Wir gehen davon aus, dass es sich bei den Modernisierungen in vielen Fällen um Projekte handelt, bei denen Anwendungen cloudfähig gemacht werden. Denn angesichts der hohen Sicherheits- und Umweltstandards, des breiten Serviceangebots und des Preis-Leistungs-Verhältnisses lohnt es sich, jetzt auch ältere Kernanwendungen zu modernisieren und in die Cloud zu bringen", erklärt Thomas Heimann, Enterprise Architect Director bei Capgemini und Co-Autor der IT-Trends-Studie.

Der Blick auf die SAP-Cloud-Lösungen und deren Relevanz für Investitionen im Jahr 2022 zeigt SuccessFactors mit hohen Investitionen und mittleren Investitionen von 21 Prozent (2021: 15 Prozent) klar in Führung, gefolgt von SAP Customer Experience (CX) und Ariba gleichauf mit jeweils neun Prozent (2021: jeweils acht Prozent). Concur und SAP Integrated Business Planning kommen auf jeweils sechs Prozent. Kaum Relevanz haben für die Befragten 2022 die Industry Cloud und Qualtrics. „Etwas erstaunlich, wenn man die Bedeutung der Industry Cloud in der SAP-Strategie kennt, ist, dass laut unserer Umfrage keine Investitionen in diese Lösung geplant sind. Das ist allem voran ein Kommunikationsproblem", erläutert Thomas Henzler, DSAG-Fachvorstand Lizenzen, Service, Support. „Es hat sich viel verändert mit Rise with SAP und S/4 Hana und die große Frage ist nun: Wie transparent ist das SAP-Portfolio dem Kunden?" In Sachen Business Technology Platform werden für die Analyselösungen von



Auf die Frage „Wie entwickelt sich der Deutschland-Umsatz Ihres Hauses?" antwortete über ein Drittel der Teilnehmer mit einem äußerst positiven Ausblick. Grundlage: alle Teilnehmer; unbereinigt; im Geschäftsjahr 2021: n = 85; im Geschäftsjahr 2022 (Prognose): n = 85. Quelle: Lünendonk.

20 Prozent der Befragten hohe und mittlere Investitionen geplant, knapp gefolgt von Datenbank- und Datenmanagement-Lösungen mit 19 Prozent. Auf den weiteren Plätzen liegen mit elf Prozent die Integration und Erweiterung/Anwendungsentwicklung sowie die intelligenten Technologien mit vier Prozent.

Verständnis für Rise ausbaufähig

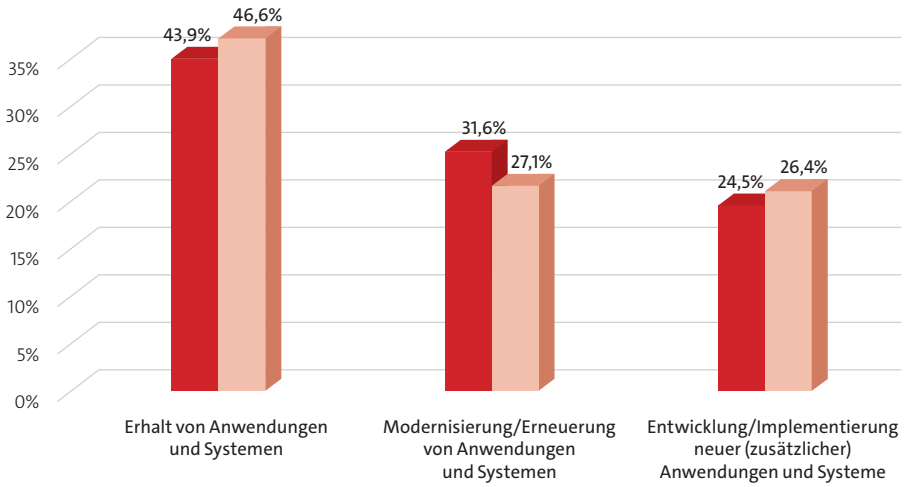
Ein weiteres wichtiges Thema der DSAG-Umfrage war Rise with SAP, das Business-Transformation-as-a-Service-Angebot auf der Basis von S/4-Cloud. Elf Prozent geben an, noch nie von Rise gehört zu haben (DSAG-ASUG-Umfrage 2021: zehn Prozent). 60 Prozent haben bereits davon gehört (DSAG-ASUG-Umfrage 2021: 56 Prozent), sind aber nicht vertraut damit. 21 Prozent geben an, mit Rise eher vertraut zu sein (DSAG-ASUG-Umfrage 2021: 27 Prozent). Die Ergebnisse zeigen, dass seit dem vergangenen Jahr noch keine allzu deutliche Bewegung in dieses Thema gekommen ist.

Konsequenzen für SAP

Die Skepsis unter den DSAG-Mitgliedern ist nach wie vor groß. Entsprechend deutlich sind die Werte bei der Frage nach der Nutzung von Rise with SAP: 57 Prozent der Teilnehmenden halten es für sehr unwahrscheinlich und eher unwahrscheinlich, Rise in Betracht zu ziehen. 21 Prozent

Der Bedarf an Informationen über Rise with SAP ist definitiv da. Es ist schwierig, hier stetig am Ball zu bleiben.

Thomas Henzler,
Fachvorstand Lizenzen, Service, Support, DSAG



Die Studie von Capgemini zeigt deutlich, dass die zusätzlichen Investitionen nicht vornehmlich in Neuentwicklungen fließen, sondern in Modernisierungen bestehender Systemlandschaften. Quelle: Capgemini.

sind in diesem Punkt neutral. „Neben den grundsätzlichen Herausforderung – dem Druck, auf S/4 Hana umzusteigen – haben wir mit dem überraschenden Launch von Rise vergangenes Jahr auch das Problem, dass es kontinuierlich weiterentwickelt wird. Da ist es natürlich schwer, stetig am Ball zu bleiben und sein Wissen zu erweitern. Der Bedarf an Informationen ist definitiv da“, so Thomas Henzler.
Dies könnte weitreichende Konsequenzen für SAP haben. Finanziert werden IT-Innovationen nämlich inzwischen fast genauso häufig von der Business- wie von der IT-Seite. Das zeigt zum einen, dass das Kerngeschäft vieler Unternehmen mittlerweile auf IT fußt. Zum anderen stufen Business-Entscheider die IT als Wettbewerbsfaktor ein und initiieren deutlich mehr Digitalprojekte als früher. Dies bedeutet für Softwarehersteller wie SAP ganz konkret, dass auch Businessanwender den Mehrwert der Produkte verstehen müssen, damit es hier zu nachhaltigen Investitionen kommt.

Nicht nur Anwender optimistisch

Die allgemeine Investitionsbereitschaft der Anwender geht Hand in Hand mit dem steigenden Optimismus der B2B-Dienstleister. Gerade Themen wie die digitale Transformation, ein möglicher Cloud-Umstieg oder die anstehende Migration auf S/4 Hana erfordern kompetente Beratung und Fachwissen. Dementsprechend positiv fallen die erwarteten Umsatzgewinne für Professional-Services-Anbieter aus: Dass gerade Managementberatungen mit einem deutlich zweistelligen Umsatzwachstum rechnen, ist eines der Ergebnisse aus der aktuellen Lünendonk-Blitzumfrage unter Verantwortlichen unterschiedlicher Business-to-Business-Segmente. Jedoch hatten die Consultants nach 2020 viel aufzuholen. Strategie-, Organisations- und Prozessberater rechnen mit einem Umsatzplus von durchschnittlich 12,4 Prozent. Ihnen folgen IT-Service und -Beratungshäuser mit einer durchschnittlichen Umsatzwachstumsprognose von 11,4 Prozent. Lediglich die befragten Wirtschaftsprüfer und Steuerberater zeigen sich verhaltener: Sie gehen von 4,6 Prozent Umsatzsteigerung im laufenden Geschäftsjahr aus.

„Die Zeichen stehen deutlich auf Wachstum“, sagt Lünendonk-Geschäftsführer Jörg Hossenfelder. „Auch wenn die konkreten Werte für die einzelnen Segmente sehr unterschiedlich ausfallen, so prognostizieren doch 96 Prozent der Befragten ein positives Geschäftsjahr 2022 – und das trotz anhaltender Pandemie.“

Auf der Stelle treten

Die Zurückhaltung der vergangenen beiden 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. Die Business Suite hat bei den aktuell eingesetzten Lösungen immer noch die Nase deutlich vorn im Vergleich zu S/4, das sich jedoch verhalten positiv entwickelt. Wobei S/4 in Sachen Investitionsbereitschaft im Vergleich zu der Business Suite mittlerweile bei rund doppelt so vielen Unternehmen vorn liegt. Eher auf der Stelle tritt Rise with SAP in Bezug auf die Akzeptanz bei den DSAG-Mitgliedern. (sai)

dsag.de
luenendonk.de
capgemini.com

Webinar: Lernen Sie CIM kennen: Die SAP-basierte Beteiligungsmanagement-Lösung

4. Mai 2022, 11.00 bis 11.45 Uhr
10. Mai 2022, 14.00 bis 14.45 Uhr

zetVisions GmbH
Mittermaierstraße 31
69115 Heidelberg

Sie wollen vollen Durchblick bei Ihren Beteiligungsstrukturen? Heben Sie Ihr Beteiligungsmanagement auf ein völlig neues Niveau und erfahren Sie mehr über zetVisions CIM. Melden Sie sich kostenlos und unverbindlich zu der 45-minütigen Live-Demo an. Alle Informationen und weitere Termine erhalten Sie unter:

https://lp.zetvisions.de/de/lernen-sie-cim-kennen

zetVisions GmbH

Mittermaierstraße 31
69115 Heidelberg
www.zetvisions.de
Ansprechpartner: Andreas Stock
Telefon: +49 6221 33938656
andreas.stock@zetvisions.com

Aachener Business Transformation Summit 11.05.2022

Aachener Business Transformation Summit 2022 – Industrial Sustainability

11. Mai 2022

digital und kostenfrei aus dem Cluster Smart Logistik auf dem RWTH Aachen Campus

Der Aachener Business Transformation Summit adressiert Fragen zu den Chancen, Herausforderungen und möglichen Lösungsansätzen der „Industrial Sustainability". Im Austausch mit Expert:innen aus Wirtschaft und Wissenschaft diskutieren die Teilnehmer:innen Potenziale, Trends und Best Practices der Transformation zur Nachhaltigkeit entlang der Wertschöpfungskette produzierender Unternehmen.

FIR e. V. an der RWTH Aachen

Campus-Boulevard 55
52074 Aachen
Ansprechpartner: Lukas Stratmann
Telefon: +49 241 47705-317
bt-summit@fir.rwth-aachen.de

HANNOVER MESSE

Hannover Messe

30. Mai bis 2. Juni 2022

Messegelände
Hannover
GERMANY

Die HANNOVER MESSE ist die Weltleitmesse der Industrie. Ihr Leitthema „Industrial Transformation" verbindet die Ausstellungsbereiche Automation, Motion & Drives, Digital Ecosystems, Energy Solutions, Logistics, Engineered Parts & Solutions, Global Business & Markets und Future Hub.

Deutsche Messe AG

Ansprechpartnerin: Brigitte Mahnken
Telefon: +49 511 89-31024
brigitte.mahnken@messe.de

LogiMAT

LogiMAT - Internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement

31. Mai bis 2. Juni 2022, 9.00 bis 17.00 Uhr

Messe Stuttgart

Mehr als 1.500 Aussteller präsentieren auf der LogiMAT in Stuttgart in zehn Messehallen ihre Produkte und Lösungen.
Die internationale Fachmesse ist das weltweit größte Schaufenster der Branche, um sich über die Leistungsfähigkeit der Intralogistikbranche von der Beschaffung über die Produktion bis zur Auslieferung zu informieren. Sie bietet zudem ein hochkarätiges Rahmenprogramm.

EUROEXPO Messe- und Kongress-GmbH

Joseph-Dollinger-Bogen 7
80807 München,
Ansprechpartner: Michael Ruchty,
Telefon: +49 89 32391-259
info@logimat.de
www.logimat-messe.de

Congress on Business Applications Aachen 22.06.2022

CBA Aachen 2022 – Congress on Business Applications Aachen

22. Juni 2022

Vor Ort aus dem Cluster Smart Logistik auf dem RWTH Aachen Campus

Digitale Lösungen für Produktion und Logistik.
Unter dem Motto „Digitale Lösungen für Produktion und Logistik" betrachtet der CBA Aachen 2022 das gesamte Feld betrieblicher Anwendungssysteme. Fachvorträge, Diskussionen, interaktive Workshops, Führungen und der erstmals wieder mögliche Vis-à-vis-Austausch geben wichtige Impulse für die zukünftige Gestaltung von integrierten Business-IT-Landschaften

FIR e. V. an der RWTH Aachen

Campus-Boulevard 55
52074 Aachen
Telefon: +49 241 47705-407
cba-aachen@fir.rwth-aachen.de

TAC Events
A TAC Insights brand

Enterprise Portfolio- und Projektmanagement mit SAP

22. und 23. Juni 2022, 9.30 bis 15.30 Uhr

Hotel Dorint Potsdam Sanssouci
Jägerallee 20
14469 Potsdam

Auf dem Praxisforum diskutieren Experten über die wichtigsten Stellhebel für mehr Flexibilität, Agilität, Effizienz und Transparenz.
Namhafte Unternehmen geben Einblicke in ihre Strategien, Prozesse und Ansätze.
Sie zeigen Handlungsoptionen auf, wie die Umsetzung einer SAP-gestützten Projekt- und Portfolio-Steuerung gelingt.

TAC Insights GmbH

Hardenbergstraße 32
10623 Berlin
Ansprechpartnerin:
Anne Fischer-Werth

TAC Events
A TAC Insights brand

Jahreskongress SAP EAM 2022

28. und 29. Juni 2022, 9.30 bis 16.00 Uhr

H4 Hotel Berlin Alexanderplatz
Karl-Liebknecht-Str. 32
10178 Berlin

Auf dem unabhängigen Anwenderkongress erfahren Teilnehmer, wie sie mithilfe der SAP-Technologien und Anwendungen auf die steigenden Anforderungen an Instandhaltungs- und Serviceprozesse reagieren.
Fach- und Führungskräfte nutzen die einzigartige Plattform, um sich mit Verantwortlichen aus Technik und Instandhaltung, SAP-Projektleitern sowie Experten auszutauschen.

TAC Insights GmbH

Hardenbergstraße 32
10623 Berlin
Ansprechpartnerin:
Anne Fischer-Werth

Strategiegipfel Cyber Security

6. und 7. Juli 2022

Hotel Palace Berlin
Budapester Straße 45
10787 Berlin

IT & Information Security Management
• Mobile Security • Cloud Security • IT Security Monitoring • Governance, Risk & Compliance • Business Continuity Management • Security Awareness • IT-Audit • Cybersecurity • IT-Forensik • Identity & Access Management • Verschlüsselung • Application Security • Vulnerability Management • Datenschutz

project networks GmbH

Stralauer Allee 2c
10245 Berlin
mail@project-networks.de
Ansprechpartner: Justus Habigsberg
Director Business Relations
Telefon: +49 30 6098509-45
justus.habigsberg@project-networks.de

Künstliche Intelligenz in modernen Backoffice-Prozessen

Warum KI mehr ist als nur ein Modebegriff.

Künstliche Intelligenz (KI) ist heute ein viel und divers genutzter Begriff. Während im privaten Bereich neben den Vorteilen von KI auch immer ein wenig Dystopie mitschwingt (denken wir nur an verschiedene Hollywood-Blockbuster), sind wir im Business-Kontext deutlich positiver eingestellt und dafür gibt es auch gute Gründe. Der zentrale Vorteil des Einsatzes von KI in Backoffice-Prozessen ist die Eliminierung von repetitiven Aufgaben. Anstatt eingehende Rechnungen oder Kundenaufträge per Hand zu bearbeiten, überlässt man gerne „der Maschine“ die Arbeit. Dass diese automatisierte Verarbeitung immer effizienter wird, verdanken wir der Tatsache, dass die dahinterstehenden Technologien immer besser werden. Durch die stetige Weiterentwicklung kann KI mittlerweile mehr als das reine Auslesen und Aufbereiten von Daten. Ebenso werden mit KI schon jetzt Prozesse, die eine umfassendere Interpretation von Daten erfordern, automatisiert durchgeführt, beispielsweise das Splitting von Dokumentenstapeln oder die Erkennung von Anomalien.

Die Esker-KI sorgt mit Technologie für positives Wachstum.

Die Entwicklung bleibt nicht stehen. Bei Esker setzen wir KI kontinuierlich in unseren Lösungen ein, entwickeln unsere KI-Fähigkeiten stetig weiter und befreien Finanz- und Kundendienstabteilungen so von zeitaufwendigen Aufgaben. Gleichzeitig werden durch effiziente Prozesse Beziehungen zu Kunden und Lieferanten gestärkt.

Das ist die Grundlage für positives Wachstum: höhere Produktivität, verbesserte Mitarbeitermotivation und größeres Vertrauen zwischen Unternehmen. Um einen der eingangs erwähnten Blockbuster zu zitieren: Hasta la vista, Ineffizienz!

Esker Software GmbH
Dornacher Straße 3a,
85622 Feldkirchen
Telefon: +49 89 7008870
info@esker.de
www.esker.de

Advertorial

Aller guten Dinge sind drei: SAP, Microsoft und SOC

SAP Connector for Microsoft Sentinel.

Das Warten hat ein Ende: Der SAP Connector for Microsoft Sentinel ist da. War es bisher schwierig, SAP an bestehende Detection-Lösungen anzubinden, gibt es mit dem SAP Connector for Microsoft Sentinel nun ein leistungsstarkes Tool, das Sie lizenzkostenfrei nutzen können – unabhängig davon, ob Sie Ihre SAP-Systeme im Rechenzentrum oder in der Cloud betreiben. Der Connector lässt sich mit 16 Log-Quellen verknüpfen und konsolidiert Daten aus komplexen SAP-Landschaften so, dass sie für eine zielführende Verarbeitung und aussagekräftige Analyse in Microsoft Sentinel bereitstehen. Das SIEM-System wertet die Daten aus und generiert im Falle von Anomalien entsprechende Alerts.

Nicht ohne meine MDR-Services

Der Clou: SAP und Microsoft haben gemeinsam rund 100 Use Cases vordefiniert, die Sie für Ihre eigenen Zwecke bedarfsgerecht anpassen oder um eigene Security-Szenarien erweitern können. Doch wer sich lediglich auf das Tool verlässt, wird bald verlassen sein. Um Bedrohungen abzuwehren, braucht es neben der Technologie auch professionelle Managed Detection and Response Services (MDR). Dabei überwachen und bewerten erfahrene Security-Experten und fachlich versierte Datenanalysten in einem Security Operations Center (SOC) die eingehenden Alarme. Je nach Bedrohungslage setzen sich vorab definierte Maßnahmen automatisch in Gang oder die Fachleute im SOC leiten eine individuelle Incident Response in die Wege. Durch den interdisziplinären Austausch mit SAP-Fachleuten ist sichergestellt, dass der MDR-Service jederzeit alle SAP-Spezifika berücksichtigt. Damit sind sie ein echtes **Dreamteam**: der SAP Connector for Microsoft Sentinel sowie der weltweit erste und einzige MDR-Service speziell für SAP.

Arvato Systems GmbH
Reinhard-Mohn-Straße 18
33333 Gütersloh
Tel: +49 5241 8070770
sap-solutions@
bertelsmann.de
www.arvato-systems.de

Advertorial

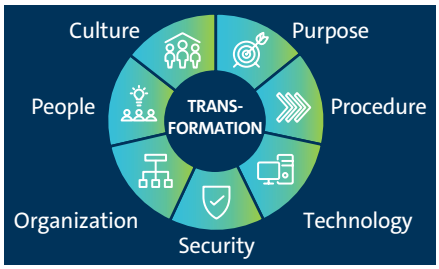
Vom schwerfälligen ERP-Monolith zum flexiblen Ökosystem in der Cloud

Modernisierung der Applikationsarchitektur als Instrument einer ganzheitlichen Transformation.

Ab einer gewissen Größe kommt kaum ein Unternehmen an SAP vorbei. Als omnipräsenter Backbone stellt das ERP-System vielerorts einen reibungslosen Geschäftsablauf sicher. Dementsprechend muss SAP die individuellen Prozesse jedes Unternehmens bestmöglich abbilden. Weil es jedoch keine generell für alle passenden SAP-Komponenten oder -Applikationen am Markt gab, sind mit der Zeit individuell entwickelte, monolithische SAP-Landschaften entstanden, die wegen ihrer Komplexität sehr aufwändig zu managen und weiterzuentwickeln sind.

Mehr Individualität dank Standardisierung

Der Aufbau einer modernen Applikationslandschaft geht mit einem Paradigmenwechsel einher: weg vom individuellen On-Premises-System hin zu SAP S/4HANA als standardisiertem SAP-System samt flexiblem Betrieb in der Cloud und Zugang zu innovativen, Cloud-nativen Services. Sein SAP-System derart zu modernisieren ist ein wirkungsvolles Transformationsinstrument – sofern die Migration mit der Geschäftsstrategie im Einklang steht. SAP S/4HANA bildet die technologische Grundlage für nutzerfreundliche Ökosysteme, welche durch die bedarfsgerechte Integration von Subsystemen und Cloud-nativen Drittlösungen entstehen. Eine solche Plattform-Ökonomie ist die Antwort auf aktuelle Business-Anforderungen: Unternehmen adaptieren alte Prozesse und bilden zugleich neue Abläufe passgenau ab – in einer Dynamik und Geschwindigkeit, die ihresgleichen sucht. So senken Firmen nicht nur ihre Kosten für Betrieb und Wartung, sie verkürzen auch die Time-to-Market. Sinnvolle Zusatzservices sind in kürzester Zeit verfügbar – dank der Architektur eines flexiblen Ökosystems und durch einen Dienstleister, der Unternehmen bei ihrer Transformation ganzheitlich unterstützt. Mehr Infos unter: arva.to/sapdigital22



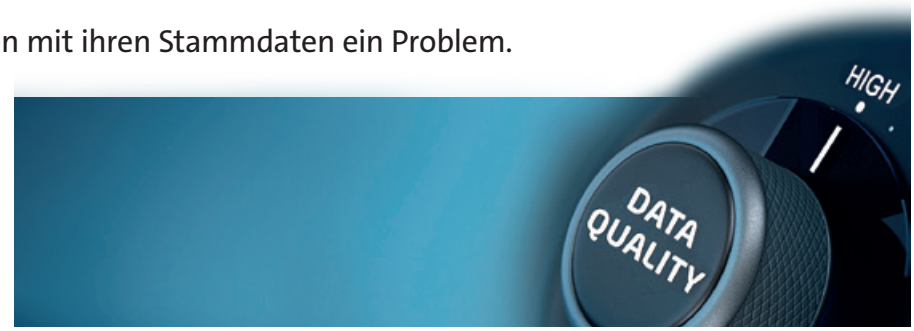
Advertorial

arvato BERTELSMANN Arvato Systems

Arvato Systems GmbH
Reinhard-Mohn-Straße 18
33333 Gütersloh
Tel: +49 5241 8070770
sap-solutions@bertelsmann.de
www.arvato-systems.de

Datenqualitätsanalyse als Einstieg in das Stammdatenmanagement

Nicht wenige Unternehmen haben mit ihren Stammdaten ein Problem.



Mit dem Data Quality Analyzer (DQA) von zetVisions können Sie diesem Problem auf den Grund gehen und in Ihren SAP-Systemen inkonsistente, doppelte, unvollständige und veraltete Datensätze in den Stammdatendomänen – Kunden/Lieferanten bzw. Debitoren/Kreditoren, Produkt- und Materialstammdaten – aufspüren.

Über die Validierungsregeln können Datenqualitätsregeln erstellt werden, die zu Regelsätzen zur Prüfung der Daten auf Konsistenz, Vollständigkeit, Aktualität und Eindeutigkeit zusammengefasst werden. Die Regelsätze dienen dazu, einen Stammdatensatz mit einem Qualitäts-Score zu versehen. Für jeden Stammdatensatz lässt sich so evaluieren, ob er gut, ausreichend oder mangelhaft gepflegt ist. Für jede Regel eines Regelsatzes kann die Gewichtung frei definiert werden. Zusätzlich lassen sich KPI definieren, also „Schwellen“, ab wann Datensätze als gut, ausreichend oder mangelhaft gelten. Die Regelsätze werden turnusgemäß angewandt, sodass Trends über einen längeren Zeitraum dargestellt werden können. Korrekturaufgaben lassen sich automatisch anstoßen, indem bei Auftreten eines Fehlers eine Information gesandt wird. Die Korrekturen sind bequem aus dem DQA durch „Absprung“ in den SAP-Datensatz oder per Massenupload möglich.

Der Data Quality Analyzer, der zu einer vollständigen Stammdatenmanagement-Lösung (zetVisions SPoT) ausgebaut werden kann, ist der Einstiegspunkt, um die Datenqualität in den Griff zu bekommen. Auf dem Event #SAPdigital erfahren Sie mehr zu diesem Thema, besuchen Sie unseren Slot am 2. Juni 2022 um 10.00 Uhr zum Thema „Data Quality“, wir freuen uns auf Ihre Teilnahme.

Advertorial

zetVisions

zetVisions GmbH
Mittermaierstraße 31
69115 Heidelberg
Telefon: +49 6221 339380
info@zetvisions.com
www.zetvisions.de

© Julien Tromeur, larryrains, Here, Shutterstock.com

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

Empfehlungen an: ***redaktion@e-3.de***

Community Short Facts

SNP geht mit Rise in die Cloud

SNP Schneider-Neureither & Partner, ein weltweit tätiger Anbieter von Softwarelösungen für digitale Transformationsprozesse und automatisierte Datenmigrationen im SAP-Umfeld, wird mit Rise with SAP in die Cloud gehen. Im Dezember 2021 hat SNP eine Vereinbarung mit SAP darüber geschlossen, das eigene System in die S/4 Hana Cloud, Private Edition, in einer Microsoft-Azure-Umgebung zu verlagern. Die Transformation werden die Heidelberger mit der eigenen Plattform für Datenmigrationen CrystalBridge und eigenen Ressourcen durchführen. Der Cloud Move ist Teil eines Transformationsprogramms, das SNP im Januar 2022 gestartet hat. Im Rahmen des Programms wird das IT-Unternehmen auch das im vergangenen Jahr akquirierte Unternehmen Datavard integrieren sowie mit verschiedenen Maßnahmen die eigene Digitalisierung vorantreiben.

snpgroup.com

Mit dem Programm vollziehen wir als SNP selbst eine Transformation, in deren Mittelpunkt der Schritt in die Cloud im Rahmen von Rise steht.

Michael Eberhardt,
CEO,
SNP

Digitalisierung von mehr als 1800 Filialen

Die Fressnapf-Gruppe als europäischer Marktführer für Heimtierbedarf hat sich für die Einzelhandelsplattform StoreButler von q.beyond entschieden. Die Lösung soll als zentrale Schaltstelle für die Digitalisierung der aktuell mehr als 1800 Filialen in elf Ländern Europas dienen. Eine entsprechende Vereinbarung haben die Fressnapf-Gruppe und q.beyond für eine Laufzeit von zunächst fünf Jahren geschlossen. Mit dem Einsatz der Cloud- und IoT-Plattform StoreButler kann die Fressnapf-Gruppe direkt von bereits vorinstallierten Handelslösungen profitieren. Dazu zählen beispielsweise die Steuerung elektronischer Preisschilder, eine vorausschauende Preisanpassung und der Zero Waste Assistant, der Abschreibungen auf abgelaufene Waren verringert.

qbeyond.de

Leitfaden zum Einwilligungsmanagement

Mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) sowie der E-Privacy-Richtlinie und dem deutschen Telekommunikations-Telemedien-Datenschutzgesetz (TTDSG) gibt es hierzulande einen detaillierten Rechtsrahmen zum Thema Einwilligungsmanagement. Allerdings ist die konkrete, praxisnahe Ausgestaltung dessen häufig noch eine Grauzone und erschwert die Situation für Unternehmen, aber letztendlich auch für Nutzer. Der BVDW-Leitfaden der Arbeitsgruppe „Consent Management" im Ressort Data Economy soll konkrete Hilfestellung liefern, beispielsweise auch bezüglich der Gestaltungsspielräume von entsprechenden Bannern. Ebenso thematisiert der Leitfaden die Hürden der Nutzung von Systemen der Consent-Management-Plattformanbieter, insbesondere im Bereich der Verarbeitung von personenbezogenen Daten. Zugleich zeigt die Publikation auf, welcher rechtliche Rahmen für Datenschutz und Privatsphärenschutz aktuell existiert und inwieweit DSGVO und TTDSG hier ineinandergreifen.

bvdw.org

Marke für Business Process Transformation

Unter dem Namen SAP Signavio bietet SAP ab sofort ein umfangreiches Portfolio an Lösungen für die Transformation von Geschäftsprozessen an. Seit der Akquisition von Signavio durch SAP vor einem Jahr hat sich gezeigt, dass hoch entwickelte, einfach zu bedienende Prozessmanagementlösungen für die Nutzer einen schnelleren und solideren Return on Investment (ROI) nach Transformationsinitiativen bieten. Für die SAP-Signavio-Lösungen spiegelt sich diese Marktentwicklung in einem dreistelligen Wachstum wider: Sie ermöglicht eine Verdopplung der Ressourcen für die Entwicklung und damit eine schnellere Bereitstellung innovativer Technologien. Dazu gehören unter anderem auch die neuen Kapazitäten für die Journey-to-Process-Analyse.

sap.com

Systemübergreifendes Content Understanding

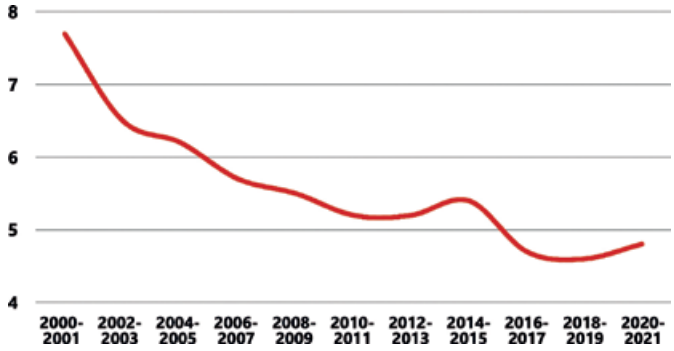
SER gibt die Markteinführung von Doxis Intelligent Content Automation bekannt, einer KI-gestützten Plattform, die das Verstehen von Inhalten (Content Understanding) automatisiert, die Transparenz verbessert, zusätzliche Umsatzpotenziale schafft und Risiken reduziert. Als Teil der Doxis-Intelligent-Content-Automation-Plattform wird SER außerdem neue, erweiterbare Lösungssuiten anbieten. Damit erhalten Unternehmen alles, was nötig ist, um ihre Standard-Prozesse besser zu beherrschen und effektiver umzusetzen, wie zum Beispiel Purchase-to-Pay, Customer 360°, Patientenmanagement und mehr.

sergroup.com

Laufzeit sinkt deutlich

Die Laufzeit von Mega-Deals in der IT-Services-Branche ist in den letzten zwanzig Jahren um 40 Prozent zurückgegangen. Noch im Jahr 2000 waren Mega-Deals im Durchschnitt auf fast acht Jahre ausgelegt. Heute liegt die durchschnittliche Dauer bei weniger als fünf Jahren. Generell verzeichnete die Branche in den vergangenen zwanzig Jahren einen Trend zu nicht nur kürzeren, sondern auch kleineren Vertragsabschlüssen – in einem insgesamt wachsenden Markt. So folgt auch der jährliche Vertragswert (Annual Contract Value, ACV) für Mega-Deals diesem Muster. Vor drei Jahren machten Mega-Deals noch 20 Prozent des ACV des gesamten IT-Services-Marktes aus. Heute sind es nur noch rund zwölf Prozent. Dieser Rückgang ist nicht nur darauf zurückzuführen, dass der ACV von Mega-Deals zurückgegangen ist. Es liegt auch daran, dass der ACV-Kuchen insgesamt größer geworden ist. So stieg zum Beispiel der ACV für Managed Services im Jahr 2021 um 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr an. Ein großer Teil dieses Wachstums stammt von Aufträgen mit einem ACV von weniger als 20 Millionen US-Dollar. Diese kleineren Abschlüsse bilden heute das Rückgrat der IT-Dienstleistungsbranche und untermauern damit den generellen Paradigmenwechsel in der Branche. Dies meldet die Information Services Group (ISG) auf Basis eigener Marktzahlen.

isg-one.com



IT-Services: Die Laufzeit von Mega-Deals von 2000 bis 2021 ist deutlich kürzer geworden. Quelle: ISG

Produkte schnell entwickeln

T-Systems bietet jetzt die Siemens-Software Geolus für die formbezogene Suche in Kombination mit SAP-Daten. Dieses neue Modul des PDM WebConnector ist einzigartig und vereinfacht den Entwicklungsprozess für Unternehmen. Zum Beispiel können die Benutzer jetzt mit Geolus Shape Search geometrisch ähnliche Teilen finden und dann die zugehörigen SAP-Daten mit genauen Spezifikationen, Verfügbarkeit, Kosten und viele andere kommerzielle Parameter einsehen. Der PDM WebConnector verbindet viele gängige Softwarelösungen für die Konstruktion und Entwicklung von Bauteilen und sogar ganzen Produkten.

telekom.com
siemens.com

Umfassende Plattform-Erweiterungen

Hewlett Packard Enterprise kündigte Erweiterungen seiner Hybrid-Cloud-Plattform HPE GreenLake an. Dazu gehören die Integration von Aruba Central, eine einheitliche Nutzererfahrung, neue Cloud-Dienste und die Verfügbarkeit von HPE GreenLake auf den Online-Marktplätzen mehrerer führender Distributoren. Durch die Integration von Aruba Central, einer Cloud-nativen, KI-gestützten Netzwerkmanagementlösung, mit der HPE-GreenLake-Plattform können mehr als 120.000 Netzwerkkunden von Aruba, mit fast zwei Millionen zu verwaltenden Geräten und zwei Millionen API-Aufrufen pro Tag, die HPE-GreenLake-Plattform nutzen, um Services zu bestellen und ihre Infrastruktur zu verwalten. Eine neue Nutzererfahrung vereinfacht den einheitlichen Zugriff auf alle Cloud-Dienste des HPE-Portfolios, mit Single-Sign-on-Zugriff, Sicherheit, Compliance, Elastizität und Datensicherheit.

hpe.com

eDocuments-Plattform

Die neue eDocuments Plattform for E-Invoice von NTT DATA Business Solutions automatisiert die zentrale Rechnungsverarbeitung in einer Full-Service-Umgebung in der Cloud. Dokumente lassen sich nahtlos in nachgelagerten Systemen weiterverarbeiten. Es entsteht ein zentraler Eingangskanal für alle Lieferanten – unabhängig davon, ob diese schon heute elektronische Rechnungen unterstützen oder ob die Rechnungen per E-Mail, als PDF oder als Scan ankommen. Für Ausgangsrechnungen startet die Verarbeitung bei der standardisierten SAP-Schnittstelle. Vor dem Versand konvertiert die eDocuments-Plattform die Rechnung in das für das jeweilige Land erforderliche Format.

nttdata-solutions.com

Abgeschlossene Akquisition

SAP gab den Abschluss der Übernahme einer Mehrheitsbeteiligung an Taulia bekannt, einem Anbieter von Lösungen für Working Capital Management. J. P. Morgan wird ihre Kapitalbeteiligung an dem Fintech-Unternehmen weiterführen.

sap.com

Positive Entwicklung

xSuite hat ihren Wachstumskurs im Geschäftsjahr 2021 fortgesetzt und bei weiterhin hoher Profitabilität einen Umsatz von 40 Millionen Euro in der Gesamtgruppe erreicht. Insbesondere das Cloud-Geschäft wuchs sehr stark. Die Beschäftigtenzahl stieg im Gesamtunternehmen auf 230. Zum positiven Gesamtergebnis trugen maßgeblich auch die Tochtergesellschaften in Dänemark, den Niederlanden, Singapur, der Slowakei, Spanien und den USA bei. Die Anzahl ihrer Kundenprojekte konnte die xSuite im vergangenen Jahr nochmals um sechs Prozent steigern. Zu den Neukunden zählen unter anderem der US-amerikanische Automobilzulieferer und Medizintechnikhersteller Gentherm und der Schuhhersteller Crocs (ebenfalls USA). Cloud first ist für xSuite das Modell der Zukunft. Künftig werden auch Rechnungsverarbeitungsprozesse mehr und mehr in die Cloud verlagert werden, zum Beispiel in die SAP Business Technology Platform. Das Unternehmen entwickelt seine Produkte in diese Richtung weiter, verstärkt unter dem Einsatz künstlicher Intelligenz. Immer mehr SAP-Anwender werden auf die neue Produktgeneration S/4 Hana wechseln und in die Cloud gehen.

xsuite.com

Gerade die fortschreitende Digitalisierungsbereitschaft für kaufmännische Geschäftsprozesse ist wesentlicher Garant, dass Unternehmen handlungsfähig bleiben.

Matthias Lemenkühler, CEO, xSuite

Heute stellen immer mehr Unternehmen auf eine Cloud-zentrierte IT um, und eine erfolgreiche Cloud-Migration ist ohne Testing praktisch undenkbar.

Grigori Melnik,
Chief Product Officer,
Tricentis

Unternehmenserfolg steigern

Tricentis stellt neue Lösungen vor, die Unternehmen dabei helfen, ihre wichtigsten Geschäftsanwendungen und -daten schneller in die Cloud zu verlagern. Denn die Cloud ist nach wie vor der Schlüssel für digitale Geschäftsinitiativen. Die neuen Lösungen sind daher speziell auf die wachsenden Anforderungen der Kunden an eine erfolgreiche Cloud-Einführung und -Migration ausgerichtet. Das Produkt-Update liefert cloudbasierte Anwendungen, die alle Bedürfnisse der Kunden adressieren, unabhängig davon, wie weit ihre Migration in die Cloud schon fortgeschritten ist. Es besteht aus einem dreiteiligen Framework-Ansatz: aus cloudbasierter Testautomatisierung, dem Aufbau Cloud-nativer und mobiler Anwendungen und der Migration geschäftskritischer IT-Anwendungen in die Cloud.

tricentis.com

Gorillas transformiert

In weniger als zwei Jahren ist Gorillas, der europäische On-Demand-Lieferservice für Lebensmittel, auf mehr als 14.000 Beschäftigte gewachsen, mit Vertretungen in neun europäischen Ländern und den USA. Nach diesem rapiden Schub beginnt nun eine Phase des nachhaltigen Wachstums. Dabei setzt das Unternehmen auf eine Strategie, die sich auf die Schaffung einer skalierbaren Geschäftsbasis für die bestehenden Aktivitäten konzentriert. Dazu zählen auch ein klarer Fokus auf die Mitarbeitenden sowie die weitere Professionalisierung und der Ausbau der HR-Infrastruktur. Für dieses Vorhaben hat Gorillas sich letztendlich für Workday Human Capital Management (HCM) entschieden, um seine digitale Transformation des HR-Managements voranzutreiben.

workday.com
gorillas.io

Esker erhält US-Patent

Esker, Anbieter der globalen Cloud-Plattform, welche die Effizienz von Finanz- und Kundendienstabteilungen sowie die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit durch Automatisierung von Managementaufgaben stärkt, gab die Erteilung des US-Patents mit der Nummer 11132407B2 durch das U.S. Patent and Trademark Office (USPTO) für die automatische Stapelverarbeitungstechnologie von Esker bekannt. Die KI-basierten Lösungen von Esker decken sowohl den Order-to-Cash-(O2C)- als auch den Procure-to-Pay-(P2P)-Zyklus ab und sind darauf ausgelegt, sich wiederholende, zeitaufwändige Aufgaben mit einem geringen Mehrwert zu reduzieren. Für Mitarbeiter der Buchhaltung bedeutete dies oft, dass sie Papierrechnungen einscannen mussten, um eine digitale Datei zu erstellen, die dann nach einzelnen Rechnungen aufgeteilt werden musste.

esker.de

Partnerschaft ausbauen

NetApp und Cisco stellen die Weiterentwicklung von FlexPod, FlexPod XCS, vor. Sie bietet eine automatisierte Plattform für moderne Applikationen, Daten und Hybrid-Cloud-Services. FlexPod besteht aus vorvalidierten Storage-, Netzwerk- und Servertechnologien von Cisco und NetApp. Die neue Plattform FlexPod XCS wurde entwickelt, um moderne Anwendungen und Daten in einer Hybrid-Cloud-Umgebung schnell bereitstellen zu können. FlexPod XCS ist die erste und einzige Hybrid-Cloud-Lösung, die in alle drei großen Public-Cloud-Anbieter fest integriert ist. Zum ersten Mal haben Unternehmen die Möglichkeit, FlexPod as a Service zu nutzen, ein Pay-as-you-grow-Preismodell, das finanzielle und operative Flexibilität bietet. FlexPod XCS gewährt IT-Abteilungen außerdem neue Einblicke durch umfassende Sichtbarkeit und individuelle Automatisierungsfunktionen, die die Betriebsproduktivität steigern.

cisco.com
netapp.com

Die neue Plattform FlexPod XCS wurde entwickelt, um moderne Anwendungen und Daten in einer Hybrid-Cloud-Umgebung schnell bereitstellen zu können.

Neuer Partner

Natuvion ist einer der exklusiven Partner für die SAP Utilities Cloud, SAP Utilities Core for Germany. SAP hat vier erfahrene Experten für die Migration von Systemen und Prozessen bei Energieversorgern zu Partnern bestimmt, um den besonderen Anforderungen dieser Branche gerecht zu werden. In einer speziell dafür eingerichteten Arbeitsgruppe werden Best Practices ausgetauscht und Strategien erarbeitet, damit Energieversorger ihre Transformationsprozesse optimal definieren und umsetzen können. Als digitales Umzugsunternehmen ist Natuvion auf die Transformation geschäftskritischer Daten und Prozesse spezialisiert und hat bereits diverse international agierende Energieversorger dabei unterstützt, Altsysteme auf moderne SAP-Umgebungen zu migrieren.

natuvion.com

Promotion Planning

Retailsolutions gab bekannt, dass die Anwendung Promotion Planning & Calendar (PP&C) ab sofort im SAP Store als Teil des SAP-Cloud-Portfolios für den Einzelhandel verfügbar ist. Die Lösung bietet Kunden die Möglichkeit, Werbeaktionen anhand von Echtzeitdaten zentral an einem Ort zu planen, zu erstellen und Abverkäufe genau zu prognostizieren.

retailsolutions.ch

KI-Workloads verwalten

Red Hat kündigt neue Funktionen und Zertifizierungen für OpenShift an, die die Bereitstellung intelligenter Anwendungen in hybriden Clouds beschleunigen. Mit den Verbesserungen, zu denen die Zertifizierung für den Einsatz der Plattform mit Nvidia AI Enterprise 2.0 zählt, hilft OpenShift 4.10 Unternehmen, KI-Workloads zuverlässig auszurollen, zu verwalten und zu skalieren.

redhat.com
nvidia.com

EXTRA

CLOUD

Welche Cloud braucht der SAP-Anwender? Seite 32

Cloud Services ergänzen das ERP-System Seite 34

Beschleunigte, sichere Cloud-Migrationen Seite 36

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP®-Community

Cloud-Strategie

Welche Cloud braucht der SAP-Anwender?

An der SAP-Modernisierung kommt kein Anwender kurz- und mittelfristig vorbei. Abwarten ist keine Option, teils verlockend günstige „Lift & Shift"-Angebote sind aber zu kurz gedacht!

Von Peter Körner, Red Hat

SAP-Anwendungen dürfen nicht länger als isolierte, anforderungsspezifisch adaptierte Systeme gesehen werden. Open-Source-basierte Hybrid-Cloud-Plattformen, integrierte End-2-End-Architekturen und Automatisierungstechnologien sind der Schlüssel zum Migrationserfolg – reden wir mal darüber.

SAP-Anwender stehen zum einen vor der Herausforderung, auf SAP HANA und SAP S/4HANA zu migrieren. Zum anderen müssen sie Innovationen vorantreiben, um in einem wettbewerbsintensiven Umfeld eine schnelle Adaptions- und Reaktionsfähigkeit zu erreichen. Dabei ist sowohl die „Keep the Core Clean"-Strategie von SAP umzusetzen als auch die Erweiterbarkeit von S/4HANA durch moderne Cloud-fähige DevOps-Lösungen sicherzustellen. Die „Keep the Core Clean"-Strategie empfiehlt beziehungsweise erfordert eine Migration der bisherigen SAP-Eigenentwicklungen auf eine neue Architektur und Plattform, die die Entwicklung und den Betrieb von SAP-Anwendungen mit nativen Cloud-Technologien unterstützt. Wichtige Aspekte sind hierbei die agile Integration, CI (Continuous Integration) und CD (Continuous Deployment), Container und Microservices sowie die Nutzung beliebiger Programmiersprachen in Ergänzung oder als Ersatz zu ABAP. Zur Stärkung der Innovationskraft müssen darüber hinaus Side-by-Side-Erweiterungen und die Integration von SAP- und Non-SAP-Lösungen in hybriden End-to-End-Prozessen viel schneller umsetzbar sein.

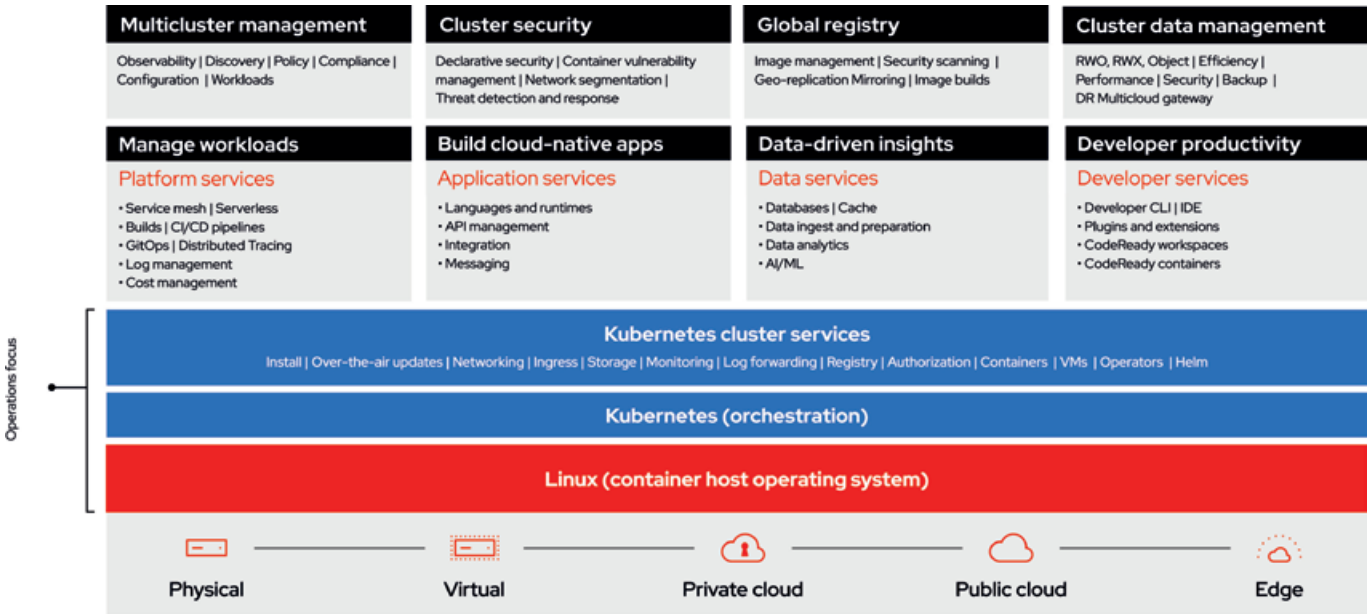
Bei diesen Modernisierungsvorhaben bestehen für SAP-Anwender in der Regel drei konkrete Herausforderungen: Erstens müssen sie eine Cloud-Infrastruktur nutzen, die ihre Anforderungen optimal abdeckt, zum Beispiel hinsichtlich der Optimierung und Weiterverwendung bestehender, traditioneller Ressourcen oder der Integration alter und neuer Systeme beziehungsweise Prozesse. Zweitens geht es um die Entwicklung moderner Anwendungen und Lösungen und drittens um das Management und die Automatisierung von Hybrid-Cloud-Umgebungen. Dabei muss auch klar sein, dass die eine Cloud nicht die Antwort auf jede Herausforderung sein kann – ansonsten endet die Modernisierung schnell in einem neuen Silo und einem zusätzlichen Vendor-Lock-in mit schwer kalkulierbaren Risiken und einem Kontrollverlust. Die gute Nachricht: So etwas lässt sich schon heute mit einer Abstraktion über mehrere Clouds in Kombination mit On-premises-Umgebungen bequem vermeiden, auch wenn einzelne Cloud-Anbieter das nicht gern in den Vordergrund stellen.

Die Sicht der User

Doch welche Lösungsumgebungen benötigen SAP-Anwender nun konkret? Ein Blick auf die spezifischen Herausforderungen der unterschiedlichen Personas kann dabei die Antworten liefern. IT Operations, Cloud Operations und Software Engineering können hierbei als Beispiele fungieren.

Ein IT-Operations-Leiter ist typischerweise für Teams in den Bereichen Linux, Windows, Storage, Virtualisierung, Netzwerk, IT-Security und Monitoring verantwortlich. Zentrale Herausforderungen sind vielfach die personelle Unterbesetzung, die Aufrechterhaltung des Betriebs bei gleichzeitig steigenden Anforderungen, das Management von Legacy-Systemen, die zunehmende Cloud-Infrastruktur-Nutzung und die vorherrschende Silo-Mentalität. In dieser heterogenen Umgebung bietet vor allem eine Infrastruktur-agnostische Automatisierungsplattform, die auch unterschiedliche Silos miteinander verbindet, eine entscheidende – auch zeitliche – Entlastung.

Zum Verantwortungsbereich eines Cloud-Operations-Leiters gehören die Definition einer zukunftssicheren Cloud-Architektur, die auch moderne Workloads in Bereichen wie KI, ML oder generell Micro-



Mehr als nur Kubernetes: Vom Multi-Cloud-Management bis zu Developer-Services. Quelle: Red Hat

services unterstützt. Zudem muss er oft die Transformation von Applikationen in die Cloud vorantreiben. Herausforderungen in dieser hybriden Welt bestehen bei der Container-Orchestrierung, der Ende-zu-Ende-Security, dem Multi-Cloud-Management und der Vermeidung eines Vendor-Lock-ins. Eine Lösung für diese Anforderungen bieten im allgemeinen Kubernetes und im Besonderen Red Hat OpenShift, da dort zum Beispiel Cluster-Management, Kostenkontrolle und -optimierung über alle Anbieter sowie Security- und Governance-Management bereits enthalten sind.

Der Software-Engineering-Verantwortliche schließlich muss Lösungen entwickeln und bereitstellen, die das Unternehmenswachstum fördern; Beispiele sind neue Anwendungen in Industrie 4.0, IoT, Edge, KI, ML, Data Analytics oder Big Data. Der Software-Entwicklungsleiter ist dabei mit Aufgaben konfrontiert wie der Gewinnung und Bindung von Talenten, der permanenten Einarbeitung neuer Ingenieure, dem Umgang mit mehreren Clouds und ihren Tools, der Einhaltung von Sicherheitsvorschriften oder der Integration vorhandener Lösungen, spätestens jetzt auch in eine moderne SAP-Landschaft. Auch hier bieten Kubernetes und Red Hat OpenShift eine wichtige Unterstützung, da sie alle Entwickler-Lieblings-Tools, IDEs und Frameworks wie SAP API Management gleich mit bereitstellen, um dem Entwickler die extrem zeitaufwändige Pflege und Wartung seiner Umgebung zu ersparen.

Die Lösungsumgebung

Die Anforderungen der verschiedenen Personas spezifizieren somit die ideale Zielumgebung: eine Multi-Hybrid-Cloud-Plattform für SAP-Landschaften. Sie ermöglicht Anwendern, den Digital Core von SAP on-premises oder bei jedem großen Cloud-Anbieter zu betreiben, auch in Teilen oder über die Zeit änderbar. Dabei sollte auch eine Lösung zur Verwaltung des Lebenszyklus des digitalen Kerns mit Funktionen wie proaktiver Überwachung, Patching oder automatischer Fehlerbehebung genutzt werden, um Ausfallzeiten in der Produktionsumgebung zu vermeiden. In Verbindung mit einer Automatisierungslösung wie Red Hat Ansible Automation Platform können Anwender zudem ihre SAP-S/4HANA-Migration, neue Deployments oder die Day-2-Operations vollständig automatisieren, sodass sich die IT-Teams auf Innovationen konzentrieren können.

Tatsächlich erhöht so ein Ansatz nachweislich nicht die Komplexität, die Kosten oder die Laufzeit der Migrationsprojekte. Eine sinnvolle Kombination der Anforderungen zu einem frühen Zeitpunkt ergibt Synergien, schnelle ROIs, eine beschleunigte Cloud-Nutzung und trotzdem eine dauerhaft hohe Flexibilität. Bei der Wahl der Plattform, die die Verwaltung von SAP- und Non-SAP-Umgebungen innerhalb des Unternehmens und in der Cloud ermöglicht, entscheiden sich daher immer mehr Unternehmen für die Enterprise-Kubernetes-Lösung Red Hat OpenShift. Sie unterstützt eine Cloud-native Entwicklung von SAP-S/4HANA-Erweiterungen unter Verwendung von in Containern laufenden Microservices. Die Plattform kann vor Ort eingesetzt werden und wird zusätzlich von allen wichtigen Cloud-Anbietern wahlweise als Managed Service oder nativ angeboten und bietet unmittelbar nutzbare Tools für GitOps, CI/CD oder Multi-Cluster-Management. So können alle Anwendungen, die auf der Plattform entwickelt und bereitgestellt werden, über mehrere Umgebungen und Clouds hinweg konsistent betrieben werden. Prinzipiell stehen nahezu alle SAP-Anwender vor den gleichen Herausforderungen. Sie müssen die Deadline 2027 für die SAP-Technologie-Modernisierung einhalten, die IT-Kosten senken und zugleich in agile Innovationen investieren. Open-Source-Technologien, Cloud-native Entwicklungsmodelle und Hybrid-Cloud-Umgebungen sind dabei die Business Enabler schlechthin, gerade auch hinsichtlich der Umsetzung der digitalen Transformation. SAP-Anwender können damit sowohl ABAP-Eigenentwicklungen migrieren als auch neue End-to-End-Prozesse mit SAP integrieren. Nicht zuletzt gewinnen sie durch die Cloud-agnostische Multi-Hybrid-Cloud-Nutzung eine maximale strategische Flexibilität – gemäß dem Leitgedanken „Develop once – deploy anywhere“.

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

Red Hat

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

Red Hat

10

Gründe für die Nutzung von Red Hat für SAP-Workloads

Laden Sie jetzt das E-Book herunter!

red.ht/sap-ebook

SAP Platinum Partner

CAD-Datenverwaltung, Arbeitsvorbereitung, Target Costing

Cloud Services ergänzen das ERP-System

Höhere Datenqualität und bessere Schnittstellen zwischen den Domänen Produktentwicklung, Produktion sowie Beschaffung und Vertrieb würden viele mittelständische Fertigungsbetriebe auf dem Weg zur Digitalisierung ein gutes Stück weiterbringen.

Mit der neuen Cloud-Plattform simus connect erreichen Sie diese Ziele 24/7, von jedem Standort aus und ohne Investitionen in Hard- oder Software. Für die drei typischen Domänen eines Herstellers gibt es mit CAD/PDM, MES/MOM und ERP umfassende, hochfunktionale Software-Lösungen, die einen hohen Digitalisierungsgrad gewährleisten. Diese Software-Lösungen übernehmen viele erfolgskritische Funktionen – doch an den Grenzen der Domänen hinterlassen sie Digitalisierungslücken. Immer dort, wo Systeme auf Daten der fremden Bereiche angewiesen sind, entstehen Konflikte und Probleme. Diese Inkonsistenzen lassen sich häufig nur mit Schnittstellen, Doppelarbeiten, Workarounds und zahlreichen Excel-Tabellen lösen. Mit simus connect schließen SAP-Anwender diese Lücken durch Cloud Services und erreichen durchgehende Prozesse.

Zwischen den Domänen Produktentwicklung, Produktion sowie Beschaffung und Vertrieb fehlen Schnittstellen.

Cloud-Plattform simus connect

Mittelständische Unternehmen wollen wegen begrenzter Ressourcen weder in Hard- und Software investieren, noch komplexe Projekte managen, um durchgehende Prozesse zu erreichen. Deshalb hat simus systems als Spezialist für die Bereinigung, Strukturierung und effiziente Nutzung von technischen Massendaten die Cloud-Plattform simus connect geschaffen. Dort werden 24/7 drei Services angeboten, mit denen Hersteller die Zusammenarbeit der Domänen integriert mit SAP wesentlich verbessern können.

1. CAD-Modelle und Bauteile strukturieren

Wer ordnet und strukturiert die CAD-Modelle? Wie werden sie verwaltet und für weitergehende Prozesse aufbereitet? Während sowohl CAD- und PDM- als auch ERP-Systeme (unterschiedliche) Formulare oder Listen für Einträge bereitstellen, bieten sie für die eigentliche inhaltliche Aufgabe keinerlei Unterstützung. Die Folgen: unvollständige, inkonsistente Daten, Eingabefehler, Doppelarbeiten, unverträgliche Formate. Wie wäre es denn, wenn diese Digitalisierungslücke automatisch geschlossen würde? Der Service simus connect von simus systems analysiert 3D-CAD-Modelle in einem patentierten Prozess anhand der Geometrie, unabhängig von der Modellierungsmethodik, und klassifiziert diese vollautomatisch. Ohne Zutun eines Konstrukteurs berechnet die Software zusätzlich für jedes CAD-Modell einen „geometrischen Fingerabdruck“, der eine schnelle Ähnlichkeitssuche auf Basis der nativen Geometrie ermöglicht. Ebenso füllt das Programm die klassenspezifischen Sachmerkmalleisten mit den ermittelten Werten und erstellt zur Veranschaulichung 2D- und 3D-Vorschaudateien.

Wer benötigte Teile schnell und mühelos findet, wird sie nicht neu konstruieren. So bleiben dem ganzen Unternehmen überflüssige Dubletten erspart. Im Einkauf werden durch Auftragsbündelung bessere Margen erzielt, in der Fertigung durch höhere Losgrößen und weniger Artikel Einsparungen erreicht. In der Logistik und Lagerhaltung senken geringere Bestände mit höherer Umschlagrate die Kapitalbindung und die Kosten.

2. Optimale Arbeitsvorbereitung

Zwischen Produktentwicklung und Produktion gibt es traditionell hohen Abstimmungsbedarf. Doch die technischen Daten der Bauteile einerseits, die Informationen über Herstellverfahren, Auslastung, Maschinenstundensätze, Materialkosten und Veredelungsaufwand andererseits werden in getrennten IT-Systemen gehalten.

Arbeitsvorbereiter sind zur effektiven Fertigungsfeinplanung und Vorkalkulation, auf Informationen über Bauteilmaße, Arbeitsfolgen, Material und Toleranzen der zukünftigen Teile ebenso angewiesen wie auf die kaufmännischen Kosten und Beschaffungspreise.

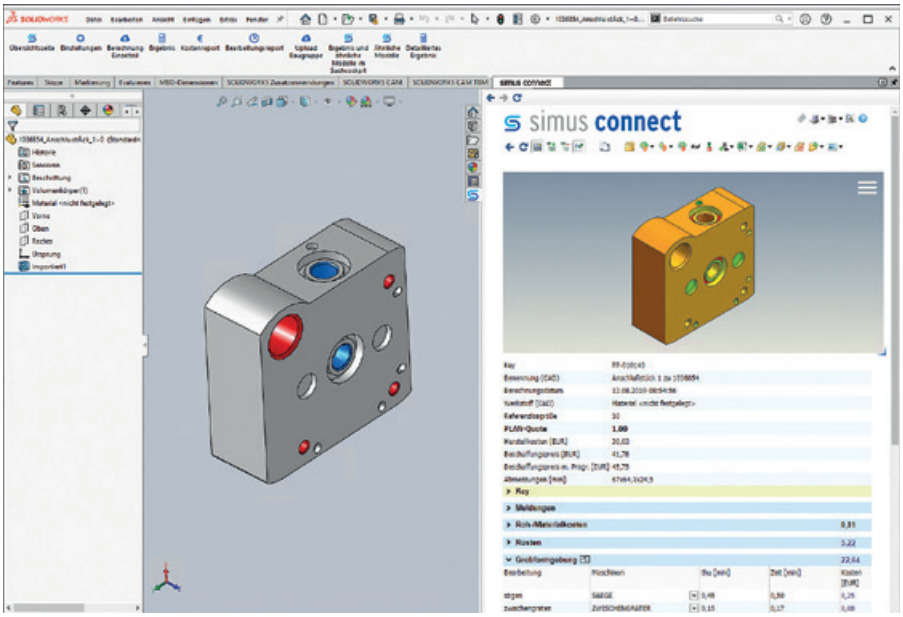
simus connect leitet aus dem CAD-Modell automatisch die notwendigen Arbeitsfolgen der Herstellung ab und erstellt einen detaillierten Arbeitsplan. Hinterlegte, anpassbare Kostenparameter ergeben eine schnelle Möglichkeit zur Vorkalkulation, was die Angebotserstellung beschleunigt. Wenn man sich für Fremdbeschaffung entscheidet, bringt das Wissen über Produkt- und Produktionskosten eine bessere Verhandlungsposition, unterstützt Make-or-Buy-Entscheidungen und trägt entscheidend dazu bei, die Herstellungskosten zu begrenzen.

3. Kostenbewusste Konstruktion

Durch die getrennten Silos von technischen und kaufmännischen Informationen und Beschaffungspreisen bleiben die Entwick-

Cloud-Lösungen bieten gerade mittelständischen Unternehmen typische Vorteile. Bildrechte: simus systems GmbH, Karlsruhe.

ler in vielen Unternehmen im Unklaren über die Folgekosten ihrer Projekte. Dabei werden bis zu 80 Prozent der Herstellkosten bereits während der Produktentwicklung festgelegt. Oft würden geringfügige Änderungen der Geometrie, des Materials oder der Toleranzen erhebliche Einsparungen generieren! Mit simus connect können Konstrukteure heute direkt aus der Benutzerführung ihres 3D-CAD-Systems heraus die voraussichtlichen Herstellkosten ihrer Bauteile und Baugruppen automatisch berechnen und die Kalkulationsergebnisse anzeigen lassen. Ohne Änderungen am CAD-Modell lassen sich Kosten für unterschiedliche Toleranzen, Materialien oder Oberflächenbehandlungen ermitteln. Die teuersten Bearbeitungen werden per Knopfdruck aufgespürt und farbig dargestellt. So erkennt man bereits während der Entwicklungsphase die Kostentreiber und kann wirksam gegensteuern. Bei einfacher Benutzung ohne Arbeitsunterbrechung löst die automatische Berechnung Erkenntnisgewinne aus, schafft Kalkulationswissen und stärkt das Kostenbewusstsein der Konstrukteure.



Von CAD-Modellen werden Arbeitspläne abgeleitet und die Herstellkosten kalkuliert.

Jetzt Digitalisierungslücken schließen

Hersteller haben über viele Jahre Prozesse verbessert und die drei Domänen Produktentwicklung, Arbeitsvorbereitung sowie Einkauf und Verbtrieb mit ERP-Software ausgestattet. Nun gilt es, die Lücken zu schließen und damit den vollen Nutzen der Digitalisierung zu erreichen. Mit der Cloud-Plattform simus connect können mittelständische Fertigungsbetriebe die drei beschriebenen Anwendungen ohne eigene Software und Hardware, im 24/7-Betrieb, werks-, standort- und länderübergreifend nutzen. Sie gewinnen damit hohe Ausfallsicherheit ohne Aufwand für Updates und Administration zu fest kalkulierbaren Nutzungskosten.

simus systems

Simus Systems GmbH
Siemensallee 84
76187 Karlsruhe
Telefon: +49 721 830843-0
info@simus-systems.com
www.simus-systems.com

Cloud Services zur Datenintegration

simus connect

Dadurch erreichen Hersteller:

- **Ordnung in CAD-Modellen und Bauteilen**
  Automatische Klassifikation schafft Übersicht und reduziert die Teilevielfalt
- **Optimale Arbeitsvorbereitung**
  Automatisch abgeleitete Arbeitsfolgen erleichtern Angebotserstellung und Arbeitsplanung
- **Kostenbewusste Konstruktion**
  Mit Einblick in voraussichtliche Herstellkosten mühelos Kostenziele einhalten

Weitere Informationen unter:
www.simus-systems.com/simus-connect

simus systems

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

SUSE hilft SAP-Kunden bei der Cloud-Nutzung mit Best-in-Class-Plattform und Technologie-Know-how-Unterstützung

Beschleunigte, sichere Cloud-Migrationen

Bei S/4 HANA-Public-Cloud-Migrationen unterstützt der langjährige SAP-Partner SUSE Kunden weit mehr als mit einer Best-in-Class-Betriebssystemplattform. Damit lassen sich ein beschleunigter und abgesicherter Cloud-Umstieg sowie ein robustes Cloud-Betriebsmanagement sicherstellen.

Von Friedrich Krey, SUSE

Immer öfter setzen Unternehmen auf Cloud-Technologien und -Anwendungen, um das Businesswachstum offensiv zu forcieren und gleichzeitig nachhaltige Effizienz- sowie Agilitätsvorteile zu erzielen. Dabei nimmt speziell in der SAP-Community das Cloud-Migrations-Momentum stetig zu, nicht zuletzt durch Cloud-Offensiven und -Initiativen von SAP, wie etwa „Rise with SAP".

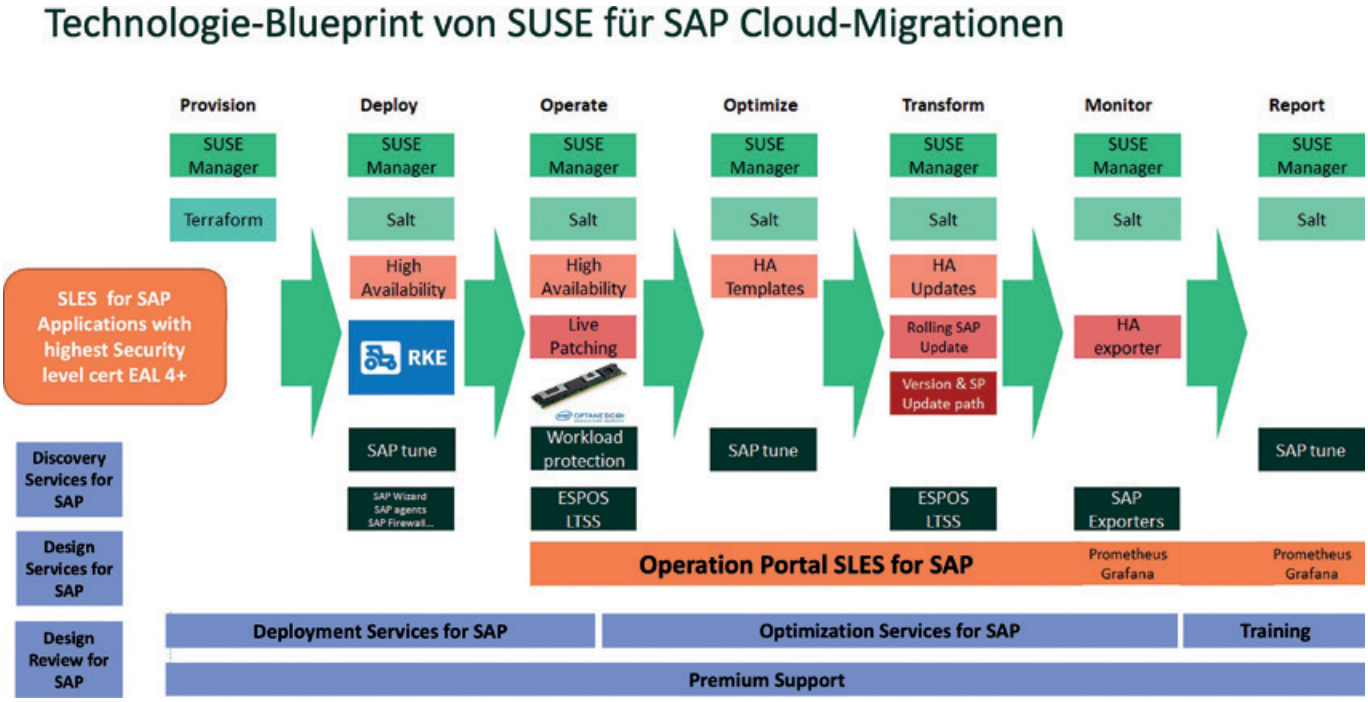
Sei es im Rahmen des Public-Cloud-, des Private-Cloud- oder Hybrid-Cloud-Einsatzes: Technologie ist bei der Verwendung von Cloud-Services nicht alles, aber ohne probate Cloud-Technologien ist alles nichts, könnte man formulieren. Deshalb ist es beileibe nicht ausreichend, beispielsweise bei Infrastructure-as-a-Service-(IaaS)-Serverleistungen für die Nutzung von SAP-Workloads nur mal eben bei einem Hyperscaler einen probaten Subskriptionsvertrag abzuschließen. Vielmehr sind diverse technologische Themenkomplexe oder Problemlösungsthemen zu hinterfragen und abzuarbeiten. Nur so lässt sich ein Cloud-Einsatz realisieren, der möglichst optimal und sicher funktioniert sowie die individuellen Erfordernisse und Erwartungen an einen Mission-critical-IT-Einsatz erfüllt.

Bereits seit geraumer Zeit steht in der SAP-Community hoch im Kurs, die zuvor genannten SAP-Workloads oder -HANA-Serverleistungen von einem Hyperscaler in Form von IaaS-Services zu beziehen. Oder andersherum ausgedrückt: SAP-On-Premises-Leistungen in eine Public Cloud zu verlagern beziehungsweise den Betrieb ganzer Systeme dorthin zu migrieren. Handelt es sich einerseits um SAP S/4 HANA-DEV-, TEST- oder QA-Systeme, gibt es andererseits auch längst komplette S/4-Systemlandschaften, inklusive PROD-Systeme, die bei den diversen Public-Cloud-Serviceprovidern ihre Dienste verrichten.

On Azure, Google und AWS

Damit SAP-Kunden in der Lage sind, nach freier Hyperscaler-Wahl IaaS-Cloud-Dienste (und womöglich weitere wie PaaS oder SaaS) in Verbindung mit Mission-critical-SAP-Unternehmensanwendungen schnell, sicher und bedarfsgerecht verwenden zu können, hat der langjährige und enge SAP-Partner SUSE bereits vor Jahren gemeinsam mit SAP sowie den „SAP-HANA-Hyperscalern" die Weichen gestellt.

So ist die für den S/4 HANA-Betrieb bevorzugte und empfohlene Betriebssystemplattform SLES for SAP Applications von SUSE sowohl auf der Azure-Cloud



In Verbindung mit S/4 HANA und SLES for SAP Applications in den Public Clouds Azure, Google (GCP) und AWS stellt SUSE einen gewinnbringenden Technologie-Blueprint bereit – eine Art Betriebsmanagement-Lebenshilfe für einen gewinnbringenden SAP-Public-Cloud-Einsatz.

von Microsoft als auch auf der Google Cloud Platform (GCP) und auf der Amazon-Cloud AWS verfügbar. Und zwar mit denselben Technologien sowie umfangreicher Funktionalität und auf die besonderen Belange des SAP-Einsatzes ausgelegt wie im On-Premises-Umfeld. Darüber hinaus sind in SLES for SAP Applications vorteilhafte dezidierte Features für die jeweiligen Public-Cloud-Umgebungen Azure, GCP und AWS berücksichtigt.

Wie im SAP-On-Premises-Umfeld bieten sich für Kunden durch SLES for SAP-Applications bei der Cloud-Verwendung mehrere Nutzenvorteile: Zum einen ist es der nachhaltige Wille für ein tiefes und über 20-jähriges Verständnis von SUSE für die dezidierten Erfordernisse und Belange von SAP-Anwendungen wie etwa S/4 HANA an eine zugrunde liegende Mission-critical-Infrastruktur, die sich in zahlreichen gemeinsamen markanten Entwicklungen mit SAP und in Eigenentwicklungen sowie der Verwendung von innovativen Open-Source-Technologien widerspiegelt.

Etwa im SAP-HANA-High-Availability-Umfeld mit der SLES for SAP High Availability Extension oder im Rahmen des SAP-IT-Betriebsmanagements mit verschiedenen Cloud-Readiness-Elementen. So stellt SUSE beispielsweise im Public-Cloud-Umfeld sicher, dass definierte Infrastrukturen zuverlässig ausgeführt und von IaaS-Providern wie vorgegeben umgesetzt werden. Ferner kümmert sich SUSE etwa um die Speicherung von Setups, um diese praktisch jederzeit – auch nach späteren Anpassungen – wieder verwenden zu können. Diverse Aufwände, die ansonsten beim Provisioning sowie Deployment im Zusammenhang mit der Cloud-Nutzung anfallen, werden damit erheblich verringert. Oder: beim Thema Konfiguration. Hier lassen sich mit SUSE und eingebundenen Open-Source-Lösungen ganze Software Packages installieren und konfigurieren sowie automatisiert ausrollen (deployen).

Mehrwert beim Cloud-Betrieb

Der Walldorfer Softwarekonzern setzt SLES for SAP Applications von SUSE selbst ein, so etwa bei der HANA Enterprise Cloud (HEC). Wobei SUSE bei der HEC, die ja auch Basis für „Rise with SAP“ darstellt, architekturseitig mitwirkte. Überdies ist SUSE Enterprise Linux Server for SAP Applications die marktführende Betriebssystemplattform im gesamten SAP-Umfeld (SAP-Klassik mit Any-DBs und S/4 HANA sowie HANA-basierten SAP-Lösungen). Abgestützt wird dadurch, dass sich SAP-Anwender insbesondere auf eine hohe Investitionssicherheit und Weiter- oder Neuentwicklungen sowie Innovationsfähigkeit auf einem hohen Niveau verlassen können.

Im Zusammenhang mit dem Cloud-for-SAP-Einsatz bietet SUSE SAP-Kunden wertvolle Unterstützung, mit der Best-in-Class-Betriebssystemplattform SLES for SAP Applications, aber überdies mit einer Art Bauplan (Blueprint) inklusive Software-Bereitstellung für eine beschleunigte Migration von „SAP S/4 HANA in der Public Cloud“ und Best-Practises-Vorgehensweisen.

Der Schritt-für-Schritt-Bauplan beschreibt konkret den Technologieeinsatz sowie das notwendige Cloud-Betriebsmanagement. Abgedeckt werden damit mehrere wichtige Cloud-Betriebsthemenfelder: Provisioning, Deployment, Operate, Optimize und Transform sowie Monitoring und Report. Lösungsseitig finden SLES for SAP Applications (inklusive integrierter Open-Source-Software und weiterer Standard-Komponenten etwa von Microsoft oder SAP) und der SUSE Manager (für das Enterprise Management) Verwendung.

Eingeflossen sind auch hier die langjährige Zusammenarbeit mit SAP sowie die dabei notwendigen Erfordernisse bei der Verwendung von SAP-Infrastrukturen bei der Cloud-Konsumierung. Und zwar um SAP-Anwendern Lösungen und Technologien bereitzustellen, die ihre gewählten SAP-Cloud-Konzepte vereinfachen und zuverlässig, effizient sowie kostensparend – samt einem hohen Automationsgrad – mit gewinnbringenden Nutzenvorteilen untermauern. Mehr Informationen unter: www.suse.com/cloud-for-sap

Friedrich Krey ist Director SAP Market EMEA Central bei SUSE.

SUSE
SUSE Software Solutions Germany GmbH
Maxfeldstraße 5
90409 Nürnberg
Telefon: +49 911 740530
kontakt-de@suse.com
www.suse.com

SUSE | SAP Platinum Partner

SAP S/4HANA in der Cloud muss zuverlässig und verwaltbar sein.

www.suse.com/cloud-for-sap

Accelerate Your Cloud Vision

© Rawpixel.com, Shutterstock.com

Menschen im Mai 2022

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

Personalmeldungen senden Sie direkt an die E-3 Redaktion, Telefon: +49 8654 771300 oder redaktion@e-3.de

Neuer Head of Delivery für Capgemini

Bereits seit 2009 im Unternehmen, ist Karl-Heinz Urban als neuer Head of Delivery bei Capgemini in Österreich nun für die Projektsteuerung ab Kundenauftrag zuständig.

Der gebürtige Niederösterreicher **Karl-Heinz Urban** mit mehr als 30 Jahren IT-Expertise ist ab sofort Head of Delivery bei Capgemini in Österreich. Bereits seit 2009 ist er im Unternehmen und nun für die Projektsteuerung ab Kundenbeauftragung zuständig. Der studierte Betriebsinformatiker (Magisterstudium an der TU Wien) war in den vergangenen Jahrzehnten bei verschiedenen Unternehmen für die Themen IT-Strategie, -Beratung und -Implementierung, vor allem im Bereich Financial Services, verantwortlich. Zu seinen bisherigen Arbeitgebern gehören unter anderem BearingPoint Consulting, KPMG und Ploentzke Consulting. Bisher war er im Team von Capgemini in Österreich als Principal Consultant tätig und ist fortan der Leiter der Delivery-Unit. Der 64-jährige Karl-Heinz Urban ist durch seine langjährige Tätigkeit bei Capgemini und bei anderen Unternehmen der Branche prädestiniert für diese Leitungsfunktion. In seiner neuen Position möchte er sich vorrangig auf bestehende Kundenbeziehungen fokussieren: „Es ist wichtig, die aktuellen Geschehnisse am Markt zu kennen und die Kundenstrategien daran anzupassen, ohne dabei deren Bedürfnisse aus den Augen zu verlieren. Dadurch können wir unseren Kunden qualitativ hochwertige Lösungen anbieten, die einen echten Mehrwert schaffen.“ Privat ist Karl-Heinz Urban leidenschaftlicher Skifahrer und Golfer. Darüber hinaus spielt er regelmäßig Klavier und ist als Kulturinteressierter auch ein begeisterter Besucher von Theater- und Musicalaufführungen. capgemini.com

Rafael Dubois stößt zu Qvest

Rafael Dubois sammelte mehr als zwanzig Jahre lang weltweit umfassende Vertriebserfahrung in der Medienbranche, die ihm in seiner neuen Position bei Qvest zugutekommen wird.

Rafael Dubois wurde zum Vice President Sales Europe Media & Entertainment bei Qvest ernannt. In seiner neuen Position wird Dubois die europäische Wachstumsstrategie des Unternehmens weiterentwickeln, das europäische Vertriebsteam leiten und die internationalen Kunden mit einem umfassenden Service-Portfolio unterstützen, das von Change- und Technologieberatung über Software- und Produktentwicklung bis zur Systemintegration reicht. Nach seinem Jurastudium an der Universidad Católica Andrés Bello in Caracas, Venezuela, sammelte Dubois mehr als zwanzig Jahre lang weltweit umfassende Vertriebserfahrung in der Medienbranche. Während seiner bisherigen Laufbahn war er für Technologieunternehmen wie Grass Valley, Pebble Beach Systems und Ericsson in führenden Managementpositionen tätig. Zuletzt war Dubois beim britischen Telekommunikationsunternehmen Arqiva für die wichtigsten Medienkunden wie BBC Studios, UKTV, AMC und QVC zuständig. Rafael Dubois freut sich über die neue Position: „Unternehmen, Kunden und Konsumenten in der Technologiebranche kennen keine Grenzen. Das gilt für unseren Schlüsselmarkt Europa in mehrfacher Hinsicht ganz besonders. Mit seinem umfassenden Service-Portfolio ist Qvest gut positioniert, um Dienstleistungen und Produkte entlang der gesamten Medienlieferkette anzubieten. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit dem europäischen Vertriebsteam und darauf, die beeindruckenden Serviceleistungen von Qvest weiter auszubauen.“ qvest.com

Heike Spindler ist neue Geschäftsstellenleiterin

Heike Spindler ist neue Geschäftsstellenleiterin für den Standort Karlsruhe bei Cpro Industry und folgt auf Michael Weinmann, der zur Tochter Untersee gewechselt ist. Heike Spindler, die ebenfalls die Geschäftsstelle von Cpro Industry in München leitet, erweitert damit ihren Radius und unterstützt mit ihrem konstant gewachsenen Team nun auch mittelständische Unternehmen in Baden-Württemberg bei der Auswahl geeigneter SAP-Lösungen. „Als gebürtige Schwäbin bin ich eng mit der Region verbunden und freue ich mich sehr darauf, künftig auch neue und bestehende Kundenbeziehungen in Baden-Württemberg auf- beziehungsweise auszubauen“, erklärt Heike Spindler ihre neue Position bei Cpro Industry. cpro-ips.com

Verstärkung für Business Unit SAP

Alexander Brandl ist neuer Team Lead Project and Delivery Management der Business Unit SAP von Axians ICT Austria. Er bringt fundiertes Wissen im SAP-Umfeld mit und wird die Weiterentwicklung des SAP-One-Stop-Shops aktiv mitgestalten. Stringente Standards und eine klare Zielorientierung sind dabei die Schlüsselfaktoren, ist Alexander Brandl überzeugt. „Wie lassen sich die individuellen Anforderungen des Kunden erfüllen? Das Anliegen ist die bestmögliche, effizienteste Lösung – und dafür sind die Menschen entscheidend. Denn die IT ist ein People Business, der Erfolg eines Projektes steht und fällt mit dem richtigen Team.“ Alexander Brandl absolvierte in Linz das Studium der Wirtschaftsinformatik und ist ein zertifizierter Projektmanager nach PMP. axians.de

Dieter Ferner-Pandolfi wurde zum neuen Country Manager Österreich bei Red Hat ernannt. Mit langjähriger Erfahrung in der IT und Enterprise-Open-Source-Technologien wird er sich darauf konzentrieren, Red Hat als zuverlässigen und relevanten Technologiepartner bei österreichischen Kunden und Partnern zu stärken. redhat.com

Markus Kaiser verstärkt die Allgeier-Mannschaft als Vorstand im Geschäftssegment Enterprise IT. Er besitzt langjährige Erfahrung und Know-how im Bereich der digitalen Transformation sowohl auf Seiten der öffentlichen Auftraggeber als auch auf der der Fachdienstleister. allgeier.com

Wolfgang Tichy ist neuer Partner der Wiener SAP-Beratungsgesellschaft CNT. Der innere Kreis von CNT erhöht sich damit auf zwölf Partner und einen Associate. Der ausgebildete Betriebswirtschafter war seit 2004 mit der Führung des CNT-Finance-und-Controlling-Teams betraut. cnt-online.com

WIR SUCHEN KEINE SAP-SPEZIALIST:INNEN

..., die einfach nur ihren Job machen wollen. Und das ist auch keine typische Stellenanzeige. Wir sind auch keine typische Unternehmensberatung. Wir könnten behaupten, dass wir das tollste Team der Welt haben. Aber das machen alle. Wir könnten hier glückliche, erfolgreiche Menschen zeigen, die sich gegenseitig abklatschen. Aber das wäre tatsächlich nur ein billiger Abklatsch. Wir suchen deswegen Leute, die zu uns passen. Wir suchen Leute, die nicht auf Marketing-Bla-Bla hereinfallen. Wir suchen Expert:innen, die wissen, was sie können. Zum Beispiel **SAP-Projektleiter:innen**. Keine Modulberater:innen. Menschen, die anpacken, wissen was SAP Activate ist und Lust auf eine Schlüsselrolle bei S/4HANA Transformationen haben. Oder **Consultants**, die wissen, worauf es bei einer Integration von **BI- und Analytics-**Systemen in Prozesse, Organisationen und IT-Systemlandschaften ankommt. Wir suchen Menschen, die leuchtende Augen bei Begriffen wie SAP BW/4HANA, BW-IP, HANA oder SAP Analytics Cloud bekommen. Und wenn sie dann noch Berufserfahrung mitbringen: umso besser. Wie gesagt, wir sind anders. Wir könnten erzählen, dass wir eine tolle Kultur haben. Oder einen Tischkicker. Oder einen Korb voller Obst. Aber hat das nicht jeder? Was uns unterscheidet, sind die Menschen, die bei uns arbeiten. Denn hier kann jeder mitgestalten. Wir suchen also nicht einfach Mitarbeitende, sondern Mitgestalter:innen. Zum Beispiel **S/4HANA Finance Spezialist:innen**, denen es Spaß macht, Finance-Prozesse zu optimieren oder aktiv das Finanz- und Rechnungswesen unserer Kunden zu transformieren. Apropos Finance: Auch bei uns stimmen die Zahlen. Aktuell sind wir mit 234 Mio. Umsatz unter den Top 3 der führenden deutschen Managementberatungen, sind an 19 Standorten weltweit vertreten und haben aktuell 1450 Mitarbeitende aus 40 Nationen. Und wir wollen weiterwachsen. Deswegen suchen wir Menschen, die mit uns wachsen wollen. Auch im **Logistik**-Bereich. Etwa **Senior Consultants SAP**, die nicht nur Logistik-Prozesse optimieren, sondern auch keine Angst vor Begriffen wie SD, MM, Ariba Cloud Integration Gateway oder Ariba Supplier Lifecycle Management haben. Und wenn wir schon über Lifecycle reden: Wir könnten hier erzählen, dass bei uns die Work-Life-Balance stimmt. Aber machen wir uns nichts vor. Das hängt vom Projekt ab. So ehrlich sind wir. Wir sorgen aber dafür, dass es den Menschen bei uns gut geht. Wir passen aufeinander auf. Denn der Mensch steht bei uns im Mittelpunkt. Das klingt jetzt doch wie Marketing-Bla-Bla, ist es aber nicht. Das kann man erst erfahren, wenn man bei uns anfängt. Wenn das nicht überzeugt, dann akzeptieren wir das. Ansonsten einfach selbst herausfinden und Kontakt aufnehmen. Wir würden uns freuen! Und das ist ganz ernst gemeint.

PS: Wir haben einen Tischkicker.

Mehr unter: www.q-perior.com/sap-berater-jobs

Together With You Q_PERIOR

Revisionssicher durchführen und weiterentwickeln

Zeitgemäß für 180.000 Zahlfälle

Die Landesverwaltung Rheinland-Pfalz nutzt für ihre Bezügeabrechnung und Personalverwaltung seit 2011 das SAP-HCM-basierte Personalmanagementsystem IPEMA. Aufgrund der Komplexität der Prozesse hat man sich nach einem Dienstleister für individuelle SAP-Lösungen umgesehen.

Von Claudia Ballhause

Das IPEMA-Service-Center (ISC) im Landesamt für Finanzen (LfF) in Koblenz kümmert sich um die Pflege und Weiterentwicklung. Weil das Anpassen von Tabelleninhalten, Abrechnungsschemen und -regeln sowie die revisionssichere Dokumentation der Versionen ein sehr komplexer Vorgang war, hat man sich nach einem Dienstleister für individuelle SAP-Lösungen umgesehen. Als Ergebnis führte das ISC Anfang 2013 den FIS/hrd Schemen- und Regeln-Analyzer (SRA) und ein Jahr später FIS/hrd Copy Compare Convert (CCC) ein. Die Komponenten erleichtern den Prozess der Pflege der Personalabrechnung deutlich und machen ihn revisionssicher.

Große Herausforderungen

SAP HCM – intern „Integriertes Personalmanagementsystem", kurz IPEMA, genannt – wurde 2011 eingeführt, nachdem der Ministerrat im Jahr 2007 beschlossen hatte, die bestehenden Prozesse des Personalmanagements in der rheinland-pfälzischen Landesverwaltung abzulösen.

Das neue integrierte System für Personalmanagement und Bezügeabrechnung sollte auf einer Standardsoftware basieren; so kam SAP zum Einsatz. Heute werden 180.000 Abrechnungen monatlich damit erstellt. Das Landesamt für Finanzen Koblenz hat 600 Mitarbeiter. Allein 280 Sachbearbeiter sind dort für die Abrechnungen zuständig. Weitere 1200 Mitarbeiter erledigen landesweit die Personalsachbearbeitung im SAP-HCM-gestützten Abrechnungssystem IPEMA. Rund 40 Personen betreuen von Koblenz aus das SAP-System. Das IPEMA-Service-Center (ISC), als eigenständige Stabsstelle angesiedelt im Haus des Landesamts für Finanzen, hat inzwischen viele Kundenbereiche und Landesverfahren entwickelt; IPEMA umfasst damit einen großen fachlichen Rahmen.

Das Arbeiten mit SAP stellte die Verwaltung vor große Herausforderungen. Denn die Abrechnungsschemen und -regeln ändern sich durch tarifliche und gesetzliche Neuregelungen ständig, teilweise muss das ISC Regeln selbst entwickeln. Eine Aufgabe, die für nicht gelernte IT-Fachleute nur mithilfe externer Berater bewältigt werden kann. Der FIS/hrd Schemen- und Regeln-Analyzer war schließlich die optimale Lösung, die die Anforderungen hinsichtlich Analyse, Bearbeitung und Dokumentation von Schemen, Regeln sowie Tabellen erfüllte.

FIS/hrd wurde innerhalb der ISC-Organisation an zwei Stellen implementiert: Im Anwendungsbetrieb, wo das Customizing von Schemen, Regeln und Lohnarten stattfindet, sowie in der Abrechnungssteuerung. Im Anwendungsbetrieb ersetzt die Software die SAP-Standardtransaktionen PE01 und PE02 durch eigene Transaktionen oder ergänzt sie um weitere Funktionen. Nach sehr kurzer Einarbeitungszeit haben die Anwender eine Arbeitserleichterung gespürt, weil die Aufgaben viel einfacher und schneller erledigt werden konnten. Ein Beispiel hierfür sind die einmal pro Monat stattfindenden Regressionstests, die vom ISC zur Qualitätssicherung durchgeführt werden. Dabei werden alle Entwicklungen noch einmal probehalber abgerechnet, bevor sie wirklich ins Produktivsystem eingespielt werden.

Testen, kopieren, vergleichen

Mit dem FIS/hrd Schemen- und Regeln-Analyzer werden auch alle im System vorgenommenen Bearbeitungen revisionssicher. Jede Änderung bei der Steuerung von Abrechnungsläufen speichert die Software revisionssicher ab. Bei Prüfungen kann das ISC die Daten jederzeit wieder aufrufen, Differenzen aufzeigen und hat damit größtmögliche Kontrolle im Bereich der Abrechnungsläufe. Durch seine Notizfunktion ermöglicht das Tool eine lückenlose und nachvollziehbare Dokumentation; die Objekte werden bei Transportfreigabe automatisch versioniert. Die Versionen werden vor jeder Abrechnung zur Revision und späteren Analyse erzeugt. Vor dem Einspielen von SAP-Service-Packs dienen sie dem Abgleich. Nachdem im Landesamt etwa ein Jahr mit der Komponente SRA gearbeitet wurde, hat man im Frühjahr 2014 dann die zweite FIS/hrd-Komponente – CCC – in Betrieb genommen, die vor allem für die Anonymisierung von Mitarbeiterdaten für Analysen, Schulungszwecke oder für Systemupdates genutzt wird. „Gerade wenn wir neue Lösungen für Abrechnungsfälle entwickeln, müssen diese erst aufgebaut werden. Anstatt ganz von vorn zu beginnen, können wir mit FIS/hrd CCC Fälle klonen und sie dann für den Datenschutz komplett anonymisieren; und das nicht nur für Einzelfälle, sondern auch für eine sehr große Anzahl", erläutert Andreas Biringer, ISC Anwendungsbetrieb, die Vorteile der Lösung.

Neben dem Kopieren spielt das Vergleichen von Abrechnungsergebnissen beim IPEMA-Service-Center eine sehr wichtige Rolle. Da die Funktion für Vergleiche und Ergebnisprüfungen anfangs noch nicht in vollem Maße den Bedürfnissen des ISC genügte, wurde die Lösung von FIS-ASP punktgenau nach Kundenanforderungen weiterentwickelt.

Mit den umfassenden FIS/hrd CCC Analyse- und Vergleichsfunktionen können Daten aus Sicht einzelner Mitarbeiter, aber beispielsweise auch über Abteilungen hinweg analysiert werden. Das Wichtigste dabei: Die Templates orientieren sich an geltenden Datenschutzrichtlinien. FIS/hrd CCC zeigt auf, welche schutzwürdigen Daten im SAP-System vorhanden sind, und ermittelt personenbezogene Einträge in unterschiedlichen Analysetiefen. Die Daten können anschließend EU-DSGVO-konform behandelt werden. Neben diesen Aufgaben kommen ständig neue Einsatzbereiche hinzu, in denen die Verwaltungsbeamten von den vielseitigen Funktionen des FIS-Tools profitieren.

Das ISC und FIS arbeiten seit beinahe zehn Jahren erfolgreich zusammen. Die Anwender möchten das Tool FIS/hrd in der täglichen Arbeit nicht mehr missen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

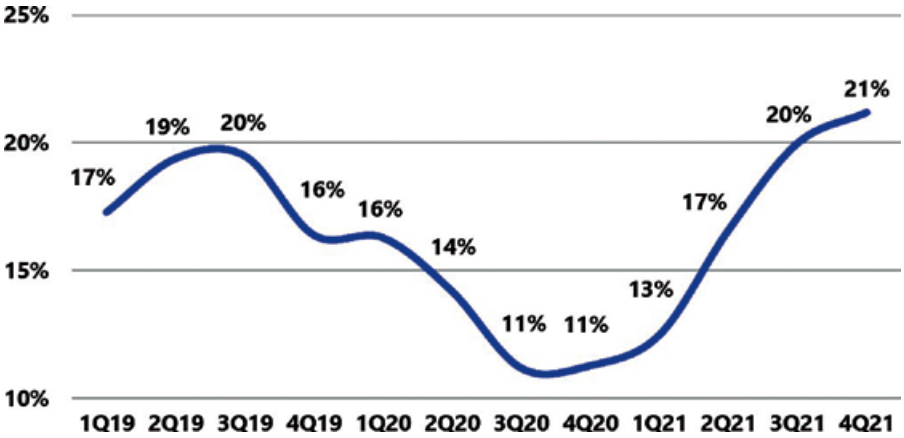
FIS

Künstliche Intelligenz als Ausweg?

Personalschwund auf Rekordhöhe

Die Mitarbeiterfluktuation in der IT-Services-Branche hat einen neuen Höchststand erreicht. Künstliche Intelligenz soll hier Abhilfe schaffen.

Laut einer Langzeituntersuchung des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens ISG lag die Quote Ende 2021 bei 21,2 Prozent. Nachdem sich die Fluktuation im ersten Jahr der Coronapandemie von 20 auf 11 Prozent nahezu halbiert hat, bewegt sie sich seit dem dritten Quartal 2021 bereits wieder auf Vorkrisenniveau. Im Laufe des vergangenen Jahres schied demnach mehr als jeder fünfte Mitarbeitende freiwillig oder aus Altersgründen aus seinem Unternehmen aus. Die davon betroffenen IT-Provider sind in zunehmendem Maße gefordert, neues Personal einzustellen und zeitnah produktiv zu machen. Doch reichen diese Maßnahmen?



Nachdem sich die Fluktuation im ersten Jahr der Coronapandemie von 20 auf 11 Prozent nahezu halbiert hat, bewegt sie sich seit dem dritten Quartal 2021 bereits wieder auf Vorkrisenniveau. Quelle: ISG

Zunehmend wenden sich Unternehmen an künstliche Intelligenz und maschinelles Lernen, um Personalschwund und Know-how-Verlust auszugleichen. Zu diesem Ergebnis kommt auch die Studie „Limitless: The Positive Power of AI“ von Cloudera, für die rund 13.000 Entscheidungsträger und Fachkräfte in Unternehmen weltweit befragt wurden, darunter 1200 Personen in Deutschland. Die Studie untersucht die veränderte Wahrnehmung von künstlicher Intelligenz (KI), Machine Learning (ML) und Data Analytics bei Entscheidungsträgern in Unternehmen und Fachkräften. Die Daten verdeutlichen, dass nun die Rahmenbedingungen für Unternehmen gegeben sind, ihre KI-Strategie voranzutreiben. Die Forschungsergebnisse widerlegen die lang verbreitete Annahme, Arbeitnehmer hätten Angst davor, KI würde ihnen den Arbeitsplatz wegnehmen. Eine explosionsartige Zunahme des Datenvolumens, das Unternehmen heute zur Verfügung steht, hat KI zu einem roten Faden in vielen Arbeitsbereichen und zu einem mächtigen Verbündeten gemacht. Fast die Hälfte der Fachkräfte aus Deutschland berichtet, ihre täglichen Aufgaben seien in den vergangenen zwölf Monaten durch KI (45 Prozent), ML (41 Prozent) und Data Analytics (54 Prozent) erweitert oder automatisiert worden. Die größten Vorteile sind die Zeitersparnis (37 Prozent) und die Genauigkeit ihrer Arbeitsergebnisse (31 Prozent). Insgesamt geben 72 Prozent der Fachkräfte an, dass sie zufrieden damit sind, im Rahmen von KI eine neue Arbeitsaufgabe zu übernehmen.

isg-one.com
cloudera.de

HCM-Guide

HCM-Guide

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

HR Campus
HAPPY EMPLOYEE, HAPPY COMPANY.

- HR Strategies
- HR Services
- HR Software

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

HR Campus AG
Kriesbachstrasse 3
CH – 8600 Dübendorf/Zürich

Telefon: +41 (0) 44 215 15 20
E-Mail: office@hr-campus.ch
Online: www.hr-campus.ch

GISA
That's IT.

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

Unsere Kernkompetenzen:

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

GISA GmbH
Leipziger Chaussee 191a
06112 Halle (Saale)

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

an NTT DATA Business Solutions Company

Composable Business

Der neue Trend in der ERP-Szene ist Composability. Ein Entwurfsprinzip, das sich mit den Wechselbeziehungen von Komponenten befasst. Das Konzept ist richtig, aber nicht neu: In der Antike war es die Steuermannskunst, auch bekannt unter dem systemischen Begriff Kybernetik. SAP-Partner KPS zeigt, wie Composable Business zu 80 Prozent im ERP-Standard funktionieren kann. 20 Prozent der Geschäftsprozesse dürfen nach strengen Regeln – Advokatenkonzept – individuell ausgeformt sein.

Von Peter M. Färbinger

Mit komplexen Systemen umzugehen hat die SAP-Community in den vergangenen 50 Jahren gelernt – aber kompliziert darf es nicht werden. Zwei KPS-Referenzkunden beweisen, dass der Ansatz mit einer Plattformstrategie gelingen kann. Bei The KaDeWe Group beweist Michael Peterseim, dass zwei Kaufhauskonzerne mit sehr verschiedener Vorgeschichte auf S/4 Hana konsolidiert werden können, und beim Hersteller von Duft- und Geschmacksstoffen Symrise zeigt Stefan Tittel, warum auch im B2B eine Customer Experience sehr wichtig wird.

Das E-3 Magazin hat im Vorfeld mit Stefan Tittel, Symrise, Michael Peterseim, KaDeWe, Mario Zillmann, Partner und Analyst bei Lünendonk und Hossenfelder, sowie von KPS mit Katrin Wischhusen und Philipp Krueger ein virtuelles Round-Table-Gespräch geführt. Die Aufzeichnung des Videostreams ist kostenfrei auf dem E-3 YouTube-Kanal abrufbar. Das Gespräch umfasst die wesentlichen Herausforderungen einer digitalen Transformation mit dem praktischen Ansatz einer 80/20-Regel und was dieses Entwurfsprinzip für eine S/4-Einführung bei KaDeWe und Customer Experience, CX, bei Symrise bedeuten wird.

Wenn auch auf den ersten Blick die IT-Herausforderungen von Michael Peterseim und Stefan Tittel sehr verschieden erscheinen mögen, im Kern sind beide Aufgabenstellungen – S/4 und CX – ein Teil der digitalen Transformation, in der es um neue Geschäftsprozesse und die Beherrschung der Komplexität geht. Damit erfüllen die Projekte die Notwendigkeit eines Composable Business. Auf Wikipedia ist zum Begriff Composability nachzulesen: Es ist ein Entwurfsprinzip, das sich mit den Wechselbeziehungen von Komponenten befasst. Ein hochgradig zusammensetzbares System bietet Komponenten, die in verschiedenen Kombinationen ausgewählt und zusammengebaut werden können, um spezifische Benutzeranforderungen zu erfüllen.

Best of Breed und KPS-Plattformen

Das Denken in Komponenten und Modulen ist den SAP-Bestandskunden seit R/2 geläufig. Die Technik des Cloud Computing und die zahlreichen Zukäufe und Übernahmen durch SAP in den vergangenen Jahren haben die Idee von zusammensetzbaren Systemen weiter vorangetrieben. Damit jedoch dieser spezifische Best-of-Breed-An-

Im vergangenen März diskutierten Stefan Tittel von Symrise, Dr. Michael Peterseim von The KaDeWe Group, Analyst Mario Zillmann von Lünendonk und Hossenfelder sowie die beiden KPS-Experten Katrin Wischhusen und Philipp Krueger im E-3 Videostudio über S/4 Best Practice anhand einer 80/20-Regel. Kostenfrei nachzusehen auf dem E-3 YouTube-Kanal.

satz nicht zusammen- oder auseinanderfällt und mit individuellen Einzelentscheidungen unreparierbar wird, braucht der SAP-Bestandskunde eine oder mehrere Plattformen und ein systemisches Konzept, das ihn im Standard hält.

Das Vermögen von KPS ist die Kombination eines Composable Business mit einem Ansatz der 80/20-Regel. Michael Peterseim erklärte im Gespräch, wie er mit einem Advokatenkonzept den ERP-Standard hochhält und nur in verifizierten Ausnahmesituationen auch Modifikationen zulässt, siehe auch Seite 49. SAP nennt es: Keep the Core clean. Damit soll bei zukünftigen S/4-Systemen der Wildwuchs an Abap-Modifikation im Z-Namensraum vermieden werden. Diese Forderung hören die SAP-Bestandskunden sehr wohl, allein ohne Entwurfsprinzip – Composability – ist die Umsetzung eine Sisyphusarbeit. KPS hat dafür jedoch Plattformkonzepte entwickelt, die Katrin Wischhusen und Philipp Krueger im E-3 Round-Table-Gespräch vorstellen und auf den folgenden Seiten nachgelesen werden können.

Dr. Michael Peterseim (l.) ist seit 2018 Geschäftsführer bei der KaDeWe Group und zeichnet für Finanzen, Operations und Digitalisierung verantwortlich. Er setzt auf S/4 Hana und will sehr nahe am Standard bleiben, was mit Unterstützung von KPS gelingen soll. Stefan Tittel (r.) ist CIO und Corporate VP Group IT bei Symrise, einem Hersteller von Duft- und Geschmacksstoffen. Seine Herausforderung ist die Customer Experience, um dem Unternehmen ein ganzheitliches Bild seiner Kunden zu geben und eine optimale Art der B2B-Zusammenarbeit zu fördern.

„Composable Business ist in der Wirtschaft noch nicht flächendeckend, da es ein Umdenken in den Unternehmen erfordert", so Analystin Monika Sinha von Gartner in einem Bericht Ende vergangenen Jahres. „Traditionelles unternehmerisches Denken betrachtet Veränderungen als Risiko, während Composable Thinking – kompositionsfähiges Denken – das Mittel ist, um das Risiko eines beschleunigten Wandels zu meistern und neuen Geschäftswert zu schaffen." CIOs, die eine Composable Architektur umsetzen, erkennen, dass sich die geschäftlichen Bedingungen häufig ändern, von den Kundenanforderungen bis hin zu den Finanzmodellen, und befähigen ihre Teams, die am nächsten am Geschehen sind, auf diese neuen Bedingungen zu reagieren und sich neu zu formieren.

In einer Studie von Lünendonk und Hossenfelder wird es anders, dem Sinn nach aber gleich definiert: Der wertsteigernde Einsatz der IT zur Erfüllung von Kunden- und Business-Bedürfnissen steht in den kommenden Jahren im Fokus. Der Um- und Ausbau kundenzentrischer Prozesse wird dazu führen, dass Technologien wie künstliche Intelligenz oder Robotic Process Automation verstärkt zum Einsatz kommen, um Abläufe zu automatisieren und zu optimieren. „Digitale Technologien führen zu mehr Geschwindigkeit und Flexibilität, etwa um schneller auf Kundenbedürfnisse zu reagieren. Ein effizienter Kundenservice kann einen klaren Wettbewerbsvorteil schaffen und Kunden begeistern", erklärt Mario Zillmann, Partner bei Lünendonk und Hossenfelder und Studienautor. Bei 78 Prozent der Unternehmen steht die Automatisierung von Kundenprozessen mittels digitaler Technologien bis zum Jahresende 2022 daher im Fokus.

Das Gemeinsame all dieser Bemühungen ist die Kybernetik, diese Wissenschaft beschäftigt sich mit der Steuerung und dem Informationsfluss von komplexen Systemen. Hierbei geht es um die Funktionalität eines vernetzten Systems – ähnlich wie es aktuell durch den Begriff Composability definiert wird. Diese systemische Organisation und Steuerung brauchen naturgemäß eine Basis, die im theoretischen Bereich das generische ERP-Modell von S/4 ist und im praktischen Bereich das Plattformangebot von KPS.

KPS hat basierend auf 20 Jahren Erfahrung auf einzelne Branchen zugeschnittene Plattformen entwickelt, die KPS Instant Platforms. Auf der Plattform sind alle E2E-Business-Szenarien einer Branche mit rund 50 Use Cases als S/4-Hana- und Customer-Experience-Lösungen vorhanden. „Direkt im System erlebbar, integriert, getestet und nach gängigen Normen und Standards dokumentiert", erklärt Katrin Wischhusen. Grundlage ist der SAP-ERP-Standard, einige spezifische, individuell ausgeprägte Use Ca-

Stefan Tittel, CIO und Corporate VP Group IT bei Symrise, baut gemeinsam mit Philipp Krueger, KPS, ein CX/CRM-System für optimale B2B-Kommunikation mit den Symrise-Kunden.

Dr. Michael Peterseim, Geschäftsführer bei der KaDeWe Group, wird mit Unterstützung von Katrin Wischhusen, KPS, bei den KaDeWe-Häusern und bei Globus ein S/4 Hana customizen.

Mario Zillmann, Partner und Analyst bei Lünendonk, beobachtet seit vielen Jahren die SAP-Szene. Aus seiner Studie stammt auch die Grafik auf der gegenüberliegenden Seite.

Katrin Wischhusen ist bei KPS die Expertin für das S/4-Hana-Customizing. Ihre Werkzeuge sind die KPS-Plattformen, die eine effiziente Conversion nach der 80/20-Regel garantieren.

Philipp Krueger von KPS weiß alles über Customer Experience im Back- und Frontoffice. Mit einer Composable Architektur unterstützt er Symrise beim Aufbau eines CX/CRM-Systems.

ses für die Branche sind ebenso enthalten. Für die Visualisierung bis auf die Ebene einzelner Prozessschritte verwendet KPS das SAP-Angebot Signavio. Für die Dokumentation oder Online-Click-Anleitungen das SAP-Werkzeug EnableNow. Die KPS Instant Platforms sind zum Festpreis erhältlich.

Digital Experience Services

Marketing- und Vertriebsverantwortliche setzen laut der Lünendonk-Studie „Der Markt für Digital Experience Services in Deutschland“ im Zuge ihrer Digitalisierungsstrategien verstärkt auf die Vermarktung von Produkten und Services über digitale Kanäle. Das ist auch der Aufgabenbereich, wo Stefan Tittel von Symrise mit Philipp Krueger von KGS erfolgreich zusammenarbeitet. 83 Prozent der von Lünendonk befragten Unternehmen legen in diesem Jahr den Investitionsschwerpunkt auf den Auf- und Ausbau digitaler Marketing-, Kommunikations- und Vertriebskanäle. Wettbewerber, die bereits eine gute Customer Experience aufweisen und ihren Kunden einen einfachen Zugang zu Produkten und Services ermöglichen, werden dadurch von vielen Unternehmen als große Bedrohung gesehen. Die aktuelle Studie zu Digital Experience Services (DXS) des Marktforschungs- und Analystenunternehmens Lünendonk und Hossenfelder ist auf der Website des Analysten kostenfrei verfügbar.

Die seit vielen Monaten bestehenden Herausforderungen in Industrie und Handel verändern die Kundenanforderungen und fördern das Omnichannel-Management: Daraus resultiert eine stärkere Nutzung digitaler Kanäle und Angebote. Kunden erwarten daher online dieselbe Qualität und Verfügbarkeit von Angeboten, die sie aus der Offline-Welt kennen – ein Thema, mit dem sich sowohl Michael Peterseim von The KaDeWe Group als auch Stefan Tittel von Symrise auseinandersetzen. „Eine nahtlose Integration der Online- und Offline-Angebote im Sinne eines Omnichannel-Managements ist essenziell, um ein hochwertiges Kundenerlebnis zu erreichen“, erklärt Mario Zillmann als Autor der Studie.

Touchpoints und Omnichannel

Drei Viertel der von Lünendonk Befragten sehen die Fragmentierung der Kunden-Touchpoints und des dadurch notwendigen Aufbaus von Omnichannel-Strategien eher oder gar als sehr herausfordernd an. Doch nur 22 Prozent schätzen sich selbst bei der Verknüpfung aller Kundeninteraktionspunkte hin zu einer 360-Grad-Gesamtsicht als weit fortgeschritten ein. „Für uns ist zentral, dass das Kerngeschäft möglichst schnell und sauber abgebildet wird“, ergänzt Michael Peterseim, Geschäftsführer für Finanzen, Operations und Digitalisierung bei der KaDeWe Group, die Aussagen der Lünendonk-Studie und er präzisiert: „Die Business Continuity muss gewährleistet sein, während gleichzeitig Omnichannel-Qualitäten ausgebaut, Touchpoints über alle Kanäle hinweg harmonisiert sowie die Customer Experience optimiert werden.“ (Siehe auch Seite 46 dieser Coverstory.)

Mario Zillmann schreibt im Vorwort zur zitierten Studie: Die hohe Geschwindigkeit der digitalen Transformation und die Adaption neuer digitaler Technologien stellen für 77 Prozent der Unternehmen eine Herausforderung dar. Ebenso erschwert der Mangel an Digitalexpertinnen und -experten die Digitalisierung – ein Dauerbrennerthema. Hier setzt KPS mit der erwähnten 80/20-Regel an: Ein schneller Einstieg in die neue ERP-Welt kann gelingen, wenn nahe am Standard das Customizing erfolgt, was naturgemäß eine Individualisierung nicht ausschließt, aber unter großer Sorgfaltspflicht zu erfolgen hat.

Composability durch Wandel

Im digitalen Zeitalter müssen Unternehmensarchitekturen für Ungewissheit und ständigen Wandel ausgelegt sein. Anstatt auf Effizienz zu optimieren, optimiert die kompositionsfähige Organisation auf Anpassungsfähigkeit. Systeme, Prozesse und Mitarbeiter dienen nicht mehr nur einem bestimmten Anwendungsfall oder Zweck. „Digitale Geschäftsinitiativen scheitern, wenn die Geschäftsleitung Projekte bei der IT-Organisation in Auftrag gibt und sich dann vor der Verantwortung für die Implementierungsergebnisse drückt, indem sie es als ein weiteres IT-Projekt behandelt“, so Analystin Monika Sinha von Gartner. „Stattdessen setzen Unternehmen mit hoher Composability auf eine verteilte Verantwortlichkeit für die digitalen Ergebnisse, was einen Wandel widerspiegelt, den die meisten CIOs schon seit einigen Jahren anstreben, sowie auf die Schaffung multidisziplinärer Teams, die Geschäfts- und IT-Einheiten zusammenführen, um den Geschäftserfolg voranzutreiben.“

Auch Katrin Wischhusen erkennt den Wandel zur Composability deutlich. Im E-3 Round Table meint sie, dass natürlich die Erfahrungen aus der Vergangenheit helfen würden, nun mit einer erhöhten Disziplin und nahe am Standard in die nächste ERP-Generation zu gehen. Jedoch braucht es dafür auch die passenden Werkzeuge und Konzepte wie etwa die 80/20-Regel.

„Wir raten, nur dort zu individualisieren, wo es nachhaltig gewinnbringend ist und eine Wertschöpfung nachgewiesen wird“, betont Katrin Wischhusen und erklärt, dass natürlich ein Customizing nahe am Standard auf Basis der KPS-Plattformen auch einen schnellen Erfolg bringt und zukunftssichere Systeme schafft.

Keep the Core clean

Michael Petersheim von The KaDeWe Group reklamiert besonders eine stringente Abbildung der Geschäftsprozesse im Kern des ERP. Auch er betont die Wichtigkeit der 80/20-Regel. Er will für besondere Aufgaben aber Ausnahmen zulassen. „Die Digitalisierung der Schnittstelle zu den Kunden sowohl im Store als auch Online – es ist beides wichtig. Hier müssen die Kunden über digitale Touchpoints anders bedient werden als in der Vergangenheit.“ Eine weitere Herausforderung sehen sowohl Stefan Tittel von Symrise als eben auch Michael Peterseim in der Bewältigung großer Datenvolumen. Für die Zukunft sieht Peterseim auch die Aufgabe in einer kundenzugewandten Logistik. Hierbei wird wahrscheinlich auch das Thema Customer Experience eine nachhaltige Ausprägung bekommen, wie es aus dem B2C-Bereich bekannt ist.

Bezüglich der 80/20-Regel lenkte Michael Peterseim die Diskussion auf den vorgelagerten Entscheidungsprozess: „Was ist denn wirklich wichtig und was ist so wichtig, dass es durch Standards nicht zu erfüllen ist?“, fragte er in die Runde. Für seinen Verantwortungsbereich will Peterseim ein Abweichen vom Standard nicht zur Gänze ausschließen, aber erst nach sorgfältiger Evaluierung und geleisteter Überzeugungsarbeit, siehe auch Advokatenprinzip auf Seite 49 dieser Ausgabe. Einen besonderen Punkt für den Erfolgsfaktor neu zu gestaltender IT-Systeme brachte Stefan Tittel von Symrise in die Customer-Experience-Diskussion ein: „Wir entwickeln jedes Jahr sehr viele neue Produkte und das funktioniert aber nur in enger Abstimmung mit unseren Kunden.“ Bei Symrise wurde demnach gemeinsam mit KPS ein CX/CRM-Programm gestartet, das eine nahtlose Kommunikation sicherstellen soll. „Unser Ziel ist eine einheitliche Informationsbasis für alle Beteiligten“, betont Tittel, um etwa auch Trends frühzeitig erkennen zu können. „Letztendlich geht es hierbei bis in die Supply Chain, um auf Basis der optimalen Kommunikation beste Ergebnisse zu erzielen“, fasst Stefan Tittel den ganzheitlichen E2E-Ansatz von Symrise zusammen, wie vorher bereits erwähnt: „Die CX-Plattform ist unser Einstieg für diese Informationsbeschaffung.“

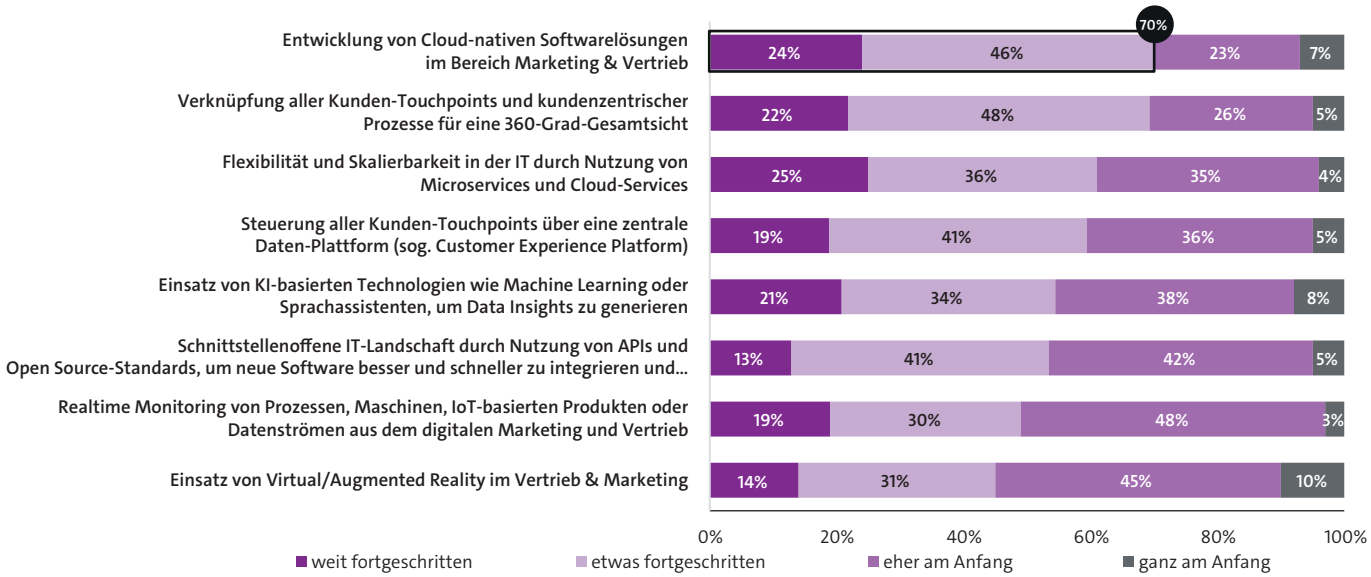
Philipp Krueger beschreibt im E-3 Round Table die veränderten Kommunikationsströme und damit auch die neuen Erwartungshaltungen der Kunden: „Die Informationsquelle sind nicht mehr die Backoffice-Systeme der Vergangenheit, sondern die Shopping-Erfahrungen unseres digitalen Zeitalters sind relevant.“ Für ein erfolgreiches CX-System sieht Krueger eine umfassende und solide Datenbasis. „Wir müssen wissen, was der Kunde macht, was er wünscht und was er in der Vergangenheit erlebt hat bezüglich Vertragsverhandlungen, Angebotslegung, Reklamation, welche Projekte sind entstanden und vieles mehr“, definiert Krueger einen komplexen Vorgang. Besonders betont Philipp Krueger in der E-3 Diskussion, dass das Datenvolumen einer erfolgreichen Customer Experience aktuell weit über die transaktionsorientierten Daten der Vergangenheit hinausgehe. Mit CX geht es um ein ganzheitliches Bild, um ein kybernetisches System, das alle Beziehungen zum Kunden einschließt – letztendlich um Composability.

„Geschäfte laufen über IT, aber die Technik selbst muss composable sein“, so Monika Sinha vom Analystenhaus Gartner. „Die Composability muss sich über den gesamten Technikbereich erstrecken, von der Infrastruktur, die eine schnelle Integration neuer Systeme und neuer Partner unterstützt, bis hin zur Arbeitsplatz-IT, die den Austausch von Ideen fördert.“

Composable Architecture

Eine Composability, wie sie auch Philipp Krueger auf Seite 50 dieser Coverstory beschreibt, macht Veränderungen einfacher, schneller, sicherer und damit weniger kostspielig. Es ist ein Modell, das die Investition für diejenigen wert ist, die erwarten, dass die Anzahl und die Geschwindigkeit der Veränderungen im Marktumfeld weiter steigen werden. Auch Analyst Mario Zillmann von Lünendonk und Hossenfelder betont in seinem Beitrag auf Seite 46 diesen Ansatz, wenn er schreibt, dass im digitalen Wandel bisher isolierte Prozesse miteinander zu End-to-End-Prozessketten zu verzahnen sind und bisher ungenutzte Automatisierungspotenziale gehoben werden müssen. Die Digitalisierung erfordert vor allem das kontinuierliche Sammeln und unmittelbare Auswerten und Analysieren von Daten – idealerweise direkt am Ort ihrer Entstehung.

kps.com



Bei der systematischen Nutzung von Daten steht ein großer Teil der Unternehmen noch am Anfang. Frage: Wie sehen Sie Ihr Unternehmen bei den folgenden technologischen Themen aufgestellt? Skala von 1 = „ganz am Anfang“ bis 4 = „weit fortgeschritten“; Häufigkeitsverteilung; n = 107. Lünendonk®-Marktsegmentstudie 2021: Der Markt für Digital Experience Services in Deutschland.

Analyse von Lünendonk und Hossenfelder zu Trends in der SAP-Community

New Digital Core

Die Investitionen in die digitale Transformation steigen seit Jahren kontinuierlich an. Einen wahren Schub hat die Coronapandemie gegeben. Viele dieser Veränderungen hätte es ohne die Pandemie in der Geschwindigkeit und Fokussierung nicht gegeben.

Von Mario Zillmann, Lünendonk und Hossenfelder

Der Transformationswille ist dabei in allen Branchen deutlich spürbar und spiegelt sich in den angestoßenen Programmen, Planungen und Budgets wider. Vor allem diejenigen Unternehmen, die in der Vergangenheit stark auf analoge Kanäle und weniger auf digitale Kundenschnittstellen gesetzt haben, standen plötzlich unter großem Druck – unter anderem weil viele sich in der Vergangenheit nur auf die notwendigsten Digitalisierungsprogramme konzentriert und einen ganzheitlichen Umbau in Form vom Roll-out neuester digitaler Technologien im gesamten Unternehmen vermieden haben. Aus unseren Studien wissen wir nun, dass Themen wie Digital Experience, Plattformökosysteme und vor allem Datenanalysen massiv an Relevanz gewonnen haben.

B2C- und B2B-Kanäle

Entsprechend stark investieren Unternehmen in die Digitalisierung der Kundenschnittstellen, also in die Marketing- und Kommunikationskanäle sowie die Absatzkanäle. Das Neue daran ist, dass es nicht nur Unternehmen aus dem B2C-Geschäft sind, die nun stärker ihre Kunden-Frontends digitalisieren, sondern auch Unternehmen aus sehr klassischen Branchen wie Maschinen- und Werkzeugbau, Chemie oder dem B2B-Handel. Konsequenz: Digitalisierung wird endlich ganzheitlicher angegangen. 69 Prozent der CIOs beobachten, dass die Digitalisierung und die dazu notwendige Transformation seit Ausbruch der Coronakrise von ihren Unternehmen deutlich stärker forciert wird. Hier sind der Aufbau neuer digitaler Geschäftsmodelle sowie Prozesseffizienz-Programme, aber auch der Trend zu New Work die wesentlichen Treiber. Technologisch haben wir vor allem bei Themen wie AI, Cloud, Security sowie intelligenter Automatisierung in den letzten beiden Jahren eine deutlich gestiegene Nachfrage beobachtet. Auch die Nachfrage nach Individualsoftwareentwicklung ist stark gestiegen – vor allem für differenzierende Lösungen an der Kundenschnittstelle. Hier sehen wir auch zunehmend Cloud-native als Softwarearchitektur im Einsatz. Gleichzeitig wird in die Modernisierung der Prozess- und IT-Landschaft investiert. Genau hier haben wir in den letzten beiden Jahren beobachtet, dass Unternehmen ihre oft sehr komplexen IT-Landschaften konsolidieren und durch moderne Standard-Software-Plattformen ablösen – zunehmend als Software as a Service.

Die Sorge, digital abgehängt zu werden, ist hoch! Ein weiterer wichtiger Grund, Transformationsprogramme zu forcieren, ist, dass viele Unternehmen Sorge haben, dass die Kluft zwischen den digitalen Vorreitern und denjenigen, die bei der digitalen Transformation zögern oder nicht konsequent handeln, immer größer wird. Daher werden nach unserer Beobachtung immer mehr ganzheitliche Digitalisierungsprogramme angestoßen vor dem Hintergrund, dass digitale Geschäftsmodelle einen radikalen Umbau der Betriebssysteme, Prozesse und Architekturen sowie massive Investitionen in neue Softwarelösungen verlangen, um die IT für die veränderten Anforderungen zu modernisieren und mehr in das Business zu integrieren.

Microservices, Cloud und E2E

Was suchen und brauchen Unternehmen in ihren Prozessen und in ihrer IT? Schnittstellenoffenheit, modulare Microservices, Cloud-native in bestimmten Bereichen, Skalierbarkeit sowie Verfügbarkeit und End-to-End für Datenverfügbarkeit. Am Ende ist aber immer das Spannungsfeld aus Effizienz und Customer Experience. Da wir mitten im Cloud-Zeitalter sind, kommt es allerdings sehr stark darauf an, dass sich auch Individualsoftware-Lösungen sehr effizient in der Cloud betreiben und weiterentwickeln lassen – Stichwort Security, Patches und Releases.

Um den digitalen Wandel erfolgreich zu gestalten, müssen bisher isolierte Prozesse miteinander zu End-to-End-Prozessketten verzahnt und bisher ungenutzte Automatisierungspotenziale gehoben werden. Die Digitalisierung erfordert vor allem das kontinuierliche Sammeln und unmittelbare Auswerten und Analysieren von Daten – idealerweise direkt am Ort ihrer Entstehung. Damit ist beispielsweise Personalisierung – ein enorm wichtiges Element der digitalen Transformation – möglich. Dies gelingt unter anderem durch das Aufbrechen historisch gewachsener IT- und Prozess-Silos und die Vernetzung einzelner Prozesse zu Microservices, die sehr flexibel verändert und angepasst werden können.

Aus diesem Grund hat Corona auch der Umstellung auf die neue S/4-Suite aus Sicht von Lünendonk einen deutlichen Schub gegeben, unter anderem um einen Digital Core aufzubauen, in dem sich Daten reibungslos zwischen den Front- und Backend-Systemen austauschen lassen – in Echtzeit natürlich. Laut einer Lünendonk-Studie zum Stand der S/4-Hana-Umstellung aus dem Jahr 2021 erkennen viele der befragten SAP-Kunden nun die Chance, mit S/4 als digitalen Kern auch ihre digitale Transformation anzugehen.

Mario Zillmann ist als Partner für Research- und Beratungsprojekte bei Lünendonk in Mindelheim verantwortlich.
Er ist langjähriger Experte in den Märkten IT-Dienstleistungen, Digital Experience Services und Engineering Services.

Der vierte Weg für den Umstieg auf S/4 Hana

Erweiterte Farbenlehre

Die Welle der S/4-Transformationsprojekte ist angelaufen: Bis 2027 sollen Unternehmen den Umstieg von ECC auf S/4 abgeschlossen haben. Zeit genug? Nein, denn je nach Ausgangssituation kann das Projekt eine Laufzeit von mehreren Jahren mit sich bringen.

Von Katrin Wischhusen, KPS

Gleichzeitig zur Herausforderung der S/4-Conversion sind derzeit am Markt IT-Fachkräfte und SAP-Berater gefragt wie nie zuvor und deshalb schwer zu bekommen. Es ist jetzt also höchste Zeit: Auch bei komplexen System- und heterogenen Prozesslandschaften ist ein schneller Um- oder Einstieg auf S/4 und Hana aber möglich.

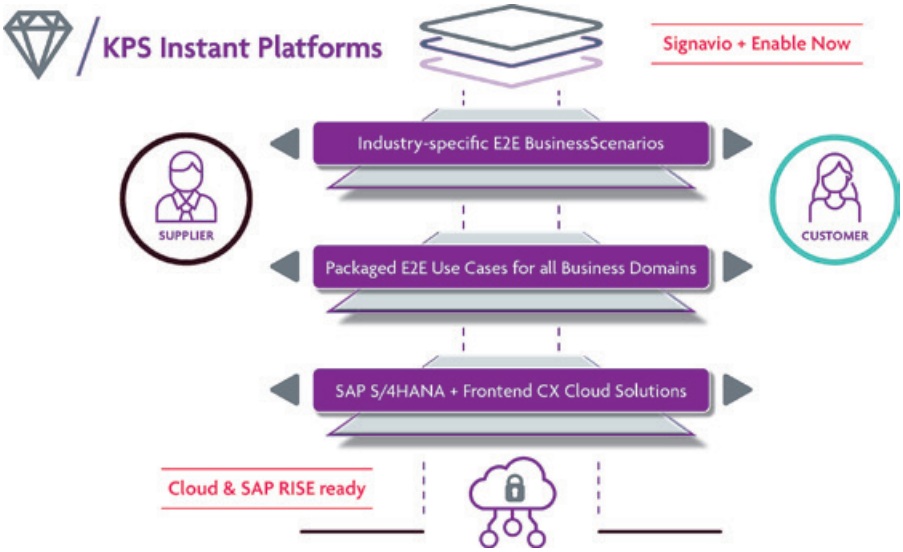
ERP-Transformationsprojekte haben den Ruf, zeitraubend, aufwändig und sehr kostspielig zu sein. Viele SAP-Bestandskunden erinnern sich heute noch an ihre ursprüngliche Einführung – verbunden mit langen Beschreibungen der Anforderungen in zeitraubenden Blueprint-Phasen, die zahlreiche Abstimmungsrunden im Business erforderten und oftmals zu Missverständnissen der zukünftigen Prozesse führten. Das wiederum verursachte zu spät im Projekt kostspielige Änderungen im System. SAP-Wissen musste mühsam aufgebaut werden und oft entwickelte sich erst Monate nach dem Go-Live eine stabile Situation. Keine rosigen Aussichten für die nun anstehende S/4-Transformation. Andererseits ist heute die Ausgangssituation in den meisten Unternehmen sehr viel besser: Es ist umfangreiches Prozess- und SAP-Know-how in Fachabteilungen und IT vorhanden und die Technologie hat sich stark verbessert. Es geht also darum, das vorhandene Wissen im Unternehmen sowie das Innovationspotenzial von S/4 Hana zu nutzen und gleichzeitig die Chance zu ergreifen, auf dieser Basis noch einmal „neu“ zu beginnen.

Best-Practice-Prozesse

In der SAP-Welt werden drei mögliche Ansätze diskutiert: Greenfield, Bluefield oder Brownfield. Die gute Nachricht: Es gibt einen vierten Weg und dieser fußt auf der Erkenntnis, dass ein Großteil der Prozesse im Prinzip in allen Unternehmen gleich abläuft. Dazu gehören beispielsweise Backend-Prozesse wie die Rechnungsprüfung, die Lagerhaltung und vieles mehr. Ebenso sind weitere Prozesse innerhalb einer Branche vergleichbar und erfordern dort zwar Best Practice, eine Individualisierung dieser Abläufe schafft aber keinen Wettbewerbsvorteil. Stattdessen erhöht sie die Kosten und reduziert Flexibilität und Agilität des Unternehmens. Deshalb bergen gerade diese „Commodity“-Prozesse großes Potenzial für eine schnelle, effiziente und sichere S/4-Transformation.

Katrin Wischhusen ist Managing Partner bei KPS. Sie startete in der SAP-Beratung bei Steeb und kam 2013 zu KPS, wo sie große ERP-Projekte mit SAP ECC und S/4 Hana verantwortet. Sie ist an der Entwicklung und Innovation der neuen KPS Instant Platforms beteiligt.

KPS hat basierend auf 20 Jahren Erfahrung im Handel auf einzelne Branchen zugeschnittene Plattformen entwickelt, die KPS Instant Platforms. Auf der Plattform sind alle End-to-End-Business-Szenarien einer Branche mit rund 50 Use Cases in S/4 und CX-Cloud-Lösungen vorhanden: direkt im System erlebbar, integriert, getestet und nach gängigen Normen und Standards dokumentiert. Grundlage ist der SAP-Standard, einige spezifische, individuell ausgeprägte Use Cases für die Branche sind ebenso enthalten. Für die Visualisierung bis auf die Ebene einzelner Prozessschritte verwendet KPS Signavio, für die Dokumentation oder Online-Click-Anleitungen das SAP Tool Enable Now. Die KPS Instant Platforms sind zum Festpreis erhältlich. Kunden fangen folglich nicht bei null an, sie rufen auf der



Der Plattformansatz und eine erweiterte Bewertung der SAP’schen Farbenlehre können die S/4-Conversion deutlich effizienter und performanter ablaufen lassen.

Plattform Best Practices für rund 80 Prozent ihrer Prozesse sofort zum Projektstart ab. Dies ermöglicht das frühe (Ein)Verständnis und die Akzeptanz der neuen Abläufe und Aufgaben, sogar wenn noch keine Erfahrung mit SAP vorhanden sein sollte.

Das Unternehmen kann dadurch in der Transformation deutlich mehr Fokus und verfügbare Kapazitäten auf diejenigen Prozesse konzentrieren, wo eine Abweichung vom Standard durch Individualisierung echte Differenzierung und Vorteile am Markt verschafft. IT, Process Owner und Power User werden entlastet. Abhängig von der individuellen Ausgangssituation des Unternehmens reduziert sich die Laufzeit der S/4-Transformation zumindest in jenen Phasen beträchtlich, die Fachleute als Blueprinting und Prototyping kennen.

Standardisierte Software

Interessant ist, dass Unternehmen und Anwender wirklich offen gegenüber diesem Ansatz sind, der auf starken Standardprozessen aufbaut: Unternehmen gehen wider Erwarten nicht davon aus, dass ihre Prozesse viel zu individuell und anders seien, um sich mit Standardsoftware „zu begnügen".

Hier hilft die Vergangenheit: Viele unserer Kunden hatten entweder komplette Individualsoftware als Ausgangspunkt oder zwar SAP im Einsatz, aber historisch bedingt stark individualisiert. Sie haben gemerkt, dass sie nicht schnell genug auf Veränderungen am Markt reagieren können, und wollen deshalb künftig bewusst stärker im SAP-Standard bleiben. Ein zusätzlicher Aspekt ist „Think different": Um Prozesse zu verbessern, hilft es den Verantwortlichen häufig, bereits im System vorhandene Best Practises zu erleben und sich damit auseinanderzusetzen. So können sie direkt einsteigen anstatt in ein mühsames Redesign ganz von vorn.

Individualisierung für Differenzierung

Natürlich ersetzen Best Practices und Standardisierung nicht die individuelle Differenzierung, mit der sich ein Unternehmen seinen USP am Markt verschafft. Dafür bedarf es nach wie vor der gezielten Individualisierung – auch bei den IT-Prozessen. Unternehmen sollten zuerst herausfinden, durch welche Prozesse sie ihren Wettbewerbsvorteil am Markt halten oder ausbauen können.

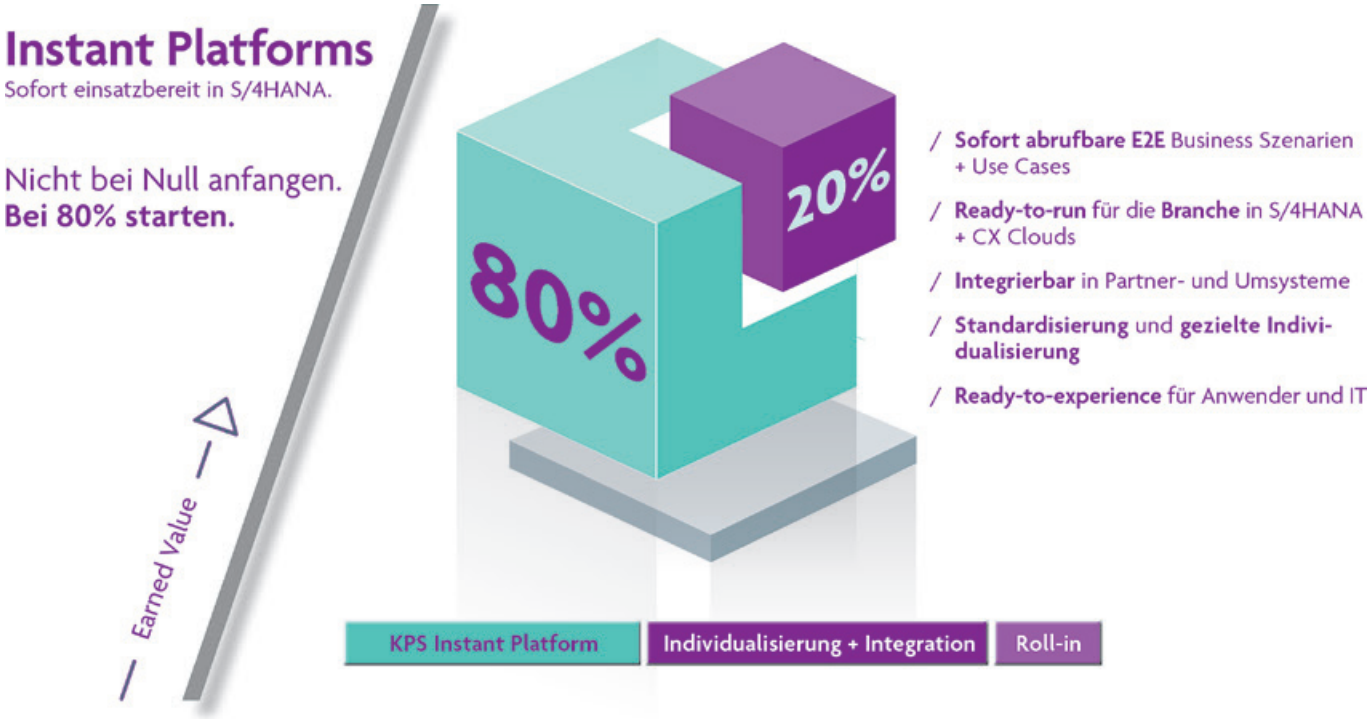
Diese Prozesse könnten etwa spezielle Services sein, die das Angebot des Unternehmens ergänzen, oder eine besondere Ansprache seiner Kunden. Dieser USP muss sich dann durch Individualisierung an den richtigen Stellen im Unternehmen widerspiegeln. Ein kompetenter Beratungspartner hilft dabei, genau diese zu identifizieren und umzusetzen. Es steigt folglich nicht nur die Qualität der „Commodity"-Prozesse durch Best Practice, sondern auch die der differenzierenden, individualisierten Prozesse.

Schnell und effizient

Verantwortliche sollten also keine wertvollen Ressourcen für Softwareindividualisierungen verschwenden, die ein Unternehmen nicht vom Wettbewerb abheben, und stattdessen 80 Prozent ihrer Prozesse auf vorhandene Best Practices setzen.

Die KPS Instant Platforms liefern dafür die Basis. Im Anschluss wird zielgerichtet und mit Augenmaß individualisiert, um auf die bewährten Standards die individuellen Wettbewerbsvorteile aufzusetzen. Dies kann je nach im Unternehmen vorhandenem Know-how im Haus erfolgen oder mithilfe der von KPS angebotenen festpreisfähigen Pakete für Alignments oder RICEFW-Aufgaben.

Durch die Instant Platform reduziert sich die Belastung der Fachabteilungen, aber auch die der IT-Teams: Die interne Mannschaft muss gleichzeitig das aktuelle System in Betrieb halten und im Projekt mitarbeiten. Durch die große Anzahl der bereits vorhandenen Ready-to-Run-Prozesse wird diese Herausforderung entschärft. Im Ergebnis erhöhen sich Geschwindigkeit und Effizienz der Transformation, gleichzeitig reduzieren sich das Projekt- und das budgetäre Risiko. Das Unternehmen erhöht die Flexibilität und Agilität seiner Prozesse und Systeme enorm und wird zukunftskompatibel. Sowohl Business als auch IT können zukünftig schnell auf Veränderungen am Markt reagieren oder neue Geschäftsmodelle umsetzen.



KaDeWe: Transformation mit dem Plattformansatz

Auf dem Weg in die S/4-Welt

Mit dem Umstieg auf S/4 stellt sich The KaDeWe Group, zu der neben dem KaDeWe in Berlin auch das Alsterhaus in Hamburg und der Oberpollinger in München gehören, zukunftssicher auf.

Um die Transformation zu beschleunigen, setzt das Unternehmen auf die Instant Platform der KPS. Das Kaufhaus des Westens (KaDeWe) ist eine feste Größe in der deutschen und internationalen Retailwelt und befindet sich weiterhin auf Wachstumskurs. Auch im Online-Bereich ist die Gruppe stark gewachsen.

Bei der KaDeWe Group wird ein ERP-System abgelöst, das nicht aus dem SAP-Universum stammt. Vor dem Hintergrund verstärkter Digitalisierung an der Schnittstelle zum Kunden, laufend neuer Business-Anforderungen und der Eröffnung zweier neuer Standorte soll der Umstieg auf S/4 möglichst schnell erfolgen. Hierfür benötigt der Luxury Lifestyle Department Store eine zukunftskompatible Plattform, die diesen Anforderungen flexibel gewachsen ist.

„Für uns ist zentral, dass das Kerngeschäft möglichst schnell und sauber abgebildet wird“, so Michael Peterseim, Geschäftsführer für Finanzen, Operations und Digitalisierung bei KaDeWe. „Die Business Continuity muss gewährleistet sein, während gleichzeitig Omnichannel-Qualitäten ausgebaut, Touchpoints über alle Kanäle hinweg harmonisiert sowie die Customer Experience optimiert werden.“

Zusammenführung der IT

Mit dem S/4-Umstieg sollen die IT-Landschaft und Prozesse der Häuser von KaDeWe und der Magazine von Globus in der Schweiz harmonisiert werden. Die unterschiedlichen Ausgangssituationen – Globus ist bereits SAP-erfahren, während dies für die IT-Verantwortlichen bei KaDeWe bisher Neuland war – stellen eine zusätzliche Herausforderung an die eigentliche Transformation und das Change Management dar.

Aus diesem Grund setzt die KaDeWe Group auf die Instant Platform und das Beraterteam der KPS. Mit ausschlaggebend für diese Entscheidung war die Geschwindigkeit, die der Plattformansatz von KPS verspricht: Da ein Großteil der Geschäftsprozesse in den meisten Unternehmen ähnlich abläuft, können diese bereits auf der Plattform einsatzbereit zur Verfügung gestellt werden. Die Verantwortlichen beider Unternehmen können auf Basis der bereits im System implementierten Prozesse hands-on und praxisnah über das optimale Set-up sprechen, anstatt bei null zu beginnen – ohne gemeinsame Vorstellung oder Zielrichtung. Dadurch erfolgt das sogenannte Frontloading der Entscheidungen und kostspielige Änderungen in einer späteren Phase der Transformation werden vermieden. Den Teams beider Unternehmen gelang es, die Vorbereitung in nur fünf Monaten abzuschließen – normalerweise dauert diese Projektphase nicht selten ein Jahr oder länger.

Advokatenkonzept

Auf Basis der Plattform gilt die Prämisse, dass Prozess- oder IT-Verantwortliche begründen müssen, wann eine Anpassung der Standardprozesse nötig ist. Dafür arbeitet die KaDeWe Group mit einem Advokatenkonzept, das dem Prinzip der Beweislastumkehr folgt. „Wenn ein Verantwortlicher, der eine Individualisierung der Software wünscht, eine Recherche durchführt, eine Wirtschaftlichkeitsrechnung aufstellt und die Geschäftsleitung überzeugt, dann wird die Individualisierung auch umgesetzt“, so Dr. Peterseim. Mithilfe dieses Vorgehens evaluiert das Unternehmen, welche Abläufe tatsächlich zur Marktdifferenzierung beitragen und eine Abweichung vom Standard rechtfertigen.

Der Umstieg auf S/4 soll weitere Potenziale im Omnichannel-Retail eröffnen. Die Customer Journey wird zunehmend komplexer, hat bei über 70 Prozent aller Transaktionen weit mehr als einen Touchpoint und Kundinnen und Kunden bewegen sich häufig zwischen On- und Offline-Kanälen hin und her. Hinzu kommt, dass die KaDeWe-Gruppe sich bereits auf einen Generationenwechsel einstellt.

Digital Natives haben hohe Ansprüche an digitale Inhalte und die unterschiedlichen Touchpoints sowie eine vergleichsweise kurze Aufmerksamkeitsspanne. Die KaDeWe Group setzt daher auf sehr relevanten, personalisierten Content, um für diese Zielgruppen attraktiv zu bleiben, gleichzeitig müssen aber natürlich auch langjährige Stammkunden entsprechend informiert werden. Um diese hochpersonalisierte Customer Journey abbilden zu können, muss die IT daher ein ungleich größeres Volumen an Stamm- und Bewegungsdaten zum Kunden verarbeiten können. Diese Daten müssen analysiert, strukturiert, den einzelnen Kunden oder Kundengruppen zugeordnet und an den einzelnen Touchpoints in Echtzeit zur Verfügung gestellt werden. Diese B2C-Schnittstelle soll bei der KaDeWe Group in den kommenden Jahren kontinuierlich ausgebaut und optimiert werden.

Dr. Michael Peterseim ist seit 2018 Geschäftsführer bei der KaDeWe Group und zeichnet für Finanzen, Operations und Digitalisierung verantwortlich. Gestartet ist er bei Roland Berger und war als CEO und Member of the Board bei Grundig Intermedia und Thomas Cook tätig.

The KaDeWe Group

Zur KaDeWe Group gehören die drei Luxury Department Stores KaDeWe in Berlin, der Oberpollinger in München sowie das Alsterhaus in Hamburg. Alle drei Warenhäuser sind seit über 100 Jahren Institution und Einkaufsdestination für internationale, nationale und lokale Kunden im Luxussegment. Eigentümer der Gruppe sind die thailändische Central Group und die österreichische Signa Holding im Joint Venture.

Verschiedene Softwarekomponenten gewinnbringend kombinieren

Composable Architecture

Einerseits soll eine komplexe Softwarearchitektur ein stabiles Fundament für die Business Continuity ermöglichen, andererseits möglichst flexibel auf Umbrüche oder neue Anforderungen reagieren.

Von Philipp Krueger, KPS

Die Composable Architecture hat den Anspruch, das Beste aus zwei Welten zu verbinden: ein starkes Fundament an Standardsoftware, das komplementär um relevante Komponenten für bestimmte Use Cases ergänzt wird. Bei der Auswahl der Komponenten steht die Frage im Vordergrund, welche Fähigkeiten die Software abbilden kann und welchen Nutzen sie erfüllt. Die Architektur wird flexibler, da einzelne Komponenten, falls nötig, ausgetauscht werden können. Offene Schnittstellen ermöglichen das. Unternehmen werden durch diesen Ansatz unabhängiger von einzelnen Lösungen oder Anbietern und sind in der Lage, auch Änderungen am Business-Modell schnell in der Software abzubilden.

Differenzierung über CX

SAP bietet beispielsweise solide Lösungen für die ERP-Kernfunktionen im Backend, aber auch für Kernfunktionen im E-Commerce wie Bestandsführung, Check-out oder Order Management. Diese Funktionen schaffen aber nicht die Kundendifferenzierung. Hier kommt komplementäre Software zum Einsatz. Wenn ein Unternehmen in einer allgemeinen Marktbetrachtung feststellt, dass Wettbewerber höhere Conversion Rates oder größere Warenkörbe erreichen, sollte überprüft werden, ob die Produktpräsentation an der Kundenschnittstelle attraktiv genug ist. Mit speziellen Tools, die beispielsweise die Webshop-interne Suche erleichtern oder überzeugende Storys mit qualitativem Editorial Content erzählen, schaffen Unternehmen echte Wettbewerbsfähigkeit durch Differenzierung an den Kunden-Touchpoints.

Auch von Unternehmen zu Unternehmen unterscheiden sich die Anforderungen an die Architektur und der Einsatz der einzelnen Komponenten stark. Betrachten wir einmal den Handel: Ein Lebensmitteldiscounter, bei dem Kunden mehrmals pro Woche einkaufen, steht beim Aufbau eines Loyalty-Programms vor ganz anderen Herausforderungen als ein Luxusgüterhändler, bei dem Käufer ein Mal im Jahr sehr große Summen ausgeben. Diese Unterschiede im Businessmodell müssen sich natürlich in der CX-Plattform widerspiegeln – auch wenn die technologischen Grundlagen gleich sind, muss die Ausprägung der Prozesse also sehr kundenspezifisch sein. Das gilt nicht nur für die funktionale Ausprägung, sondern auch für technische und infrastrukturelle Fragestellungen: Die Anforderung an die technische Performance einer Systemarchitektur ist eine andere für einen Mehrkanalhändler als für einen Online-Pureplayer. KPS hat gemeinsam mit Elkjøp, dem größten Elektronikhändler in Nordeuropa, eine Composable Architecture eingeführt – und dieser benutzt heute seinen Preis-Webservice nicht nur für den Onlineshop, sondern auch für die Bespielung von Electronic Shelf Labels in über 400 Filialen und Franchises.

Spezifische SW-Architektur

Noch extremer sind die Unterschiede im Business-to-Business-Geschäft. Inzwischen erwarten B2B-Kunden bei Anwendungen für professionelle Zwecke dieselbe intuitive Bedienung, Personalisierung und Geschwindigkeit der Customer Journey, die sie aus dem Privatleben kennen. Amazon, Zalando und Co. setzen deshalb auch im B2B die Benchmark. Eine positive Kundenbeziehung aufzubauen ist umso wichtiger, da jeder Einkauf Hunderttausende Euro und mehr umfassen kann. Bei einer solchen Investition wollen Entscheider nicht zwei Wochen auf das erste Angebot warten. Customer Experience ist also nicht nur ein hübscher B2B-Shop, sondern weitet sich auch auf beschleunigte Angebotsprozesse und den digitalen Vertrieb aus. B2B-Unternehmen in der Fertigung und Industrie konnten durch den Einsatz von digitalen Tools für die Erstellung und Verhandlung von Angeboten bis zu 90 Prozent schnellere Prozessdurchlaufzeiten und damit auch signifikante Kosteneinsparungen erzielen.

Um die Customer Experience zu verbessern und Prozesse zu beschleunigen, braucht es eine sehr gute Datengrundlage. Es müssen Informationen dazu vorliegen, wer der Kunde ist, was er bereits gekauft hat, welche Rabattstaffeln verhandelt wurden, ob es in der Vergangenheit Beschwerden gab oder welche Mitarbeiter im Field Service vor Ort waren. Die komplette Interaktionshistorie sollte abgebildet sein, um so personalisiert wie möglich mit dem Kunden zu kommunizieren. Eine Composable Architecture verhindert, dass diese unterschiedlichen Daten fragmentiert in verschiedenen Silos liegen, sondern stellt sie konsolidiert und an allen Touchpoints zur Verfügung.

Jedes Unternehmen hat ganz individuelle Herausforderungen und damit unterschiedliche Anforderungen an Software. Zentrale Fragestellungen in Beratungsprojekten der KPS sind zunächst, welche Prozesse gut durch Standards abgedeckt werden können und wo durch Best-of-Breed-Software marktrelevante Differenzierung und damit ein Wettbewerbsvorteil entsteht. Im Laufe der Customer Journey identifizieren wir die Touchpoints, über die sich das Unternehmen vom Wettbewerb abheben und dem Kunden eine exzellente UX bieten will. Auf Basis dieser Strategie werden dann die spezifischen Anforderungen eines Unternehmens in eine agile Softwarelandschaft überführt.

Philipp Krueger kam nach CGI und Attune Consulting zu KPS, wo er als Partner der Wegbereiter für das strategische Digitalgeschäft Commerce, Marketing Automation, Personalisierung und Technologie ist und Sparringspartner für den C-Level in der digitalen Transformation.

Stefan Tittel, CIO und Corporate VP Group IT bei Symrise

B2B mit optimierter Customer Experience

Beim führenden Hersteller von Duft-, Geschmack- und Inhaltsstoffen für Ernährung und Pflege gehört Customer Experience zum zentralen Bestandteil der Digitalisierungsstrategie. Stefan Tittel sieht die IT inklusive CX/CRM in der Pflicht für die gesamten Lieferkette – von der Beschaffung bis zum Kunden.

E-3: Symrise ist als Hersteller von Duft- und Geschmacksstoffen ein typischer Player im B2B-Markt. Warum messen Sie der Customer Experience bei Symrise überhaupt so eine große Bedeutung zu?
Stefan Tittel, Symrise: Bei Symrise ist uns der Prozess der Produktentwicklung sehr wichtig. Wir nennen das „Brief to Contract". Das bedeutet, wir bekommen ein Briefing von unserem Kunden und entwickeln auf Basis dieses Briefings ein Produkt, zum Beispiel einen bestimmten Duftstoff. Da wir sehr viele Produkte pro Jahr entwickeln, müssen wir diesen Prozess optimal begleiten. Dort setzt bei uns die Customer Experience an. Damit sind wir näher an unseren Kunden als viele B2C-Unternehmen, wo die Kunden nur den Standard bekommen. Ein weiterer Punkt ist die Datenqualität: Häufig beliefern wir einen Kunden aus verschiedenen Unternehmenssegmenten. Also benötigen wir unternehmensweit Transparenz über alle Kundenprozesse, um die Zusammenarbeit optimal zu gestalten. Da die Customer Experience ein zentraler Teil unserer Digitalisierungsstrategie ist, haben wir uns für eine einheitliche, organisationsübergreifende Plattform entschieden, auf der alle Informationen konsolidiert werden.

E-3: Die Customer Experience ist also ein zentraler Bestandteil Ihrer Digitalisierungsstrategie. Was verstehen Sie unter einer optimalen CX?
Tittel: Wir wollen die Zusammenarbeit mit den Kunden optimal unterstützen, gerade die, die über mehrere Schienen unseres Portfolios bedient werden. Dafür brauchen wir natürlich möglichst viel Transparenz über die Anforderungen und Abläufe – das schafft eine einheitliche Plattform. Neben der Ausrichtung in Richtung des Kunden ist die Plattform auch für unsere eigenen Prozesse relevant: Sie sorgt für verbesserte Datenqualität, da wir alle Daten holistisch zusammenführen und betrachten. Das betrifft zum Beispiel den Supply-Chain-Prozess, die Gewinnung von Informationen für die Produktentwicklung oder das Einbinden von Informationen aus anderen Quellen, wie Studien oder Partnerunternehmen. Aus diesem gesammelten Wissen können wir die nächsten relevanten Prozessschritte ableiten.

E-3: Wie setzen Sie diese Ziele um?
Tittel: Als Unternehmen ist es uns sehr wichtig, innovativ zu sein, zum Beispiel in Bezug auf künstliche Intelligenz. Wir sind der erste Anbieter am Markt, der ein Parfum auf Basis einer KI entwickelt hat. Dabei wollen wir über das Experience Management zusätzliche Erfahrungen gewinnen, mit denen wir den Prozess verbessern können. Die Plattform hilft uns, Daten breit zu erfassen und diese dann in verwertbare Informationen umzuwandeln.

E-3: Sie arbeiten an einer Plattform, um Daten bereichsübergreifend zu erfassen, zu strukturieren und eine hohe Datenqualität zu gewährleisten. Wie bilden Sie das IT-seitig über die Plattform ab?
Tittel: Es gibt nicht das eine Produkt, das alles kann. Als global tätiger Konzern haben wir bereits unterschiedliche Produkte im Einsatz, zum Beispiel Siebel, Salesforce, SAP CRM und die Microsoft-CRM-Produkte. Diese unterschiedlichen Lösungen harmonisieren wir durch eine zentrale SAP-CX-Lösung, da diese Lösung sich für unsere Anforderungen als optimal ergeben hat. Dann gibt es aber auch spezielle Anforderungen, die zusätzlich mit der Lösung abgebildet werden sollen. Dafür haben wir weitere Produkte mit ins Portfolio genommen. Wir arbeiten zum Beispiel für die Informationsgewinnung mit Qualtrics und haben weitere Komponenten für Projektmanagement oder die papierlose Abwicklung von Verträgen implementiert. Unser CX-Ansatz umfasst nicht nur ein technisches Softwareprodukt, sondern einen Gesamtkontext aus verschiedenen Lösungen.

E-3: Wie steuern Sie bei Symrise dieses Zusammenspiel?
Tittel: Wir haben intern den Bereich „Enterprise-Architektur" aufgebaut, der definiert, wie die Bebauungslandschaft unserer Lösungen aussieht. So stellen wir sicher, dass wir nicht nur Gebäude bauen, sondern auch, wo wir diese bauen und welche Verbindungsstraßen benötigt werden – so ist immer alles integriert. Für Implementierungen arbeiten wir zusätzlich mit Spezialisten, in diesem Fall der KPS, und setzen auf deren aktuelles Spezialwissen. Außerdem investieren wir viel ins Change Management: Die beste Lösung bringt nichts, wenn Kunden oder Geschäftspartner sie nicht effizient nutzen können oder wollen.

Stefan Tittel ist CIO und Corporate VP Group IT bei Symrise. Er war bei Amcor, der HAVI Logistics sowie der CWS Group tätig. 2014 wechselte er als CIO zum Elektronikhersteller NKT und ist seit 2018 für die Entwicklung der IT und die digitale Transformation bei Symrise verantwortlich.

E-3: Was würden Sie anderen B2B-Unternehmen in Bezug auf ihre Customer Experience raten?
Tittel: Das gilt nicht nur für B2B-Unternehmen: Ganz generell hat sich die Bedeutung der IT stark verändert und ist inzwischen ein zentraler Business Enabler. Alle Lösungen müssen so aufgesetzt sein, dass sie das Geschäft ermöglichen. Standardisierung ist in diesem Kontext sehr wichtig, aus Kosten- und Transparenzgründen. Aber Individualisierung ist entscheidend für die Bereiche, wo man sich vom Wettbewerb unterscheiden will. Kein Unternehmen kommt um eine Individualisierung herum, aber sie sollte natürlich in einem sinnvollen Umfang in Betracht gezogen werden.

E-3: Danke für das Gespräch.

© A Lot Of People - Shutterstock.com

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

Wir setzen auf durchgängige branchenspezifische Prozessoptimierungen in Verbindung mit schnellen Implementierungsszenarien.

Christopher Stangl,
Leiter Geschäftsbereich Diskrete Fertigung, T.Con

Vertiefte Partnerschaft

Integrierte ERP-Lösungen

Aicomp und T.Con vertiefen ihre Zusammenarbeit in einer Vertriebs- und Implementierungspartnerschaft.

Seit 2014 realisieren die Aicomp-Gruppe sowie der SAP-Gold-Partner T.Con im Markt gemeinsam Implementierungsprojekte. Aicomp ist spezialisiert auf ERP-Branchenlösungen in der Verpackungsindustrie, vorrangig für Wellpapp-, Faltschachtel- und Folienverpackungen. T.Con ist als SAP-Komplettanbieter Spezialist beim Aufbau digital integrierter End-to-End-Prozesse in Fertigungsunternehmen. Ein Schwerpunkt der von SAP zertifizierten T.Con-Expertise liegt in der Flächenfertigung, den sogenannten Mill Products im SAP Industry Solution Portfolio, und hier insbesondere in den Bereichen Papier, Folie und Beschichtung. T.Con fokussiert sich auf umfangreiche SAP-Standard-Module sowie auf Branchenlösungen für Planungs- und Produktionsoptimierung. „Um mehr Verpackungsherstellern einen sicheren Weg in die Digitalisierung zu ermöglichen, werden im Rahmen unserer Partnerschaft unter anderem weitere vorkonfigurierte und vollständig integrierte Best-Practice-Lösungen entwickelt – also Lösungspakete, die sich bei Bedarf flexibel und mit überschaubarem Aufwand an individuelle Kundenanforderungen anpassen lassen. Wir setzen auf durchgängige branchenspezifische Prozessoptimierungen in Verbindung mit schnellen Implementierungsszenarien“, sagt Christopher Stangl, Leiter des Geschäftsbereiches Diskrete Fertigung bei T.Con.

aicomp.com
team-con.de

KI-basierte SaaS-Testautomatisierung

Vereinfachte Testerstellung

Die Lösung von Testim erweitert die eigene KI-gestützte Continuous-Testing-Plattform von Tricentis.

Testim erweitert und stärkt das bestehende SaaS-Angebot von Tricentis für Kunden, die cloudbasierte Testfunktionen mit flexiblen Nutzungsmodellen einsetzen möchten. Sie können flexibel Produkte und Dienstleistungen wählen, die ihren Bedürfnissen am besten entsprechen – entweder selbst gehostet in einem jährlichen Abonnementmodell oder als SaaS mit verbrauchsabhängigen Preisen. Dank eines einheitlichen Datenmodells und produktübergreifender Integrationen können Kunden die Produktfunktionen speziell auf ihre Anforderungen abstimmen. „Die Eingliederung von Testim erweitert unser bereits beachtliches Angebot an Testprodukten weiter in den SaaS- und DevOps-Bereich“, erklärt Kevin Thompson, Chairman und CEO von Tricentis, die Übernahme.

tricentis.com
testim.io

Die Eingliederung von Testim erweitert unser bereits beachtliches Angebot an Testprodukten weiter in den SaaS- und DevOps-Bereich.

Kevin Thompson,
Chairman und CEO, Tricentis

Wir sehen hier die Chance, eine ganze Reihe von Synergien freizusetzen.

Claudius Seja,
Geschäftsführer,
Cpro Industry

Übernahme von Iconsys

Microsoft-Azure-Kompetenz

Das SAP-Beratungshaus Cpro Industry hat Inconsys, Dienstleister für Microsoft-Infrastruktur-Lösungen, mehrheitlich übernommen.

Mit der zugewonnenen Microsoft-Azure-Kompetenz bietet die Cpro Industry ihren Kunden eine weitere Infrastrukturbasis für die Migration in die Cloud; das eröffnet dem Unternehmen zusätzliche Wachstumsperspektiven im Cloud-Geschäft. „Die Übernahme von Inconsys ermöglicht uns, SAP und Microsoft zusammenzubringen und uns noch breiter im Cloud-Bereich aufzustellen. Wir sehen hier die Chance, eine ganze Reihe von Synergien freizusetzen“, erklärt Claudius Seja, Geschäftsführer von Cpro Industry. Seit Jahren arbeiten SAP und Microsoft intensiv bei der Integration und Zertifizierung von SAP-Produkten auf Azure zusammen. Aufgrund der gemeinsamen Strategie wird Azure zunehmend für eine effiziente und sichere Migration in die Cloud gewählt. Bereits vor der Übernahme haben die beiden Hamburger Systemhäuser eng auf Projektebene zusammengearbeitet. Zu dieser Zeit ist Inconsys noch als Subdienstleister in Erscheinung getreten. Als Teil von Cpro Industry wird Inconsys vor allem das Thema S/4-Hana-Migration vorantreiben. Mit dem Microsoft-Partner wird Cpro Industry ihren Kunden künftig flexible Transformationslösungen nach S/4 Hana mit Azure anbieten können. Je nach Kundenwunsch ist hier eine Neuimplementierung (Greenfield), eine System-Konvertierung (Brownfield) oder eine selektive Migration möglich.

cpro-ips.com
inconsys.de

Celonis übernimmt PAF

Brückenschlag

Celonis hat die Übernahme des Darmstädter Unternehmens Process Analytics Factory (PAF) bekannt gegeben. Dessen Software PAFnow ist eine vollständig in Microsoft Power BI und Microsoft Office 365 integrierte Process-Mining-Software für die Analyse, Visualisierung und Optimierung nahezu aller Prozesse. Die Software bietet somit Microsoft-Anwendern einen einfachen Zugriff auf Process Mining. Das Celonis-Execution-Management-System (EMS) kombiniert in einer integrierten Cloud-Plattform Echtzeitdaten und Prozessintelligenz. Kunden, die einen umfassenden datenbasierten Einblick in den realen Ablauf ihrer Geschäftsprozesse erhalten wollen, können künftig von den Funktionen des Celonis EMS auch innerhalb ihrer vertrauten Microsoft-Umgebung profitieren. Die rund 40 Beschäftigten von PAF werden die Entwicklung der Lösungen für die Microsoft Power Platform bei Celonis verstärken. Tobias Rother, Gründer und CEO von PAF, wird den Ausbau des Microsoft Centre of Excellence sowie alle Power-BI-Themen innerhalb von Celonis vorantreiben. Timo Nolle, CTO von PAF, wird die Entwicklung der Produktintegration leiten.

celonis.com
pafnow.com

Customer Experience

All for One beabsichtigt Akquisition

All for One Group SE beabsichtigt, alle Anteile an dem Customer-Experience-Spezialisten und SAP-Gold-Partner Poet zu erwerben.

Mit der beabsichtigten Akquisition macht All for One einen großen Schritt beim Ausbau ihres Customer-Experience-Bereichs, den die Tochter B4B Solutions bei den gruppenweit mehr als 3000 Kunden bedient. Die 110 Expertinnen und Experten des Karlsruher IT-Dienstleisters und dessen Entwicklungsgesellschaft in Ägypten sollen die Gruppe vor allem im Bereich Commerce stärken und gemeinsam mit B4B Solutions das komplette Customer-Experience-Leistungsspektrum anhand der Customer Journey verstärkt positionieren und vorantreiben – in Vertrieb, Service und Marketing oder digitalen Plattformen wie Kundenportalen und Shops. „Poet Egypt hat seit mehr als 15 Jahren maßgeblichen Anteil an den erfolgreichen CX-Projekten von Poet. In Alexandria arbeiten top ausgebildete und erfahrene Entwicklerinnen und Entwickler, Projektmanager und Consultants. Wir wollen das Nearshore-Modell in Alexandria definitiv ausbauen und die Entwicklungsexpertise auch in anderen Themengebieten nutzen“, so Michael Zitz, Vertriebsvorstand von All for One, zum geplanten Erwerb.

In Alexandria arbeiten top ausgebildete und erfahrene Entwicklerinnen und Entwickler, Projektmanager und Consultants.

Michael Zitz,
Vertriebsvorstand,
All for One

all-for-one.com
poet.de

BlackLine baut Partnerschaft mit Google Cloud aus

Mehr Skalierbarkeit und Innovation

BlackLine und Google Cloud arbeiten künftig bei Vertriebs- und Go-to-Market-Aktivitäten zusammen.

Der Bereich Finanzen und Buchhaltung wird immer wichtiger. Das sehen auch Cloud-Anbieter so, und Google ist hier keine Ausnahme. Aufbauend auf seiner Investition in die Google Cloud Platform vor zwei Jahren gehen BlackLine und Google Cloud erneut gemeinsame Wege, um Unternehmen weltweit Automatisierungslösungen für Finance und Accounting (F&A) zur Verfügung zu stellen. Im Rahmen der Expansion wird BlackLine mit den Schulungs-, Support-, Vertriebs- und Go-to-Market-Teams von Google Cloud zusammenarbeiten. Gemeinsam bieten BlackLine und Google Cloud neue Möglichkeiten für das Modern Accounting. Dazu gehören KI-gestützte Automatisierung und Erkenntnisse, globale Skalierbarkeit und Verfügbarkeit, hohe Sicherheit, fortschrittliche Datenanalyse und ein gemeinsames Engagement für kontinuierliche Innovation. Marc Huffman, CEO von BlackLine, kommentiert die vertiefte Partnerschaft: „Google leistet seit vielen Jahren einen wertvollen Beitrag zu unserem Customer Advisory Board und teilt seine Geschichte der digitalen Finanztransformation mit anderen Branchenführern, die sich auf ähnlichen Wegen befinden. Durch die erweiterte Partnerschaft mit Google Cloud heben wir unsere synergetische Beziehung auf die nächste Stufe."

blackline.com
cloud.google.com

Durch die erweiterte Partnerschaft mit Google Cloud heben wir unsere synergetische Beziehung auf die nächste Stufe.

Marc Huffman,
CEO,
BlackLine

Automotive und Manufacturing

Logistische Planung

Das inhabergeführte SAP-Beratungshaus ITeanova ist seit Februar 2022 Teil der msg-Gruppe. Das Unternehmen aus Heidelberg arbeitet seit seiner Gründung 2005 eng mit SAP zusammen und genießt dort einen hervorragenden Ruf als Spezialist für Lösungen im Umfeld komplexer und mehrstufiger logistischer Planungsszenarien. ITeanova bringt viel Erfahrung im Kontext SAP Enterprise Resource Planning (ERP), insbesondere in den logistischen Modulen, und tiefes Fachwissen in der Planung von Produktion und Lieferketten in die msg-Gruppe ein. ITeanova hat in der Vergangenheit umfassende kundenspezifische Erweiterungen des SAP-Moduls APO (Advanced Planning & Optimization) entwickelt und bietet mit dem ITeanova-Produktions-Planungs-Cockpit (PPC) ein eigenes SAP-Produkt an, das über die Planungsmöglichkeiten des SAP-Standards hinausgeht. Auch msg entwickelt mit der Variant Suite eigene Add-ons im Bereich SAP-Variantenkonfiguration (VAKO). Nun werden die beiden Branchenspezialisten die Produktentwicklung für den Bereich SAP-Logistik und Product Lifecycle Management gemeinsam vorantreiben.

msg.group
iteanova.com

Supply Chain

Neue Gesellschaft

Aufgrund der wachsenden Bedeutung des SAP-Angebots wurde Körber Supply Chain Consulting gegründet.

Körber bietet seinen Kunden das gesamte Spektrum an SAP-Dienstleistungen an: Beratung, Implementierung, Anpassung und laufende Betreuung der Supply-Chain-Software von SAP, um Unternehmen bei der Bewältigung ihrer Supply-Chain-Herausforderungen zu unterstützen. Mit den vier Geschäftsführern Karl-Heinz Kern, Veit Liemen, Stefan Reimold und Stefan Schmuck profitiert Körber von jahrelanger Erfahrung im Bereich der SAP Digital Supply Chain und in der erfolgreichen Projektdurchführung von mittelgroßen bis multinationalen SAP-basierten Supply-Chain-Projekten. Mit gut 260 Mitarbeitern und fortgesetztem Wachstum im laufenden Jahr sichert sich der SAP-Gold-Partner seine Position auf dem europäischen Markt. Darüber hinaus wird das Unternehmen durch einen weiteren Körber-Standort in Pittsburgh, USA, ergänzt. Mit insgesamt elf Standorten weltweit bedient Körber Supply Chain Consulting auf diese Weise auch große, globale Kunden auf lokaler Ebene.

koerber-supplychain.com

Die neue Geschäftsführung von Körber Supply Chain Consulting, bestehend aus (v. l.) Stefan Reimold, Veit Liemen, Karl-Heinz Kern, Stefan Schmuck, prognostiziert ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2022.

© Number 1411, Shutterstock.com

Der Great Resignation die Stirn bieten

In den USA kämpft die Wirtschaft mit einem neuen Phänomen: Fast vier Millionen Arbeitnehmer haben ihren Job gekündigt. Das ist die bisher höchste Zahl und 24 Prozent höher als vor der Pandemie. Was bedeutet das für unseren Markt?

Von Ralph Weiss, BlackLine

Auch in Deutschland und anderen europäischen Staaten gab es in den zurückliegenden Monaten grundlegende Veränderungen: Lockdowns brachten ganze Branchen zum Stillstand, die Präsenzarbeit im Büro wurde durch das Homeoffice ersetzt und in vielen Unternehmen herrschte Kurzarbeit. Diese Unruhe und mangelnde Planbarkeit macht auch hierzulande die Arbeitnehmer nervös.

Die Unternehmen müssen sich einer neuen Situation widmen und überlegen, wie sie dieser Verunsicherung entgegentreten. Das gilt insbesondere für CFOs, die sich schon länger schwertun, qualifizierte Mitarbeiter zu finden und zu halten. Wer nicht das Nachsehen haben möchte, muss sich dem Wettbewerb um die aussichtsreichsten Talente stellen – insbesondere vor dem Hintergrund, dass eine Great-Resignation-Welle auch zu uns schwappen könnte.

Was also tun? Dafür sorgen, dass sich Mitarbeiter wohlfühlen und mit ihren Aufgaben zufrieden sind. Was so trivial klingt, ist keineswegs einfach umzusetzen, denn es geht längst nicht mehr nur um Gehalt und Urlaubstage, sondern um das attraktive Arbeitsumfeld und die Chancen. Dem entgegen stehen noch immer zu viele Buchhaltungsarbeiten, die manuell durchgeführt werden und sich problemlos automatisieren ließen, wie beispielsweise Excel-basierte Prozesse innerhalb des Finanzabschlusses.

Viele Unternehmen haben sich bisher vor umfassenden Digitalisierungsprojekten gedrückt. Jetzt bekommen sie die Quittung dafür: unzufriedene Mitarbeiter und Schwierigkeiten bei der Suche nach neuen Angestellten. Die Digitalisierung des Accountings ist längst überfällig – nicht nur, weil man im Privaten gewohnt ist, mit benutzerfreundlichen Anwendungen zu arbeiten, und sich für den Einzelnen oft nicht erschließt, warum man im eigenen Unternehmen noch mit veralteten Methoden und Werkzeugen arbeiten muss. Denn die Mitarbeiter wünschen sich wertigere Arbeit und weniger Fleißarbeit. Auch der Wunsch nach mehr Echtzeitdaten- und Analysemöglichkeiten steht seit Jahren ganz oben auf der Agenda der CFOs. Wer sich für die Great Resignation wappnen und im Kampf um die besten Mitarbeiter positionieren will, muss auf einen durchgängigen, automatisierten, modernen Accounting-Prozess setzen.

Es steht fest: Wir können uns nicht damit rausreden, wir hätten nichts gewusst. Das Bureau of Labor Statistics hat für die USA ermittelt, dass 41 Prozent der Mitarbeiter erwägen, bis Ende des Jahres zu kündigen. 42 Prozent geben sogar konkret an, zu kündigen, falls ihr Arbeitgeber ihnen kein Homeoffice ermöglicht, und 61 Prozent sagen, dass sie sich ausgebrannt fühlen. Es ist zu befürchten, dass die Zahlen bei einer vergleichbaren Erhebung in Deutschland ähnliche Tendenzen erkennen ließen.

Also müssen die Rahmenbedingungen in den Finance-und-Accounting-Abteilungen schnellstmöglich und bestmöglich verändert werden. Helfen könnten hybride Arbeitsplatzkonzepte, die den Bedürfnissen der Mitarbeiter entgegenkommen. Um einem Burn-out der Mitarbeiter entgegenzuwirken, gilt es aufwändige manuelle Arbeiten zu reduzieren.

Auf Modern Accounting setzen

Moderne Continuous-Accounting-Lösungen helfen maßgeblich, die Digitalisierung voranzutreiben und Buchhaltungsprozesse auf das nächste Level zu heben. Abläufe werden automatisiert und kontinuierlich verbessert, sodass manuelle Abstimmungen auf ein Minimum beschränkt sind. So haben die Mitarbeiter mehr Möglichkeiten, sich um die Analyse und Interpretation von Zahlen zu kümmern. Das wird sie im Idealfall davon abhalten, dem Unternehmen den Rücken zuzukehren und nach neuen Karrieremöglichkeiten zu suchen. Junge Talente entscheiden sich bei der Suche nach einem Job eher für ein Unternehmen mit modernen Strukturen und Systemen, in dem sie sich entfalten können und wertgeschätzt werden.

Ralph Weiss,
Geo VP DACH,
BlackLine

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

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71

BLACKLINE

Digitale Transformation bei GEA mit SAP S/4, Central Procurement und SAP Ariba Guided Buying

Mehr Transparenz im Einkauf

Mit dem Umstieg auf S/4 steckt GEA, ein internationales industrielles Technologieunternehmen, mitten in einem konzernweiten Transformationsprojekt. Auch die indirekte Beschaffung wird mit S/4 Central Procurement modernisiert.

Als einer der größten Systemanbieter für die Nahrungsmittel-, Getränke- und Pharmaindustrie ist GEA weltweit stark diversifiziert. So ist der Konzern in fünf Divisionen organisiert, die jeweils führende Marktpositionen einnehmen und durch zentrale, regionale und lokale Funktionen unterstützt werden. Aufgrund von historischem Wachstum und zahlreichen Zukäufen ist im Unternehmen eine äußerst heterogene IT-Infrastruktur aus mehr als 60 ERP-Systemen entstanden, die durch eine einzige ERP-Instanz abgelöst werden sollen: SAP S/4 Hana. Dazu wurde 2020 ein globales Transformationsprogramm ins Leben gerufen, das eine Laufzeit über mehrere Jahre hat.

Eingebettet in das S/4-Programm ist ein Projekt zur Harmonisierung des indirekten Einkaufs, der sich ähnlich komplex wie die gesamte GEA-Organisationsstruktur gestaltet. So haben sich auf den einzelnen Unternehmensebenen viele verschiedene Zuständigkeiten für die Beschaffung indirekter Materialien ausgeprägt. Hinzu kommt, dass die Einkaufsprozesse durch mehrere IT-gestützte und manuelle Verfahren unterstützt werden. „Bevor wir uns mit Fragen der Digitalisierung befassen konnten, mussten wir daher eine Menge organisatorischer Vorarbeit leisten“, blickt Kati Rother, Digital Procurement Program Manager bei GEA, zurück. „So stand unser Projektteam zunächst vor der schwierigen Aufgabe, konzernweit einheitliche Prozesse, Strukturen und Rollen für die Bestellung indirekter Materialien zu definieren.“

Source-to-Pay

Auf der Suche nach einer geeigneten Plattform für die Automatisierung des neuen Source-to-Pay-Prozesses fiel die Wahl auf SAP Ariba Guided Buying. „Diese Lösung bietet uns einerseits die notwendige Flexibilität, um die Einkaufsanforderungen der verschiedenen Unternehmenseinheiten abzubilden“, unterstreicht Tina Schmidt, Senior Business Application Consultant bei GEA. Überdies steht Guided Buying in Einklang mit der globalen Digitalisierungsstrategie des traditionsreichen Düsseldorfer Maschinen- und Anlagenbauers und lässt sich nahtlos in die vorhandene Multi-ERP-Systemumgebung integrieren. Ebenso einfach gestaltet sich die Anbindung an die strategischen Ariba-Funktionen, die GEA bereits zuvor für Sourcing und Contract Management mit den Lieferanten eingeführt hatte. Damit können im strategischen Einkauf erzielte Ergebnisse – wie Rabatte und spezielle Lieferkonditionen – direkt für die operativen Bestellvorgänge nutzbar gemacht werden.

Um die Kommunikation mit der bestehenden ERP-Systemlandschaft weiter zu erleichtern, wurde zusätzlich S/4 Central Procurement (CP) eingeführt. CP wirkt als Integrationsschicht, in der sich die Einkaufsprozesse aus verschiedenen ERP-Systemen zusammenführen, zentral steuern und standardisieren lassen. Dabei werden die einkaufsrelevanten Dokumente und Stammdaten direkt in den zugehörigen Master Data- und ERP-Systemen angelegt und gespeichert. Eine redundante Datenhaltung ist überflüssig. „Da die konzernweite S/4-Hana-Einführung erst in vollem Gang ist, müssen wir vorläufig noch drei SAP-Backendsysteme und ein SAP Master Data Governance, MDG, für die Lieferantenstammdaten an Guided Buying anbinden“, erläutert Tina Schmidt. „Vor diesem Hintergrund bietet CP eine ideale Middleware, um unsere Einkaufsfunktionen über mehrere ERP-Systeme hinweg zu zentralisieren.“

Nach dem Projektstart im März 2021 schloss GEA im darauffolgenden Herbst die Pilotphase ab, in deren Rahmen Ariba Gui-

Ariba Guided Buying bietet die notwendige Flexibilität, um die Einkaufsanforderungen von GEA abzubilden.

Tina Schmidt,
Senior Business Application Consultant SCM, GEA

ded Buying und S/4 Central Procurement bei fünf Landesgesellschaften in Europa und Asien eingeführt wurden. Wie erwartet, bietet der kombinierte Einsatz der beiden Einkaufslösungen eine Reihe gewichtiger Vorteile. Den Anforderern stellt Guided Buying eine intuitive Benutzeroberfläche zur Verfügung, mit der sie die gewünschten Artikel mit wenigen Klicks und Bildschirmwechseln aus vordefinierten Katalogen bestellen können – ob es sich um Hard- und Software, Büromaterial oder Marketingservices handelt. Aufgrund der Einfachheit lassen sich die neuen Einkaufsprozesse mit dem Benutzerkomfort aus dem privaten B2C-Bereich vergleichen.

Entlastung für Einkäufer

Da die Katalogbestellungen bis hin zur Wareneingangsbuchung in Guided Buying und CP nahezu vollständig automatisiert werden, bedarf es keiner Unterstützung durch die operativen Einkäufer. Damit konnte eine beträchtliche Zeitersparnis erreicht werden. Zudem lassen sich durch vorkonfigurierbare Policies die Compliance-Richtlinien einhalten. „Da sämtliche Lieferkonditionen mit den Fachabteilungen und dem Einkauf abgestimmt werden, bewegen sich die Anforderer bei Katalogbestellungen immer in einem sicheren Rahmen“, bringt es Kati Rother auf den Punkt.

Als weiteren großen Erfolg bewertet es GEA, dass sich mit Guided Buying die Katalogquote innerhalb kurzer Zeit auf 30 Prozent heben ließ, bezogen auf die Zahl der Transaktionen. „Bereits diese Steigerung der Katalogquote bedeutet eine massive Entlastung für unsere operativen Beschaffungsteams“, so Kati Rother. „Aufgrund unserer großen Belegschaft mit weltweit über 18.000 Mitarbeitern häufen sich die Bestellungen kleinerer Artikel.“ Langfristig verfolgt GEA mit der neuen Guided-Buying-Plattform das Ziel, die zeitintensiveren Freitextbedarfe weitgehend zu reduzieren.

Zugleich sorgt die neue Lösung für Transparenz im indirekten Einkauf, da sie einen umfassenden Überblick über Anforderer, Bedarfe, Lieferanten und Preise liefert. Sobald Guided Buying auf alle anderen Legal Entities von GEA ausgerollt ist, hat GEA damit erstmalig Gelegenheit, alle indirekten Beschaffungsvorgänge in einem einzigen zentralen System einzusehen. Das bietet den strategischen Einkäufern die Möglichkeit, wertvolle Effizienzpotenziale zu heben.

Globale Ausrollung

Nach Abschluss des Pilotprojekts werden die beiden neuen SAP-Einkaufslösungen noch in diesem Jahr auf weitere 22 Legal Entities von GEA danach Schritt für Schritt konzernweit ausgerollt. Unterstützt wird die gesamte Implementierung vom SAP-Gold-Partner Apsolut, Spezialist für Intelligent Spend Management und Digital Business Transformation, der die GEA-Projektverantwortlichen bereits während der Pilotphase überzeugte. „Mit Apsolut haben wir einen erfahrenen Beratungspartner an Bord, der tiefe Einkaufsprozess- und SAP-Kenntnisse vereint“, sagen Kati Rother und Tina Schmidt unisono. „Besonders zu erwähnen ist das ausgezeichnete Integrations-Know-how des Beraterteams.“

Tatsächlich stellte es eine besondere Herausforderung dar, eine hochkomplexe IT-Infrastruktur aus älteren und neuen SAP-Cloud- und On-premises-Systemen mit unterschiedlichen Releaseständen zu einem funktionierenden End-to-End-Prozess zu integrieren, wie Frank Dunkel, Associate Partner bei Apsolut, betont. Hinzu kommt, dass es sich bei S/4 Central Procurement um ein relativ neues Produkt handelt, das ständig weiterentwickelt wird. „Da GEA die Central-Procurement-Lösung genauso wie Ariba Guided Buying aus der Public Cloud bezieht, mussten wir parallel zur Implementierung immer wieder darauf achten, ob sich bei CP gerade funktional etwas geändert hat“, erläutert Georgi Vanchev, Manager bei Apsolut. „Gegebenenfalls musste eine Anpassung im ursprünglichen Design vorgenommen werden.“ Insgesamt verlief die Pilotphase nach Plan, auch wenn es aufgrund der übergeordneten S/4-Einführung hin und wieder zu Zeitverschiebungen kam. „Das Apsolut-Team ließ sich davon jedoch nicht beirren und passte den Projektplan immer wieder kurzfristig an“, betont Kati Rother. „Damit erhielten wir alle gewünschten Ergebnisse in-time.“ Diese Leistung ist umso bemerkenswerter, weil das gesamte Pilotprojekt pandemiebedingt rein virtuell stattfinden musste. „Durch die Remote-Zusammenarbeit konnten wir immer sehr schnell reagieren, auch wenn die beteiligten GEA-Landesgesellschaften über zwei Kontinente verteilt waren“, unterstreicht Tina Schmidt. „Zudem konnte durch eine straffe Organisation der zahlreichen Online-Workshops und -Meetings erreicht werden, dass wir uns strikt auf die aktuellen Projektanforderungen fokussieren.“ So sind sich alle Projektbeteiligten einig, während der Pilotphase zu einem hocheffektiven, vertrauensvollen Miteinander gefunden zu haben – eine hervorragende Voraussetzung für den bevorstehenden Roll-out.

Bereits die Steigerung der Katalogquote bedeutet eine massive Entlastung für unsere operativen Beschaffungsteams.

Kati Rother,
Digital Procurement Program Manager, GEA

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 70

E-3 Interview mit Veit Brücker, Area Vice President Central Europe, Zuora

Kundenbeziehung managen

Wichtig ist bei der Subscription Economy, dass der SAP-Bestandskunde den gesamten Order-to-Cash-Prozess sicher und rechtssicher orchestrieren kann. Die cloudbasierte Zuora-Plattform ist neben SAP BRIM, Billing and Revenue Innovation Management, von Hybris eine anerkannte Lösung.

E-3: Ist Subscription Economy ein nachhaltiger Trend oder dem aktuellen Zeitgeist geschuldet?

Veit Brücker, Zuora: Die Subscription Economy ist eine absolut nachhaltige Entwicklung, die immer mehr Bereiche unseres täglichen Lebens erreicht. Zudem reflektiert die Subscription Economy auch das veränderte Konsumverhalten jüngerer Generationen. Sie sind umfassend informiert und wollen nicht „besitzen", sondern nutzen – wo und wann immer sie es wollen. Themen wie Status und Besitz treten in den Hintergrund. Den Erfolg der Subscription Economy belegen die Zahlen des Subscription Economy Indexes, SEI, seit Jahren. Er misst die Performance agiler Abo-Geschäfte und macht sie mit Börsenindizes vergleichbar. So verzeichnete der SEI für EMEA in den vergangenen vier Jahren ein jährliches durchschnittliches Wachstum von 24,4 Prozent, während der Umsatz der DAX-Unternehmen nur um 5,3 Prozent zulegte. Ein weiteres wichtiges Indiz für den nachhaltigen Erfolg von Subscriptions: Es nahm in den vergangenen vier Jahren nicht nur die Zahl der Subscriptions zu. Es sind vielmehr auch die Abwanderungsraten rückläufig. Unternehmen halten also ihre im Lockdown gewonnenen Abonnenten.

E-3: Wo und wie verorten Sie Subscription Economy – als Teil eines ERP-Systems oder eigenständig wie CRM, SCM etc.?

Brücker: Klassische ERP-Lösungen sind aufgrund ihrer Auslegung auf transaktionale Geschäfte mit Einmalverkäufen nicht dazu geeignet, die kundenzentrierten und damit höchst agilen Geschäftsmodelle der Subscription Economy abzubilden. Daher muss es ein anders konzipiertes System geben, das die Daten aller kundenzentrierter Prozesse – von klassischen Abverkäufen bis hin zu agilen Subscriptions – an zentraler Stelle verwalten kann. Hier findet idealerweise auch die Echtzeitverknüpfung aller Assets und Prozesse statt – von der Produktdefinition und Angebotserstellung über die Abbildung des agilen Vertrags bis hin zu Rechnungslegung, Forderungsmanagement und Inkasso sowie die Umsatzverbuchung und Saldierung der Kundenkonten. So gewinnen Unternehmen auch die notwendigen 360-Grad-Business-Insights, um den weiteren Verlauf der Geschäftsbeziehungen vorherzusagen zu können und Angebote dynamisch weiterzuentwickeln. Man kann allerdings nicht von null auf hundert alles auf den Kopf stellen. Deshalb beginnen Projekte bei Kunden mit bestehenden ERP-Systemen in der Regel mit der Produktdefinition agiler Subscriptions und dem dazugehörigen Vertragsmanagementsystem. Wir automatisieren dann die komplexe Rechnungslegung und Inkasso der agilen Subscriptions, bis wir schlussendlich auch die statischen Produkte übernehmen, sodass Kunden alle agilen Prozesse rund um Abonnements, Einmalkäufe und nutzungsbasierte Services in Echtzeit verwalten und Umsätze automatisch erkennen, abgleichen und analysieren können.

E-3: Kann es eine autonome IT-Lösung für die Subscription Economy geben?

Brücker: Was bedeutet autonom? Im oben beschriebenen Sinne: Ja. Aber wir können und wollen definitiv nicht alle Unternehmensprozesse abbilden! Es gibt abseits der Subscriptions ja noch viele weitere Business-Prozesse, die wir nicht abbilden. Es muss also nicht die gesamte Business-IT in den Unternehmen ausgetauscht werden. Die Zuora-Plattform kann nahtlos in vorhandene Strukturen eingebettet werden. Die zentrale Stelle der Produkt-, Angebots- und Vertrags-Datenhaltung sollte jedoch über kurz oder lang zur Subscription-Management-Plattform migriert werden. Ansonsten gibt es Probleme, beispielsweise bei den Kennzahlen, die in der Subscription Economy ja vollkommen andere sind als bei konventionellen transaktionalen Geschäftsprozessen. Unternehmen und Finanzverantwortliche müssen diese Daten integriert von der Produktdefinition bis hin zu den Debitorenkonten abrufen können.

E-3: Bei SAP sind Aspekte aus der Subscription Economy wie CPQ in anderen Applikationen verankert. Ist die Positionierung der Subscription Economy eine konzeptionelle Aufgabe aus der ERP-Historie heraus oder sollte der SAP-Bestandskunde im Sinne der digitalen Transformation umdenken?

Brücker: Bei Subscriptions geht es nicht nur darum, einem Kunden ein ideal zugeschnittenes einmaliges Subscription-Angebot machen zu können. Es geht vielmehr darum, eine kontinuierliche Kundenbeziehung managen zu können, die der Kunde jederzeit flexibel und immer wieder neu an seine Anforderungen hin anpassen können muss. Auch will der Kunde einen Vertrag und eine transparente Rechnung für alles haben. Dieser Weg weg von der Produktabsatzorientierung meiner Geschäftsprozesse hin zu kundenzentrischen Prozessen lässt sich unserer Erfahrung nach nur schlecht mit Subsystemen klassischer ERP-Systeme realisieren, die einmalige transaktionale Geschäfte managen.

E-3: Fast alle Funktionen einer Subscription Economy finden sich in SAP BRIM. Ist BRIM der richtige Weg in die Zukunft?

Brücker: Aus unserer Sicht ist jedes System, das für das Management agiler Abos entwickelt wurde, auf dem richtigen Weg, weil wir die Subscription Economy als den großen Treiber für neue Geschäftsmodelle und nachhaltige wirtschaftliche Erfolge sehen. Die einen bieten mehr, die anderen weniger. Wichtig ist bei allen Systemen, dass sie den gesamten Order-to-Cash-Prozess End-zu-End-sicher und rechtssicher abbilden und orchestrieren können. Die cloudbasierte Zuora-Plattform bietet hierfür das wohl ausgereifteste Featureset und agile SaaS-Angebot – also ebenfalls Subscription-Modelle, die wir bereits seit 2007 in immer leistungsfähigerer und zunehmend granularer Funktionalität offerieren. Zuora bietet damit einen Funktionsumfang und Erfahrungsschatz, Unternehmen bei der Implementierung von Subscription-Businessmodellen umfassend zu begleiten, der seinesgleichen sucht. Wir zeigen potenziellen Kunde hier immer gerne, was wir im Vergleich zu alternativen Optionen an Mehrwert bieten. Dies alles auszuführen, würde hier aber den Rahmen sprengen.

E-3: Wo sind die Schnittstellen zwischen einem System für die Subscription Economy und einem SAP-Finanzsystem?

Brücker: Rein technisch gibt es zahlreiche mögliche Zuora-zu-SAP-Konnektor-Lösungen vom klassischen SAP bis hin zu Hana. Rein organisatorisch sollte die Schnittstelle zunehmend in Richtung SAP verlegt werden, sodass Zuora den gesamten End-to-End-Prozess einer Kundenbeziehung abbilden kann, da dies letztlich den größten Nutzen verspricht. In Migrationsprozessen bindet sie aber oft an der Kundenauftragserstellung sowie Faktura-Anforderung und Rechnungslegung an, für diese liefern wir dann die notwendigen Eckdaten. Dies auch aufgrund der bereits in SAP verwalteten Produkte für Einmalverkäufe. Je nach Bedeutung der Subscription Economy für das Unternehmen ist der nächste Schritt jedoch immer eine Zuora-zentrierte Lösung, die alle Produkte, Angebotszuschnitte, Aufträge und ihre Änderungen bis hin zur Rechnungslegung und dem Inkasso integriert verwaltet.

E-3: Auch die Subscription Economy kommt ohne Logistik nicht aus. Welche SCM-Systeme empfehlen Sie?

Brücker: Generell geben wir keine Empfehlungen für spezifische SCM- und Logistik-Software. Unsere Systeme können die erforderlichen Daten allen Systemen über entsprechende Schnittstellen bereitstellen. Dadurch, dass Subscriptions gegenüber Einmalkäufen deutlich stabilere Warenstromanforderungen produzieren, können Beschaffungs- und Produktionsbedarfe aber treffsicherer ermittelt werden, da sie nicht mehr nur allein auf historischen Daten, bereits getätigten Bestellungen und weiteren Einschätzungen des Vertriebs basiert ermittelt werden müssen. Es sind vielmehr bereits sehr präzise Vorhersagen direkt aus den Subscriptions ableitbar. Dennoch sind für eine anständige Disposition viele weitere Parameter zu managen – vor allen wenn wir uns die derzeitigen Supply-Chain-Herausforderungen anschauen. Je mehr Artikel also disponiert werden müssen, desto wichtiger sind mächtige Dispositionsmanagementsysteme, die heute teils sogar KI für die gesamtunternehmerische Disposition von Sicherheitsbeständen ermitteln.

E-3: Was sind die wesentlichen Parameter der neuen Abonnentenkultur und was wird sich noch weiter verändern?

Brücker: Die Agilität ist der entscheidende Stellhebel. Subscription-Kunden müssen sich heute nicht über Jahre binden und damit in Abo-Fallen tappen. Sie können alles ausprobieren, verwerfen und wieder zurückkommen. Sie können ihre Subscriptions eigenständig verwalten und an neue Gegebenheiten anpassen. Sie haben volle Transparenz und können mit unterschiedlichen Optionen spielen und sich frei entscheiden. Sie sind nachhaltiger unterwegs. Share-Economy-Konzepte senken zudem die Kosten. Es ist einfach ein neuer Zeitgeist, der sich in der jüngeren Generation nachhaltig verankert hat und damit jedes Jahr weiteren Raum gewinnen wird. Wir stehen also erst am Anfang dieses neuen Business-Paradigmas. In zehn Jahren werden sich Geschäftsmodelle noch deutlich weiter in diese Richtung verschoben haben, weil unter anderem das IoT und taktile 5G-Anbindungen noch viele weitere Dienste auf Basis aktuell noch klassisch abverkaufter Produkte ermöglichen werden, an die wir heute noch gar nicht denken.

E-3: Was leistet die Subscription Economy heute schon, was fehlt und was wird noch kommen?

Brücker: Die Subscription Economy liefert den Konsumenten echte Mehrwerte. Zum einen durch ideal auf ihre Anforderungen und Präferenzen hin angepasste Angebote. Zum anderen werden durch Subscriptions auch neue Dienste möglich, die man ohne sie aus Kosten-, Praktikabilitäts- oder Zeitgründen nicht hätte umsetzen können. Mit einem Device-as-a-Service-Angebot, wie beispielsweise von Acer, kann ich mir den Kauf einer kompletten IT-Ausstattung für mein Unternehmen sparen. Ich muss sie auch nicht langfristig mieten. Ich kann sie einfach nutzen. Zudem lässt sich in der Subscription Economy das Angebot in der Regel entsprechend meinem Bedarf skalieren. Hier ist in vielen Bereichen aber sicherlich noch mehr Flexibilität seitens der Anbieter drin. Wünschenswert wäre zum Beispiel für Sport-Streaming-Abos die Möglichkeit, mein Abo ganz individuell zusammenzusetzen. Also keine Bundesliga, dafür aber Hockey, Turmspringen und Boxen, um es mal auf die Spitze zu treiben. Für die Zukunft sehen wir also vor allem eine Verbreiterung und eine höhere Individualisierung des Subscription-Angebotes. Und hier ist wieder zu erkennen, dass das Managementsystem für Subscriptions ein höchst agiles System sein muss.

E-3: Entlang der Wertschöpfungskette B2B2C – wo ist heute schon die Subscription Economy am ausgeprägtesten, wo gibt es noch Nachholbedarf?

Brücker: Den höchsten Reifegrad der Subscription Economy haben SaaS-Angebote erreicht, die auch im letzten Jahr zum am schnellsten wachsenden Sektor in unserem SEI zählen. Im Mediensektor werden Video- und Musikabos durch Spieleabos, aber auch durch Foto-Subscriptions für Medienagenturen ergänzt.

Veit Brücker ist Vice President Central Europe bei Zuora. Er verfügt über eine langjährige Erfahrung im Bereich Technologie, Vertrieb und Consulting, wo er Positionen unter anderem bei den Unternehmen Oracle, Siemens und Salesforce innehatte. Die vergangenen acht Jahre hat er sich auf das Thema Customer-Experience-Management konzentriert, zuletzt als Teil der Geschäftsleitung Salesforce Deutschland, wo er als Country Leader Österreich mit der Leitung des Mittelstandgeschäfts betraut war.

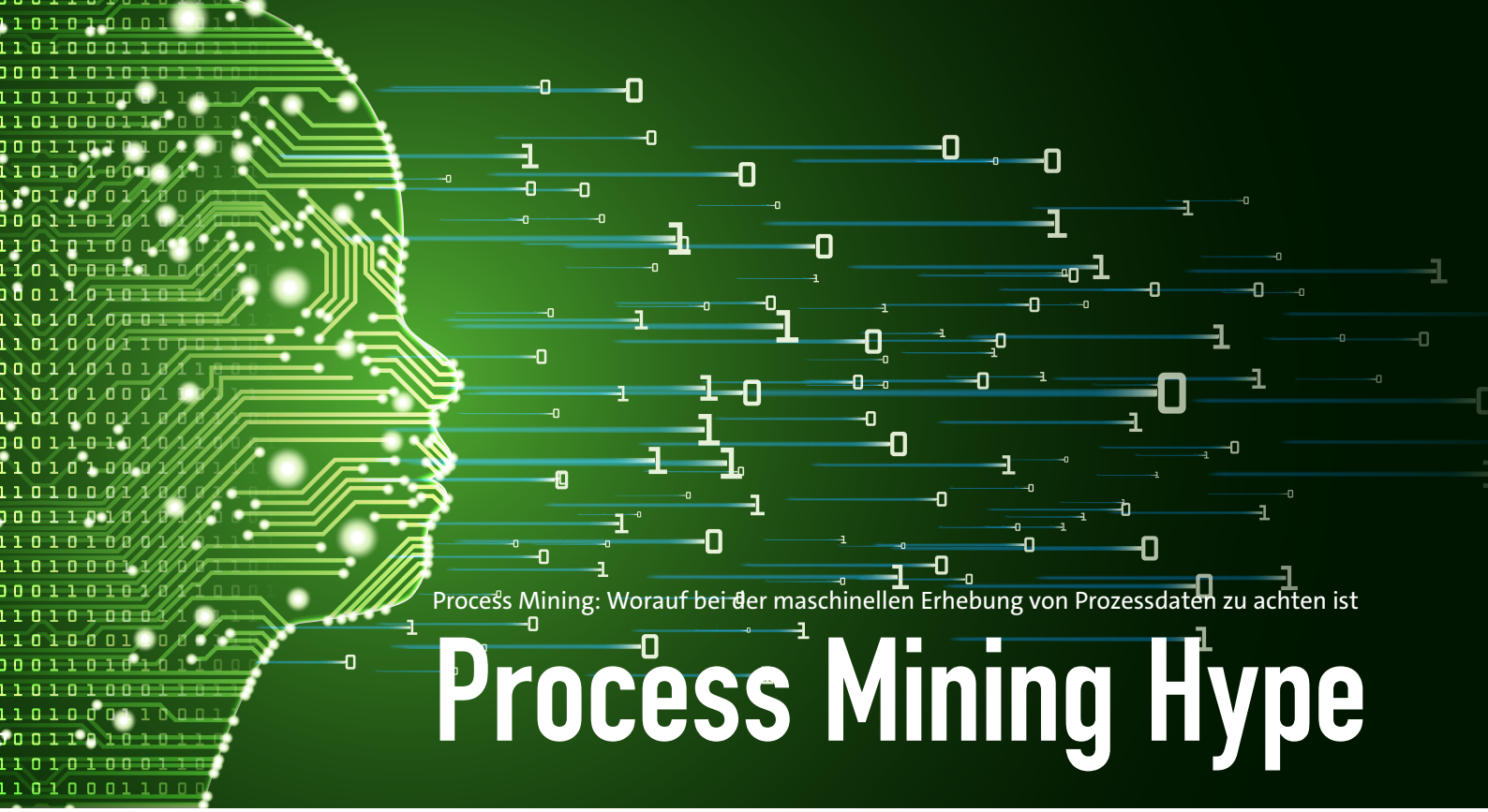
E-3: Bei E2E, was ist vor und was ist nach der Subscription Economy?

Brücker: Ich kann Ihnen nicht sagen, ob es jemals ein Ende der Subscription Economy geben wird. Das konnte man bei der Erfindung und Einführung der ersten ERP-Systeme ja auch noch nicht sagen. Was aber klar ist, dass die Unternehmens-IT-Landschaft in mehrfacher Hinsicht im Umbruch ist. Cloud-Dienste werden die Lösungsbausteine flexibler kombinierbar und damit Subscription-Management-Clouds wie Zuora schneller und einfacher integrierbar machen. Die Fokussierung auf die Kernkompetenzen bei gleichzeitiger Offenheit, an komplementäre Systeme anzudocken, ist hier für jeden Markteilnehmer gefordert.

E-3: Danke für das Gespräch.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 78

zuora



Process Mining: Worauf bei der maschinellen Erhebung von Prozessdaten zu achten ist

Process Mining Hype

Es ist eine zentrale Frage unternehmerischen Handelns: Wenn die Wertschöpfungsziele klar definiert sind, ist die Suche nach dem besten Prozessweg dorthin eine Entscheidung über Erfolg und Misserfolg.

Von Professor Andreas Hufgard, IBIS Prof. Thome

Diese Herausforderung greift auch die analytische Vorgehensweise des Process Mining auf. Die Grundidee ist dabei bestechend. Aus der maschinellen Erhebung von protokollierten Ereignisdaten werden Aussagen abgeleitet für eine automatisierte Analyse von Geschäftsprozessen. Frei von jeder konzeptionellen und subjektiven Verklärung – so, wie sie tatsächlich stattgefunden haben. Ein lebensechtes Abbild der IT-Systemprozesse auf Knopfdruck.

Diese Methode klingt einfach, zielführend und lässt hoffen, schneller und effizienter zu sein als jede manuelle beziehungsweise interviewgestützte Bestandsaufnahme betrieblicher Arbeitsabläufe (Ist-Analyse). Nicht zuletzt dank dieser Vorstellung hat Process Mining einen festen Platz in der Analytik betriebswirtschaftlicher Anwendungssysteme gefunden. Denn Process Mining hilft, echte Prozesse realitätsnah zu entdecken, zu rekonstruieren und zu monitoren.

Historisch betrachtet ist diese Methode kein neuer Ansatz, sondern blickt auf eine langjährige Entwicklung zurück. Die Meinungen gehen auseinander, wann die Idee des Process Mining nun genau aufgekommen ist, ob es nun in die 90er zurückreicht oder in den 2000ern aus Forschungsprojekten entstanden ist, welche die Zielsetzung verfolgten, neue Metamodelle und Ontologien für Prozessabläufe aus workflowbasierten Analysen zu entwickeln. Gründe für die Durchführung einer derartigen Untersuchung gibt es viele: Bestehende Prozesse sind zunehmend ineffizient und kostenintensiv, weil mit der Zeit schleichende Anforderungsänderungen stattfinden; Prozessabläufe und Zuständigkeiten sind unklar, insbesondere vor dem Hintergrund verteilter organisatorischer Einheiten; innerhalb des Unternehmensverbunds herrscht Heterogenität, vielleicht bedingt durch Wachstum; unternehmensspezifische oder herstellerseitige Best Practices werden nicht realisiert; es existiert ein geringer Standardisierungsgrad, eventuell durch unstrukturierte und nicht strategiekonforme Business Requirements; der Automatisierungsgrad zur Senkung Prozesskosten ist zu niedrig; oder Prozesskosten verteilen sich nicht gemäß ihrer Nutzensituation. Mehr als genug Motivation also, sich um vollständige Transparenz der Unternehmensprozesse zu bemühen.

Eventlogs und Visualisierung

Nur, wird Process Mining tatsächlich diesen Aufgabenstellungen und dem aktuellen Hype gerecht? Wie aussagekräftig und verlässlich sind die Ergebnisse des Process Mining? Und ist Process Mining gleich Process Mining?

Um diese Fragen zu beantworten, bedarf es eines Grundverständnisses über seine Funktionsweise. Die Informationsbasis bilden Eventlogs, welche die Prozessnutzung durch die Mitarbeiter protokollieren. Damit können Visualisierungen erzeugt werden, die einen richtigen und aktuellen Überblick liefern. Genau hier liegt die große Stärke des Process Mining, denn im Heranziehen tatsächlichen Geschäftsvorfalldaten wird ein objektives Abbild des Prozessgeschehens erschaffen. Die Extraktion dieser Informationen erfolgt dabei üblicherweise entweder durch einen Vollabzug oder die direkte Verbindung zum untersuchten System. In jedem Fall braucht es den kompletten Zugriff auf die alle Einzelbelegdaten, um Vollständigkeit der Prozessketten zu gewährleisten und ersten Datenaufbereitung analytisch sinnvoll bearbeiten zu können. Dabei stehen die Bewegungsdaten im Fokus, für die nachträglich ein Kontext hergestellt (gefiltert) wird beispielsweise mittels Stammdaten wie Kunden, Materialien oder Organisationseinheiten.

Eine automatische, generische Strukturierung und Klassifizierung der Daten als Aktivitäten und Pfade erscheinen eher umständlich und es stellt sich die Frage, ob die Betrachtung der Eventlogs nicht aussagekräftige Aspekte insbesondere eines SAP-Systems außer Acht lässt, wie beispielsweise die Parameter der Systemkon-

figuration. Genau hier stößt das klassische Process Mining an seine Grenzen, ein Missverständnis, das gemeinsam mit einigen weiteren im Folgenden untersucht wird.

Sechs Missverständnisse

Missverständnis 1: Process Mining liefert schnelle Problemdiagnosen und Engpasserkennungen. Die grundsätzliche Annahme, Schwachstellen im Tagesgeschäft seien unbekannt und müssten erst erkannt werden, konnte in vielen Projekten widerlegt werden. Ein SAP-System liefert dem einzelnen Mitarbeiter einen soliden Überblick über die Schiefstände in seinem Arbeitsbereich, wenn auch nicht über strukturellen Ursachen und das volle Ausmaß ihrer Integrationswirkungen. Demnach gehören initial getroffene Aussagen oft ins Reich der banalen Feststellungen oder liefern Fehlalarme (False Positives). Aufwändige Untersuchungsiterationen sind die Folge. Abhilfe schaffen kann hier wiederum ein umfassendes Analysemodell, das auf einer breiten Kennzahlengrundlage fußt und von Anfang an zur Verfügung steht. Doch dieses muss sowohl kompatibel sein zu Unternehmensspezifika als auch den hinterlegten Sollkonzepten im Customizing der Software. Ansonsten drohen kostenintensive Aufwände für Fachexperten und Nachsteuerungen der analytischen Zielparameter.

Missverständnis 2: Process Mining verschafft einen raschen Überblick. Viele Process-Mining-Anbieter liefern zwar die technische Möglichkeit für die Analytik, inkludieren jedoch nur einfache Templates ohne Ausrichtung auf die spezifische Kundensituation oder die differenzierten Möglichkeiten der Software. Auch diese Ausgestaltung wird häufig verlagert in den Bereich kostenpflichtiger Services. Es empfiehlt sich, hier genau zu prüfen, wie umfangreich der verfügbare analytische Content ist und welche Kompetenzen zu welchen Kosten bei entsprechenden Serviceangeboten zum Tragen kommen.

Missverständnis 3: Process Mining hilft bei der Einschätzung Compliance, Risiken oder Sonstigem. Natürlich kann Process Mining auch dabei helfen, Chancen und Risiken der unternehmerischen Tätigkeiten zu beurteilen sowie die Konformität der Compliance zu untersuchen. Schließlich greift die Analyse auf die Gesamtheit der Prozessinformationen zu. Doch zur Anwendung von Prüflogik braucht es eine fundierte Datentransformation, -analytik, -aufbereitung und -bewertung sowie eine Berücksichtigung der individuellen Ausprägungen, was unternehmensspezifische Risiken oder Vorgaben überhaupt

Prof. Dr. Andreas Hufgard hat an der Universität Würzburg in Wirtschaftsinformatik promoviert. Er ist Mitgründer und Chief Technology Officer von IBIS Prof. Thome.

sind. Demnach sind auch diese Aussagen stark abhängig vom zugrunde liegenden Referenzcontent oder eben ergänzenden Services. Mitunter verlassen Versprechungen der Softwarehersteller die eigentlichen dieses Ansatzes.

Missverständnis 4: Mit Process Mining lassen sich Prozessdaten über mehrere Systeme konsolidieren. Das Wunschvorstellen von einem zentralen ERP-System ist gerade bei großen Unternehmen beziehungsweise Konzernen regelmäßig nicht gegeben. Die Praxis sind ausgeprägte Systemlandschaften mit verteilten Prozessen. Für deren Analyse ist das klassische Process Mining eher ungeeignet, denn die Abstimmung von systemübergreifenden Prozessketten ist vor allem bei variantenreichen Ablauflogiken und heterogenen technischen Systemen mit hohem Aufwand verbunden. Eine direkte Vergleichsmöglichkeit auf systemtechnischer wie organisationseinheitenbasierter Ebene könnte hier Abhilfe schaffen und zudem Ansätze bieten für Konsolidierungs- und Harmonisierungsprojekte, liegt aber in den wenigsten Fällen vor.

Missverständnis 5: Process Mining liefert eine End-to-End-Sicht für Unternehmen. Der Wunsch nach einer Komplettsicht auf alle Geschäftsprozesse und aller in einem Unternehmensprozess involvierten Arbeitsschritte ist verständlich, verlangt aber nach mehreren Ebenen bei der Prozessanalyse. Gerade für Dokumentationszwecke, Testaufwände und Veränderungsdiskussionen ist eine derartige Skalierbarkeit sinnvoll und wünschenswert, vor allem bei integrierten und heterogenen Bereichen, wie beispielsweise Verknüpfungen zwischen Logistik und Finanzwesen. Doch der Aufbau einer solchen Darstellung ist sehr aufwändig und bedarf einiges an fachübergreifenden Kenntnissen. Deshalb werden im Process Mining selten durchgängige Modelle verwendet, sondern eher fragmentierte Teilprozesse.

Missverständnis 6: Process Mining unterstützt die Automatisierung von Prozessen. Automatisierung im Sinne des Wegfalls von Funktionen oder Prozessschritten, die nicht mehr von Dialogbenutzern, sondern durch die Software selbst ausgeführt werden, sind durch Process-Mining-Ansätze durchaus messbar. Die Umsetzung und Verbesserung dieser Abläufe fallen jedoch letzten Endes in den Bereich des Beraterwissens, umso mehr, weil es hier einer klaren Abstimmung der involvierten Unternehmensbereiche und ihrer internen Arbeitsprozesse bedarf.

Referenz- und Sollmodelle

Zusammenfassend betrachtet, sollten eher inhaltliche Aspekte für die Eignungsbeurteilung spezifischer Process-Mining-Ansätze herangezogene werden. Zum Ersten sind es die analytischen Referenzmodelle zur Strukturierung der Prozessdaten und dem Ableiten von betriebswirtschaftlichen Aussagen, die den Qualitätsmaßstab vorgeben. Dies beinhaltet insbesondere die Verfügbarkeit von softwareseitigen Sollmodellen ebenso wie korrekte wie umfassende Kennzahlensysteme, die hinter die Kulissen schauen können.

Darüber hinaus ist es die Art der Extraktion, Transformation und Aufbereitung der technischen Datenbasis, welche die Qualität und Korrektheit der Auswertungsmöglichkeiten determinieren. Eine vollumfassende Datenbasis erfüllt nicht immer die Kosten-Nutzen-Anforderungen und bedarf einiges an Arbeit und Expertenwissen, um die gewünschte Aussagekraft zu entfalten. Eine Anreicherung der Eventlog-Informationen mit Änderungshistorien, Benchmarkings oder Konfigurationsinformationen kann hier hilfreich sein und den Erkenntnisgewinn deutlich beschleunigen.

Dennoch verbleiben die Notwendigkeiten, gute Berater und interne Ressourcen zu finden, und sind aufwändige Modellierungsbemühungen zur Individualisierung durchzuführen. Als Tipp für den Ersteinsatz ist die Fokussierung von Process-Mining-Projekten empfehlenswert. Verschaffen Sie sich zunächst einen Überblick zur Prozessnutzung und prüfen Sie die vorhandenen Inhalte vertieft dort, wo es im hohen Maße individuelle Ablsäufe gibt.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74

IBIS PROF. THOME

S/4-Transformationen und der Fachkräftemangel: mehr mit weniger erreichen

Keep the Core Clean: Intelligente Automatisierung

Warum Automatisierung nicht nur die richtige Antwort auf den Fachkräftemangel im Rahmen von S/4-Transformationen ist, sondern gleichzeitig auch Projektkosten, technische Altlasten und die Risiken der Transformation deutlich reduziert.

Von Arndt Hoffmann, SmartShift

Unabhängig von der gewählten Statistik ist der Anteil der SAP-Bestandskunden, die noch nicht auf Hana und S/4 umgestellt haben, weiterhin enorm. Eine Studie der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) in Zusammenarbeit mit ihrem amerikanischen Pendant ASUG ergab, dass Ende 2020 gerade einmal 20 Prozent der Kunden mit S/4 produktiv waren, 30 Prozent aktiv an der Transformation arbeiteten, weitere 30 Prozent in Vorbereitung waren und 20 Prozent nicht einmal damit begonnen hatten. Bestätigt wurde dies durch die Meldung der SAP, dass Ende 2021 mittlerweile 18.800 Unternehmen als S/4-Kunden geführt werden.

Unklar ist jedoch, an welcher Stelle der Transformation sich diese befinden. Basierend auf einer Grundmenge von 41.500 SAP-Kunden und in der Annahme, dass die meisten Unternehmen auch deutlich mehr als nur eine SAP-Umgebung betreiben, ist der Transformationsrückstand in jedem Fall enorm, und das geplante Ende der Lebensdauer von SAP ERP/ECC 6.0 im Jahr 2027 rückt immer näher.

Fachkräftemangel

Der Fachkräfte- und Ressourcenmangel ist das größte Risiko für S/4-Transformationen. Viele Unternehmen sorgen sich mittlerweile um die Verfügbarkeit internen wie externen Know-hows, um die noch ausstehenden Transformationen zeitgerecht zu bewältigen. Passend dazu titelte das deutsche Handelsblatt in diesem Zusammenhang kurz vor dem Jahreswechsel: „Der Beratermangel wird zum Problem für SAP“. Der Artikel beschreibt die angespannte Situation auf dem SAP-Beratungsmarkt und prognostiziert, dass sich diese in Zukunft noch verschärfen werde. Auch in einer kürzlich von der ASUG veröffentlichten Studie benennen 26 Prozent der teilnehmenden Unternehmen als größte Herausforderung im Zusammenhang mit der S/4-Hana-Technik: Ressourcen zur Unterstützung, Entwicklung und Aktualisierung von SAP-Systemen.

Dieser Ressourcenmangel wirkt überall ähnlich, sowohl bei SAP-Bestandskunden als auch bei Systemintegratoren und Beratungsunternehmen, die ihre Kunden bei der Transformation unterstützen möchten: Geeignete und verfügbare Berater sind rar, somit steigen die Arbeitskosten für qualifizierte Mitarbeiter deutlich an. Selbst in sogenannten Niedriglohnländern steigen die Tagessätze für externe Berater mit S/4-Erfahrung steil an, und Systemintegratoren kämpfen mit allen Mitteln um entsprechende Ressourcen. Die Auswirkungen des Krieges in der Ukraine auf die Verfügbarkeit von Nearshore-Ressourcen aus dieser Region sind dabei noch gar nicht abzusehen.

Die Strategien der Vergangenheit funktionieren nicht mehr. Die Probleme des S/4-Fachkräftemangels und der Ressourcenknappheit sind deutlich erkennbar. Aber welche Strategien bieten sich an, mit dieser Situation umzugehen? Und zwar ohne den zukünftigen geschäftlichen Mehrwert einer S/4-Implementierung oder aber Projektfristen- und Kostenüberschreitungen zu riskieren.

Schließlich sind S/4-Projekte in der Regel komplex, zeitaufwändig und lang laufend. Sie erfordern zudem einen zeitweisen Parallelbetrieb, da auch die bestehenden SAP-Systeme gewartet und laufende Geschäftsanforderungen erfüllt werden müssen. Die daraus resultierende Doppelbelastung aus operativem Geschäft einerseits und Projektanforderungen der S/4-Transformation andererseits müssen bewältigt werden, und das ebenfalls vor dem Hintergrund des S/4-Fachkräftemangels.

Kompromisse bei Umfang und Qualität der Transformation sind definitiv keine Alternative. Diese wirken sich negativ auf den dauerhaften Nutzen von SAP S/4 Hana und die Akzeptanz innerhalb der Organisation aus. Unternehmen sollten auf keinen Fall die Fehler vergangener SAP-Upgrades wiederholen, bei denen viele technische Altlasten angehäuft wurden. Genau diese führten schließlich zu den allgegenwärtigen langsamen Release-Zyklen sowie zu häufig instabilen, unsicheren und schwer zu wartenden Systemen, wie wir sie heute in der betrieblichen Praxis immer wieder vorfinden.

Die Verlängerung der Umstellungszeiträume ist ebenfalls keine echte Alternative: Die Zeit bis zur tatsächlichen Produktivsetzung und Wertschöpfung der neuen Systeme, die doppelte Wartung bis dahin, die Auswirkungen auf das laufende Geschäft, die Doppelbelastung der internen Teams – all das nimmt immer weiter zu.

Dazu kommt, dass gerade Zeitaufwände der internen Teams für nicht strategische, einmalige Transformationsaufgaben geradezu vergeudet sind. Diese hoch qualifizierten Fachleute sollten ihr fundiertes Wissen über die unternehmenseigenen Geschäftsprozesse vor allem dafür nutzen, das Potenzial des neuen digitalen Kerns von S/4 voll auszuschöpfen.

Automatisierung

Welche Alternativen bleiben also, wenn Kompromisse bei Umfang und Qualität nicht akzeptabel, Budgets und Zeitpläne endlich sind und interne Teams sich auf wertschöpfende Arbeiten konzentrieren sollen? Eine echte Maßnahme im Rahmen einer S/4-Transformation ist der Einsatz intelligenter Automatisierungsplattformen für möglichst umfangreiche Arbeitsbereiche der Umstellung: Modernisierung strategischer Eigenentwicklungen mit Automatisierung.

Ein Beispiel für diese Art der intelligenten Automatisierung: der Umgang mit benutzerdefinierten Prozessen und Eige-

nentwicklungen innerhalb von S/4-Transformationsprogrammen. Gemäß dem aktuellen SmartShift-Benchmark enthält ein durchschnittliches SAP-ECC-System mehr als 25.000 Eigenentwicklungen und über 3,5 Millionen Zeilen benutzerdefinierten Code. Durchschnittlich 60 Prozent von diesen sind tatsächlich noch in Gebrauch. Im Rahmen der S/4-Transformation sollte der Schwerpunkt auf der Modernisierung strategischer Anwendungen liegen, während ungenutzter oder redundanter Legacy-Code entfernt werden kann. Der Idealfall geht sogar einen Schritt weiter zum „SAP Clean Core" – einem Standard-SAP-S/4-System, auf dem strategische kundenspezifische Erweiterungen entkoppelt auf der Business Technology Plattform (BTP) oder sogar vollständig außerhalb von SAP laufen. Mit dieser Architektur sind SAP-Kunden wieder in der Lage, Updates und Upgrades seitens SAP häufiger und schneller zum Einsatz zu bringen.

Manuelle Aufwände vermeiden

Die Anpassung aller Eigenentwicklungen auf S/4 Hana oder gar die Entkopplung von Anwendungen vom „SAP Core" gestaltet sich häufig kleinteilig und mühsam. In einem ersten Schritt definieren Sie strategische Anwendungen und einen möglichst risikofreien Ansatz zur Stilllegung ungenutzten Codes. Für die verbleibenden benutzerdefinierten Prozesse identifizieren Sie alle technischen Komponenten und setzen Compliance- und bestenfalls auch gleich Optimierungsmaßnahmen für den neuen S/4-Kern und das neue Datenmodell um. Diese Transformation erfordert erfahrungsgemäß den Umgang mit Tausenden von Anpassungen in den Eigenentwicklungen, was wiederum Hunderte Tage rein manueller Arbeit nach sich zieht.

Darin nicht enthalten sind dann weitere sinnvolle Anpassungen in der Legacy-Codebasis mit Bezug auf Sicherheit, Performance, Stabilität und Wartbarkeit, die nochmals in die Tausende gehen. Strategische Anwendungen einfach zurücklassen und alles neu implementieren mag als Alternative gesehen werden, aber nur bei unbegrenztem Budget und unbegrenzter Zeit. Allein die Dokumentation der Ist-Prozesse und Anforderung ist ein eigenes großes Projekt.

ATC Quick Fixes

Ein vollständig manueller oder auch halb automatischer Ansatz mit Entwickler-Tools wie SAP ATC Quick Fixes (ATC, Abap Test Cockpit) hat gute Aussichten, zu den oben beschriebenen, mittelmäßigen Transformationsergebnissen zu führen: Kompromisse bei Umfang und Qualität, Budget- und Zeitüberschreitungen, blockierte interne Ressourcen. Ganz davon abgesehen, dass aufgrund des Ressourcen- und Fachkräftemangels diese Projekte nicht einmal mit wirklich geeigneten Fachkräften besetzt werden können.

Arndt Hoffmann, Chief Strategist und Mitgründer von SmartShift, hat mehr als 25 Jahre Erfahrung im SAP-Transformationsgeschäft.

Daher nutzen inzwischen viele namhafte Unternehmen Best-in-Breed-Automatisierung, idealerweise als schlüsselfertige Lösungen mit SLA-abgesicherten Ergebnissen. Dies ermöglicht: massive Laufzeitverkürzung in Transformationsprojekten; herausragende Transformationsqualität mit dadurch deutlich reduziertem Test- und Regressionsaufwand; und Verringerung des technischen und unternehmerischen Transformationsrisikos mit SLA-abgesicherten Ergebnissen.

Entlastung der internen Ressourcen von banalen, aber zeitaufwändigen manuellen Aufgaben. Möglichkeit der Wiederverwendung bestehender Prozesse – bei gleichzeitiger Möglichkeit, aufgelaufene technische Schulden zu begleichen und Anwendungen zu modernisieren.

Seit über 20 Jahren unterstützt SmartShift SAP-Anwenderunternehmen dabei, SAP-Systeme mittels Automatisierung zu modernisieren. Der Ansatz ermöglicht es, schlanke, moderne und sichere kundenspezifische Erweiterungen für SAPs „Digital Core" zu betreiben. Die Lösungen basieren auf einer intelligenten Automation Platform und unterstützen Szenarien wie Hana- und S/4-Transformationen, Systemkonsolidierungen und Carve-outs, außerdem komplexe Modernisierungs- und Sicherheitsvorhaben. SmartShift liefert einen konsistenten und sicheren Ansatz für die Modernisierung benutzerdefinierten Codes, reduziert Transformationszeiten und Testzyklen, ermöglicht technische und geschäftliche Flexibilität und erspart seinen Kunden unnötige, ressourcenzehrende manuelle Arbeit.

Eine Brownfield-S/4-Transformation mit 69.000 benutzerdefinierten Objekten wurde beim SAP-Bestandskunden Evonik Industries erfolgreich abgeschlossen. 350.000 Code-Anpassungen für Hana, S/4, Performance, Sicherheit, Cloud-Readiness und Standardisierung wurden automatisiert angepasst. Die Transformation dauerte weniger als fünf Wochen und wurde in höchster Qualität mit weniger als einer Handvoll Tickets im Test abgeschlossen. Außerdem wurde durch ein automatisiertes Dual Maintenance der Geschäftsbetrieb während des gesamten Projekts reibungslos ermöglicht. Evonik hat einen großen Teil seiner in den vergangenen Jahren zuvor angesammelten technischen Altlasten im Rahmen des Projekts beseitigt.

Und auch BMW nutzt SmartShift Intelligent Automation: in den vergangenen drei Jahren in 80 Projekten, für 39 SAP-Landschaften. Das Ergebnis: Mehr als 44.000 Eigenentwicklungen mit über acht Millionen Codezeilen wurden stillgelegt, mehrere Millionen Codierungsprobleme behoben und Tausende Tage manueller Arbeit eingespart.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 76

smartShift

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

© majcot, 100shades, Shutterstock.com

Mit KI zu besserem Talent Recruiting?

Der Fachkräftemangel hält an. Jedes Unternehmen versucht, sich im War of Talents zu behaupten. Können Talentsucher der Personalabteilungen mit KI-Algorithmen ihre Suche so optimieren, dass sie schneller die besten Kandidaten finden?

Von Marcela Falahati, Valantic People

Marcela Falahati, *Head of SAP SuccessFactors, Valantic People*

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

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77

valantic

Künstliche Intelligenz und Machine Learning finden im Talent Recruiting Anklang und Verwendung – zumindest in den USA. Dort nutzen Personalabteilungen KI-basierte Apps oder Add-ons für das HR-System, um ihren Recruiting-Prozess zu optimieren, die Candidate Journey zu verbessern und Erfolgsaussichten für optimale Stellenbesetzungen zu steigern. KI kann helfen, Kandidaten und rekrutierende Unternehmen so zusammenzubringen, dass beide Seiten den größtmöglichen Vorteil ziehen.

Add-ons wie „Olivia, Your AI Recruiting Assistant", „Brilliant Hire by SAP – Smart Job Matching" oder „My Ally – Talent Lifecycle Management Solution" sind KI-gestützte Rekrutierungslösungen. Die Conversational-AI-Plattformen werten Sprache, Gestik und Mimik der Bewerbenden aus und präsentieren Kennzahlen als Entscheidungsgrundlage für HR.

Der AI-Bot Vera scannt passende Personen und ist in der Lage, selbstständig Videochat- oder Telefon-Interviews zu führen, bevor er Daten an menschliche HR-Mitarbeitende übergibt. Die US-Firmen LinkedIn und ZipRecruiter setzen auf Pattern-Matching-Technologie, die Kandidaten vorschlägt, deren Profile den Bewerbenden ähneln, mit denen Unternehmen bereits erfolgreich Interviews geführt haben.

Und wie sieht es in Deutschland aus? Auch hierzulande wünschen sich manche Recruiter „ein bisschen Magie" beim Candidate-Matching. Sie träumen davon, dass KI aus der Vielzahl an Möglichkeiten die besten Bewerbenden vorsortiert – am besten gleich mit marktüblichen Gehaltsvorschlägen. Doch das ist leider Wunschdenken. In Europa verhindern strenge Datenschutzgesetze den Einsatz der zum Beispiel in den USA genutzten KI-Tools. Und es gibt mehr Gründe, die für eine Auswahl durch geschulte Menschen sprechen – natürlich mit Unterstützung von intelligenter Recruiting-Software wie SAP SuccessFactors. Wir meinen: Bewerbende hätten beim Einsatz von nonverbalen KI-Auswertungstools zu Recht das Gefühl, man vertraue ihnen nicht. Denn in Deutschland müssen Kandidaten über die Nutzung derartiger Werkzeuge informiert werden. Kein deutsches Unternehmen darf Software zur Analyse von Stimme oder Mimik verwenden, wenn Jobsuchende nicht zugestimmt haben.

Trotzdem ist es richtig, wenn Firmen im Zuge der Digitalisierung über ihre Wünsche im Bereich HR nachdenken. Stark nachgefragt sind Assessment-Center und Bewerbertests. Es gibt Tools, bei denen nicht nur das Ergebnis ausgewertet, sondern auch analysiert wird, wie lange Bewerbende auf der Website verweilen oder ob sie bei Fragen öfter ihre Meinung ändern.

Pre-Screening-Werkzeuge wie Chatbots und Matching Engines inklusive aussagekräftiger Rankings können hierzulande für Entlastung und bessere Entscheidungen sorgen. KI kann Stellenanzeigen passender für gewünschte Bewerber machen, indem sie herausfindet, welche Worte am ansprechendsten für diese sind. CV Parsing überträgt Lebensläufe selbstständig in Raster der Unternehmensdatenbank, Chatbots übernehmen Routinetätigkeiten, terminieren Interviews oder entwerfen optimale Fragenkataloge. Gegen all dies ist nichts einzuwenden. Auch dadurch werden HR-Mitarbeitende entlastet und haben mehr Zeit, sich auf hochwertige HR-Prozesse zu konzentrieren.

KI im HR-Bereich ist verlockend und in die Forschung fließt viel Geld. Die vermeintliche Intelligenz als Software muss aber erst erlernt und immer wieder angepasst werden, um auf Trends zu reagieren. Zusammengefasst: KI ist nur so gut wie der individuelle Algorithmus, der für einen bestimmten Anwendungsfall geschrieben wird. Um durch KI einen Vorsprung am Bewerbermarkt zu gewinnen, muss die Software an neue Recruitingtechniken angepasst werden. Deswegen kann KI in einzelnen Fällen hilfreich als Indikation sein, die Zeit ist aber viel besser in die Identifikation von Potenzialen und Gespräche zu spannenden Lebensläufen investiert.

Bereit für das SAP Monster?

Mehr Infos dazu finden Sie online auf

SCAN ME

it-daily.net

Das Online-Portal von itmanagement & itsecurity

SAP gestaltet Cloud-Service- und Supportangebot um

Rise with Essential, Advanced oder Select

SAP will sein Service- und Supportportfolio vereinfachen und legt den Schwerpunkt auf Kundenakzeptanz und -nutzung, wobei das Hauptaugenmerk auf die Einführung und Nutzung der Cloud-Anwendungen gerichtet ist.

Das neue SAP-Angebot ist für die Cloud konzipiert und soll Bestandskunden helfen, eine schnelle Wertschöpfung zu realisieren und dauerhaften Erfolg zu erzielen. Das cloudbasierte Portfolio will Bestandskunden neue Erlebnisse, Erweiterungen und Services bieten, um ihre individuellen Anforderungen zu erfüllen. „Unsere Fachkräfte im Bereich Services und Support können auf die 50-jährige Erfahrung der SAP zurückgreifen. Zusammen mit Kunden und Partnern arbeiten sie daran, schnell Ergebnisse zu erzielen und kontinuierliche Innovationen zu ermöglichen“, definiert Claudio Muruzabal, SAP-Präsident von Cloud Success Services. „Egal, ob Kunden etwas Neues implementieren, ein Altsystem in die Cloud bringen oder die Arbeitsweise ihres Unternehmens verändern – wir unterstützen sie dabei, während des gesamten Lebenszyklus die richtigen Lösungen zu konzipieren und einzusetzen. Unabhängig von ihrer Ausgangssituation, der Größe ihres Unternehmens oder ihres Tempos bieten wir ein Portfolio, das den Anforderungen unserer Kunden entspricht und mit dem sie das volle Potenzial ihrer SAP-Lösungen erschließen können.“

Rise with SAP

Nach einem Jahr „Rise with SAP“ mit ähnlichen Zielen versucht es SAP mit einer neuen Idee: Anfang dieses Jahres wurde die Organisationseinheit Cloud Success Services geschaffen. Diese SAP-Abteilung soll bewirken, was Rise nicht gelungen ist: Das neue Angebot bietet den Bestandskunden fortlaufend Unterstützung für Cloud-, On-premises- und Hybridumgebungen. Zudem soll es möglich werden, leichter und im eigenen Tempo mit SAP zu interagieren. Bestandskunden sollen von projektspezifischen Services sowie proaktivem und geschäftskritischem Support profitieren.

Die SAP-Angebote MaxAttention, Preferred Success und Enterprise Support bleiben bestehen und werden weiterentwickelt. Im Rahmen der Neuausrichtung des Cloud-Portfolios wurden diese Angebote auch um neue Optionen erweitert, darunter Embedded Launch Activities und SAP Business Journeys.

Um aber Bestandskunden maximale Flexibilität zu ermöglichen, stellt SAP drei neue „Success Experience“-Abstufungen bereit, die individuelle Kundenanforderungen und Implementierungsansätze berücksichtigen: Essential Success Experience, Advanced Success Experience und Select Success Experience. Alle drei Stufen sind darauf ausgelegt, Kunden vorzubereiten und sie zu begleiten, damit sie ihre Rise-with-SAP-Software-Plattform-Implementierungen beschleunigen können.

Essential Success Experience basiert auf SAP Enterprise Support und bietet ein umfassendes, grundlegendes Onboarding- und Supporterlebnis für Kunden über die gesamte SAP-Lösungslandschaft hinweg. Der Fokus liegt auf proaktivem geschäftskritischen Support, dem Application Lifecycle Management (ALM) und einer schnellen Wertschöpfung. Die Cloud-Editionen von SAP Enterprise Support werden durch Embedded Launch Activities ergänzt. Auf diese Weise können Kunden Funktionen priorisieren und beschleunigen, die für einen schnelleren Mehrwert sorgen, sodass sie von bereits fertigen Funktionalitäten profitieren können. Der SAP SolMan wird im Zusammenhang mit AML hier nicht mehr erwähnt.

Advanced Success Experience bietet personalisierte Lösungs- und Prozessexpertise für Cloud-Lösungen auf Grundlage von SAP Preferred Success, gestützt durch erweiterte Service-Level-Vereinbarungen im Support. Hierbei wird eine persönliche Roadmap für alle Belange bereitgestellt – von Workflows über das Benutzererlebnis bis hin zur Unternehmenskultur. Aufgrund umfassender Beratung im Rahmen des Angebots Preferred Success können Bestandskunden noch mehr Nutzen aus SAP-Lösungen ziehen und ihre Geschäftsergebnisse kontinuierlich verbessern. Mithilfe von Kennzahlen und Meilensteinen wird dabei ein maßgeschneiderter Erfolgsplan festgelegt. Ein Customer Success Partner unterstützt Kunden zudem dabei, die Vorteile ihrer SAP-Lösungen auszuschöpfen.

Success Extensions

Select Success Experience ist auf den Transformationsbedarf von Kunden ausgerichtet und hilft ihnen, die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Dadurch sollen die Optimierung sowie Wertschöpfung in Unternehmenslandschaften mit mehreren Lösungen ermöglicht werden. Bestandskunden haben die Wahl: Sie können sich für eine mehrjährige, strategische Zusammenarbeit mit SAP auf Basis von MaxAttention entscheiden, für kurzfristige Projekte, bei denen wichtige Geschäftsereignisse mit Business Journeys im Mittelpunkt stehen.

Zusätzlich zu den drei Success Experience Levels werden Success Extensions angeboten, die sich mit den drei Experience Levels kombinieren lassen und Services zur Cloud-Optimierung vor und nach dem Produktivstart bieten. Bestandskunden können jederzeit Success Services auswählen, die ihre Anforderungen erfüllen – von großen Transformationsprojekten bis hin zu komplexen Szenarien oder der Einführung neuer Produkte. Damit schafft SAP ein nahezu exponentielles Wachstum an Rise-with-SAP-Lösungsmodellen, in denen nun der Bestandskunde versuchen muss, den Überblick zu behalten.

sap.com

KOMMENTAR

Von **Stefan Rother,** Nagarro ES

Der Hype um die Hyperscaler

Stefan Rother, Executive Director Managed Services, Nagarro ES

Hyperscaler! Der Begriff klingt nach digitalem Aufbruch, verheißt unbegrenztes Wachstum – und hat damit der Cloud endgültig zum Durchbruch verholfen.

Im Jahr 2011 konnten sich Unternehmen in Deutschland noch nicht so richtig dafür begeistern, Infrastruktur, Plattformen oder Software in externe Rechenzentren auszulagern. Im damals erstmals vom Verband Bitkom und dem Beratungsunternehmen KPMG veröffentlichten Cloud-Monitor gaben lediglich 28 Prozent der befragten Unternehmen an, bereits Cloud-Dienste zu nutzen, für 50 Prozent war der Einsatz nicht einmal ein Thema. Zehn Jahre später hatte sich das komplett geändert. Laut Cloud-Monitor 2021 setzten 82 Prozent der Unternehmen bereits auf Cloud Computing, nur für drei Prozent war die Technologie nach wie vor uninteressant. Diese Entwicklung hängt vor allem damit zusammen, dass der Mehrwert von Cloud-Services immer transparenter wird und Unternehmen die Vorteile leichter nachvollziehen können. Inzwischen ist aus den Chefetagen sogar immer häufiger von einer Cloud-first-Strategie zu hören. Doch gilt das alles auch schon für Software von SAP? Die Zahlen lassen anderes vermuten.

SAP und die großen drei

Welche Relevanz vor allem die großen drei Hyperscaler Amazon, Google und Microsoft mittlerweile im ERP-Kontext haben, illustriert das Engagement von SAP: Der Walldorfer Softwareanbieter hat mit seinem Rise-Programm eine strategische Initiative angestoßen, um S/4-Anwender in einen SaaS-Service zu bringen. Die technische Grundlage dafür sind die Hyperscaler-Plattformen.

Für Unternehmen eröffnet sich grundsätzlich eine neue Deployment-Kategorie für die On-prem-Variante ihrer SAP-Installation. Sie können das ERP-System nicht nur im eigenen Rechenzentrum oder auf den Ressourcen eines etablierten Managed Services Providers (MSP) hosten, sondern auch in der Cloud-Infrastruktur von Amazon Web Services, Microsoft Azure oder der Google Cloud Platform. Aus technologischer Perspektive besteht dabei kein prinzipieller Unterschied zwischen MSP und Hyperscaler – schließlich greifen Unternehmen in beiden Fällen über Telekommunikationsverbindungen auf ihre Systeme zu, die auf Commodity-Komponenten außerhalb ihrer Verantwortung liegen.

Ohne MSP geht es nicht

Die Kosten für die Nutzung der Infrastruktur sind dabei bei den Hyperscalern nicht zwangsläufig geringer. In der Regel bieten sie Speicherplatz auf Hana in dezidierten Größen an und legen dafür Laufzeiten von mindestens einem Jahr fest. Viele MSP arbeiten dagegen mit echten Pay-per-Use-Modellen. Die viel zitierte Flexibilität und Skalierbarkeit der Hyperscaler kommt damit im SAP-Zusammenhang aktuell noch nicht zum Tragen – auch, weil die Systeme üblicherweise 24/7 aktiv sind.

Deutliche Unterschiede bestehen aus fachlicher Perspektive und aus der Sicht eines SLA-basierten Betriebs. Etablierte Managed Services Provider (MSP) verfügen über langjährige Erfahrung bei der Implementierung und dem Betrieb von S/4, Hyperscaler nicht. Managed Services Provider übernehmen über alle relevanten Layers – von der Infrastruktur über die technische Plattform bis zur Applikationsschicht – Verantwortung und bilden diese Verantwortung in übergreifenden Service Level Agreements gegenüber den Anwenderunternehmen ab. Beim Betrieb auf einer Hyperscaler-Umgebung erfolgt bereits eine Verantwortungstrennung zwischen Infrastruktur und technischer Plattform. Insofern sind Unternehmen, die S/4 bei einem Hyperscaler hosten wollen, auf einen zusätzlichen Partner angewiesen, der als Klammer diese beiden Schichten zusammenhält und sich um alle fachlichen Belange kümmert. Im Gegensatz zu all dem bekommen Unternehmen bei einem MSP alle Leistungen aus einer Hand.

Vieles spricht also erst einmal für ein Hosting bei einem Managed Service Provider. Es gibt aber auch Argumente für die Hyperscaler. Dazu gehört vor allem, wenn Unternehmen die umfänglichen innovativen Technologien nutzen und an neuen Use Cases arbeiten wollen. Die in der Cloud bereitgestellten Services sind inzwischen sehr umfassend und lassen sich leicht an die SAP-Systeme und die dort vorgehaltenen Daten anbinden. Das ist zwar grundsätzlich auch möglich, wenn S/4 auf der eigenen Infrastruktur oder auf Ressourcen eines MSP liegt.

Serverless und Fully Managed

Bei den Hyperscalern sind Serverless- Fully-Managed-Lösungen verfügbar, die eine hohe Innovationsgeschwindigkeit versprechen. Sollen Hyperscaler genutzt werden, lohnt sich ein genauer Blick. Es bestehen erhebliche Unterschiede: Die Stärken von Amazon Web Services liegen in der Vielzahl der bereitgestellten Services zu den unterschiedlichsten Use Cases. Mit der Google Cloud Platform ergeben sich gerade im SAP-Umfeld viele sehr interessante Schnittstellen zur Verbindung von Systemen und zum Zugriff auf Daten. Und Microsoft Azure überzeugt durch die umfangreichste Installationsbasis von SAP on Hyperscaler.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 75

nagarro ES
Fit for the Digital Age

© PowerUp, Shutterstock.com

DevOps

In Rekordzeit Features produktiv nehmen

So kann es sein, wenn mit DevOps-Ansätzen die Time-to-Production von Monaten auf Tage beschleunigt wird. Dieses im Kontext des S/4-Projekts anzugehen, wird von erfolgreichen SAP-Kunden als selbstverständlicher Teil der Transformation gesehen.

Von Tobias Moosherr, Solutive

Tobias Moosherr, *COO und Vorstand, Solutive*

Unabhängig von der Wahl der Lieblingsfarbe des S/4 Projekts – ob Blau, Grün, Braun oder Orange – steigt die weltweite Zahl der S/4-Systeme jeden Tag. Und mit zunehmender Anzahl an beendeten Projekten steigt auch die Erfahrung. Während der Projektphase werden etablierte Prozesse nachhaltig transformiert. Dabei ist diese Aufgabe kein reines IT-Projekt hinter geschlossenen Türen, sondern basiert auf dem Dialog mit dem Fachbereich. Man spricht im engen Austausch über Anforderungen aus den Veränderungen der Geschäftsprozesse. Gemeinsam erlebt man, wie im Projekt schnell auf Anforderungen und Veränderungen reagiert wird. Agile Zusammenarbeit wird zum Modus Operandi, die IT als wichtiger Impulsgeber für das Unternehmen etabliert sich zunehmend.

Mit dem näher rückenden Paukenschlag der Inbetriebnahme haben sich SAP-Teams die Kraft der S/4-Transformation zunutze gemacht und wenden neue DevOps-Betriebskonzepte für die transformierte SAP-Landschaft an. Die im Wettbewerb immer wichtigere Time-to-Production hat sich von Monaten auf Tage verkürzt.

Schauen wir über den Tellerrand in die vermeintlich viel einfachere Welt der Cloud-nativen Technik und agilen Methoden – dort, wo heute schon das Post-DevOps-Zeitalter am Horizont zu sehen ist. Aber auch dort gelten bestimmte Regeln, zum Beispiel dass Softwareentwicklung heute eine Vielzahl von Interaktionen zwischen vielen Menschen und Abteilungen erfordert. Die einzelne Aufgabe erfordert für sich nur wenig Zeit, aber die Rüstzeiten zwischen den einzelnen Aufgaben führen zu hohen Aufwänden. Auch zu bedenken: Freigaben werden durch Qualitätssicherung und geplante Wartungsfenster weiter verkompliziert, Abhängigkeiten der Systeme führen zur Zusammenfassung von Releasegruppen. Zudem werden die einzelnen Systeme zunehmend komplexer.

Das Ergebnis hiervon sind die auch im SAP-Umfeld bekannten Release-Zyklen von drei bis sechs Monaten. Oft müssen mehrere fachliche Änderungen gleichzeitig in Produktion genommen werden. Auch ein anderer, oft als moderner wahrgenommener Technologie-Stack schützt nicht davor, sich mit den vielfältigen Optimierungsmöglichkeiten auseinandersetzen zu müssen.

Die vergangenen Jahre zeigen deutlich, dass die in diesen Ökosystemen etablierten Methoden wie Lean Software Development und der DevOps-Ansatz auch auf SAP-Teams und SAP-Systemlandschaften anwendbar sind. Hier setzt Solutive mit dem Enterprise-Software-Management an.

Mit etablierten Methoden wie dem Value-Stream-Mapping lassen sich Software-Entwicklungsprozesse analysieren. Von der Aufnahme der Anforderung bis hin zur ihrer Produktivsetzung wird im Detail analysiert. Manchmal gilt es im Detail zu verstehen, warum eine Anforderung zwar in ein bis zwei Wochen umgesetzt, aber dennoch Monate bis zur Produktivsetzung braucht. Darüber hinaus wird ein Verständnis geschaffen, warum diese lange Durchlaufzeit noch weitere Auswirkungen auf Effizienz und Effektivität hat. Besonderes Augenmerk wird dabei auf die „Seven Wastes of Software Development“ gelegt. Auf der anderen Seite muss die Haltung der SAP-Teams und der Organisation zu den DevOps-Grundsätzen, wie zum Beispiel „You build it, you run it“, abgestimmt werden. Erfahrungsgemäß ergeben sich bei so einer Analyse gleichermaßen organisatorische als auch technische Anknüpfungspunkte. Ziel ist es, den Nutzen aus erhöhter Geschwindigkeit und Qualität der SAP-Anpassungen und Entwicklungen eintreten zu lassen.

Je nach Situation kann die Integration von bereits bestehenden Ticket- oder Prozesstools ebenso einen Beitrag leisten wie die vollständige Automatisierung des Testmanagements. Ebensolches gilt auch für die Umsetzung eines vollständigen DevOps-Betriebskonzeptes. Je früher im Projektverlauf ein vollständiges Bild über den Betrieb und die Weiterentwicklung der zukünftigen S/4-Landschaft gestaltet wird, desto früher können Mehrwerte umgesetzt werden.

solutive.ag

DevOps (Development und IT Operations) gewinnt in der Softwareentwicklung zunehmend an Bedeutung – auch im SAP-Umfeld. DevOps ermöglicht es Unternehmen, auf die sich schneller ändernden Marktanforderungen agil zu reagieren.

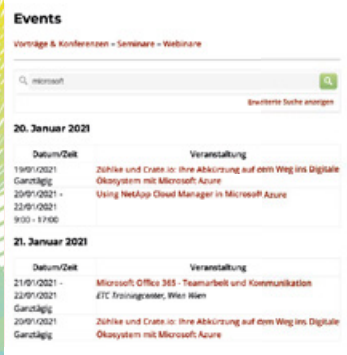
COMPUTERWELT is IT

IT NEWS

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

computerwelt.at

IT TERMINE



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

computerwelt.at/events

IT UNTERNEHMEN

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

computerwelt.at /top-1001

IT JOBS

Hier sind laufend aktuelle IT Jobangebote zu finden. In Zusammenarbeit mit derStandard.at/Karriere, dem Jobportal der Tageszeitung Der Standard findet man auf dieser Plattform permanent hunderte offene Stellen aus dem Bereich IT und Telekom. Eine aktive Jobsuche nach Tätigkeitsfeld und Ort ist natürlich möglich.

computerwelt.at/jobs

IT ARCHIV

Im Archiv von computerwelt.at kann man einfach stöbern aber auch ganz gezielt nach Information suchen. Seien es die mehr als 100 White Paper zu den unterschiedlichsten Themen, die Know How Beiträge von anerkannten IT Experten oder sonstige Hintergrundberichte. Einfach Suchbegriff eingeben und los.

computerwelt.at

IT TV

Auf https://computerwelt.at/tag/roundtable sind die Videos der COMPUTERWELT Experten Round Table zu finden. Diese Round Table finden regelmäßig statt und werden live übertragen. Die Themen reichen von Cyber Security, ERP über Cloud Computing und Künstliche Intelligenz bis zu Customer Experience Management.

computerwelt.at/video

abat AG

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

abat ist ein internationaler SAP-Dienstleister, der Unternehmensprozesse optimiert und mit eigenen Lösungen weiterentwickelt – vorwiegend in den Branchen Logistik, Automotive und Diskrete Fertigung. Für Logistiker und Logistikdienstleister bietet abat Lösungen zur Optimierung der Supply Chain, z. B. in der Intralogistik und im Transportmanagement. Auch für Nachhaltigkeitsmanagement sowie Informationssicherheit ist abat kompetenter Ansprechpartner.

ABS Team GmbH

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

Ihr SAP-Partner für die digitale Personalwirtschaft:

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

adesso SE

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

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

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

ADventas Consulting GmbH

Kattjahren 8
22359 Hamburg
Telefon: +49 40 60559401
Telefax: +49 40 60559400
info@adventas.de
www.adventas.de

ADventas Consulting ist seit mehr als 10 Jahren SAP-Dienstleister der Handelsbranche. Unsere Dienstleistungen reichen von strategischer IT Beratung über Projektmanagement bis zur Einführung und Weiterentwicklung von SAP S/4HANA On-Premises oder in der Cloud.

AFI Solutions GmbH

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

Die AFI Solutions ist führender Lösungsanbieter zur Digitalisierung und Optimierung von Dokumentenprozessen rund um SAP. Ihre Lösungen decken den gesamten Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozess ab.
Der AFI Full Service beginnt bei der Beratung und geht über die Konzeption und Umsetzung bis hin zur Produktschulung und einem Hotline-Service.
Mit Standorten in Hamburg, Köln, München und Stuttgart betreut die AFI mehr als 800 zufriedene Kunden mit über 150.000 Anwendern weltweit.

apsolut Group

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

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

Arvato Systems GmbH

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

Als international agierender IT-Spezialist und Experte für Künstliche Intelligenz und Multi-Cloud Services unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation.
Rund 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an weltweit über 25 Standorten stehen für hohes technisches Verständnis, Branchen-Know-how und einen klaren Fokus auf Kundenbedürfnisse. Arvato Systems verbindet eine enge Partnerschaft mit SAP - unser Gold-Status sowie zahlreiche Zertifizierungen werden regelmäßig bestätigt.

ATOSS Software AG

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

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

Axians
NEO Solutions & Technology GmbH

Plathnerstraße 5
30175 Hannover
Telefon: +49 174 4397836
astrid.feuerabend-mueller@axians.de
www.axians.de

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

Basis Technologies

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

Basis Technologies ist Anbieter der einzigen vollständig automatisierten SAP DevOps und Testing Plattform.
Unsere Kunden profitieren von einer verbesserten und äußerst konkurrenzfähigen Agilität. Sie können schneller auf Marktmöglichkeiten reagieren, wobei sie sowohl Kosten als auch Risiken minimieren. Wir entwickeln Automatisierungstechnologien, die den Zeit- und Arbeitsaufwand reduzieren, der benötigt wird, um Änderungen und Tests im SAP System durchzuführen.

BlackLine

The Squaire 12
Am Flughafen
60549 Frankfurt am Main
Telefon: +49 69 204 578 20
Kontakt@blackline.com
blackline.com/de

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

BLUE Consult GmbH

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

BLUE Consult – Architekten für Ihr digitales Business. Von Cloud-Lösungen, IT-Infrastrukturen über passende Technologie-Plattformen für SAP-Lösungen bis Digital Workplaces sowie Backup-Konzepte. Wir digitalisieren Ihr Unternehmen.
SAP-Leistungen: *Beratung:* strategische Managementberatung • SAP-Plattform und Migrations-Beratung.
Konfiguration und Umsetzung: SAP Suite on HANA / S/4HANA • SAP-Plattformen • SAP ERP • IBM Power-Lösungen als IBM Gold-Partner.
Betrieb und Service: SAP Basis Managed Services

BTC
Business Technology Consulting AG

Escherweg 5
26121 Oldenburg
Telefon: +49 441 3612 0
office@btc-ag.com
www.btc-ag.com

Die BTC Business Technology Consulting AG ist eines der führenden IT-Consulting-Unternehmen in Deutschland mit Niederlassungen in China, Japan, Polen, Rumänien, der Schweiz, der Türkei und den USA.
Das Unternehmen mit mehr als 1.900 Mitarbeitern und Hauptsitz in Oldenburg ist Partner von SAP und Microsoft. BTC erzielte in 2020 einen Umsatz von 222 Mio. Euro.

Camelot ITLab GmbH

Theodor-Heuss-Anlage 12
68165 Mannheim
Telefon: +49 621 86298800
Telefax: +49 621 86298850
office@camelot-itlab.com
www.camelot-itlab.com

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

cbs
Corporate Business Solutions GmbH

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

Berater der Weltmarktführer

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

Celonis SE

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

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

CONSILIO GmbH

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

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

CTH Consult TEAM Hamburg GmbH

Christoph-Probst-Weg 2
20251 Hamburg
Telefon: +49 40 2263600
Telefax: +49 40 226360260
info@cth.de
www.cth.de

Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors

Implementierung/Customizing
Individualentwicklung
Hotline/Support

d.velop

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

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

Data Migration Services AG

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

Simplify the Transformation to Your Agile and Intelligent Enterprise

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

www.jivs.com

Empirius GmbH

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

SAP-Systemkopien - perfekt automatisiert!

BlueCopy steht für end-to-end-Automation von Systemkopien. Alle Schritte einer Systemkopie laufen voll automatisch ab inklusive BDLS.
Im Zielsystem relevante Einstellungen bleiben erhalten. UserExits geben Spielraum für individuelle Automationsschritte, bspw. den Restore der Datenbank oder für Anonymisierung, bspw. Personal- oder Patientendaten.

Innovativ. Einfach. Effizient.

Empleox GmbH

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

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

enowa AG

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

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

ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH

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

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

FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH

Röthleiner Weg 4
97506 Grafenrheinfeld
Telefon: +49 9723 9188500
Telefax: +49 9723 9188600
info@fis-asp.de
www.fis-asp.de

FIS SAP/HANA CLOUD-Service

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

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

FIS Informationssysteme und Consulting GmbH

Röthleiner Weg 1
97506 Grafenrheinfeld
Telefon: +49 9723-91880
Telefax: +49 9723-9188100
info@fis-gmbh.de
www.fis-gmbh.de

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

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

FUJITSU

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

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

GIB Sales & Development GmbH

Martinshardt 19
57074 Siegen
Telefon: +49 271 238714000
de@gib.world
www.gib.world

SUPPLY CHAIN EXCELLENCE

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

WIR MACHEN IHRE SUPPLY CHAIN-PROZESSE BEHERRSCHBAR!

GISA GmbH

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

IT-Komplettdienstleister

- Strategie
- Beratung
- Implementierung
- Betreuung und Betrieb

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

GTW Management Consulting GmbH

Prinz-Eugen-Straße 72, Top 1.2
1040 Wien
Telefon: +43 1 718034910
Telefon: +43 1 718034920
office@gtw-mc.com
www.gtw-mc.com

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

HONICO Systems GmbH

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

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

HR Campus AG

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

- **HR Strategies**
- **HR Services**
- **HR Software**

HR Campus, kompetenter Partner für SAP SuccessFactors, SAP Concur, SAP Fieldglass sowie SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Services und Support zur Verfügung.

Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.

IBIS Prof. Thome AG

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

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

innobis AG

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

SAP-Banking in Perfektion seit 1990

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

it-motive AG

Zum Walkmüller 6
47269 Duisburg
Telefon: +49 203 60878-0
Telefax: +49 203 60878-222
info@it-motive.de
www.it-motive.de

Die it-motive AG ist Ihr Partner für die digitale Transformation.

Wir beraten Unternehmen im SAP-Umfeld und identifizieren den für Sie besten Weg bei der S/4HANA Transition.
Die Kunden schätzen unsere Fähigkeit, Engineering Systeme und Prozesse mit den betriebswirtschaftlichen Prozessen eines SAP-Systems zu verbinden.
Unser INKAS® Produktkonfigurator mit integrierter CAD-Generierung und 3D Visualisierung ist auf diesem Gebiet marktführend.

Kern AG

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

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

KGS Software GmbH

Dornhofstraße 38 A
63263 Neu-Isenburg
Telefon: +49 6102 8128522
Telefax: +49 6102 8128521
info@kgs-software.com
www.kgs-software.com

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

leogistics GmbH

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

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

mobileX AG

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

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

munich enterprise software GmbH

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

Ihr SAP-Partner für digitale Prozesse:

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

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

Nagarro ES

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

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

networker, solutions GmbH

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

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

NTT DATA Business Solutions AG

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

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

We Transform. SAP® Solutions into Value

NTT DATA Deutschland GmbH

Hans-Döllgast-Straße 26
80807 München
Telefon: +49 89 99360
Telefax: +49 89 99361854
info_de@nttdata.com
de.nttdata.com

NTT DATA ist ein führender Anbieter von Business- und IT-Lösungen. Der japanische Konzern ist in mehr als 50 Ländern vertreten. Der Schwerpunkt liegt auf langfristigen Kundenbeziehungen: Dazu kombiniert NTT DATA globale Präsenz mit lokaler Marktkenntnis und bietet erstklassige Dienstleistungen von der Beratung und Systementwicklung bis hin zum Outsourcing. Kombiniert mit den neuesten SAP Technologien wie S/4HANA, Mobility, Cloud und Customer Experience, unterstützen wir Kunden bei der digitalen Transformation durch Beratung, Implementierung und Branchenlösungen.

ORACLE

Altrottstraße 31
69190 Walldorf
Telefon: +49 711 72840369
thomas.l.schuele@oracle.com
www.oracle.com/us/solutions/sap/cloud

Oracle bietet ein umfassendes und komplett integriertes Portfolio an Cloud-Anwendungen sowie Plattform-Services und Engineered Systems für SAP Kunden.
Oracle ist in 145 Ländern aktiv und bedient in einer Vielzahl von Branchen mehr als 400.000 Kunden. Oracle stellt ein komplettes Technologie-Portfolio, sowohl für die Cloud als auch für Rechenzentren, zur Verfügung. Die führenden Cloud- und On-Premise-Lösungen bieten viele Vorteile, wie Anwendungsintegration, fortschrittliche Sicherheitsfunktionen, hohe Verfügbarkeit, Skalierbarkeit, Energieeffizienz und Leistung sowie geringe Total Cost of Ownership.

ORBIS AG

Nell-Breuning-Allee 3-5
66115 Saarbrücken
Ansprechpartnerin: Andrea Klein
Telefon: +49 681 9924282
Telefax: +49 681 9924222
andrea.klein@orbis.de
www.orbis.de

ORBIS ist seit 1986 Spezialist für SAP-Dienstleistungen für die Branchen Automobil- und Bauzulieferindustrie, Maschinen- und Anlagenbau, Elektro- und Elektronikindustrie, Logistik, Metallindustrie, Konsumgüterindustrie und Handel. Wir bieten:

- IT-Strategie, Implementierung und Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette
- Kernkompetenzen in CRM (On-Premise & Cloud), ERP, SCM, EWM / LES, MES, Business Analytics, PLM und SAP S/4HANA
- Globale SAP Rollouts (Europa, China, USA)
- Lösungen voll integriert in SAP für MES, Industrie 4.0, Logistik, Variantenkonfiguration und Produktkostenkalkulation
- Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte

OutSystems Germany GmbH

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

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

Q_PERIOR AG

Leopoldstraße 28A
80802 München
Telefon: +49 89 45599-0
info@q-perior.com
www.q-perior.com

Als internationale und unabhängige Unternehmensberatung führt Q_PERIOR seit über 25 Jahren erfolgreich SAP-Projekte durch. Der Schwerpunkt der Beratungsleistungen liegt dabei in den Bereichen Finanzen, Supply Chain Management, Beschaffung sowie Customer Experience.
Die mehr als 1250 Berater von Q_PERIOR unterstützen Kunden mit branchenspezifischem und tiefem SAP-Know-how sowie einem ausgewiesenen Verständnis für Geschäfts- und IT-Anforderungen.

Red Hat

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

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

SAST SOLUTIONS

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

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

Scheer Group

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

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

SEEBURGER AG

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

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

- **MFT** - Sensible Daten übertragen – sicher & GDPR-konform
- **API/EAI** - Partner, Applikationen & Systeme in Echtzeit vernetzen
- **B2B/EDI** - Austausch von Geschäftsdokumenten nach Standards
- **IoT/Industrie 4.0** - Geräte, Produkte & Anwendungen integrieren
- **E-Invoicing** - Digitalisierung der Eingangs- & Ausgangsrechnungen

SEP AG

Konrad-Zuse-Straße 5
83607 Holzkirchen
Telefon: +49 8024 46331-0
Telefax: +49 8024 46331-666
info@sep.de
www.sep.de/de/loesungen/sap/

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

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

SIVIS GmbH

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

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

smartShift Technologies GmbH

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

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

Snap Consulting - Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH

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

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

Software License Compliance 365 Ltd.

13/15 Rathfarnham Road,
Terenure, Dublin D6W DK49, Ireland
Telefon: +44 7538 136310 oder
+49 163 7199077
Guido.Schneider@slc365.com
www.slc365.com

Lizenzberatung

SUSE Software Solutions Germany GmbH

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

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

Sybit GmbH

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

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

T-Systems International GmbH

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

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

TRILUX Digital Solutions GmbH

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

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

---

valantic

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

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

Windhoff Group

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

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

WSW Software GmbH

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

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

xSuite
It's simple. It's digital.

xSuite Group GmbH
Hamburger Straße 12
22926 Ahrensburg
Telefon: +49 4102 88380
Telefax: +49 4102 883812
info@xsuite.com
www.xsuite.com

Als Softwarehersteller bieten wir mit der Produktfamilie xSuite® standardisierte, SAP-integrierte Lösungen für Unternehmensprozesse. Realisiert werden Projekte für die digitale Posteingangs-, Rechnungs-, Bestell- und Auftragsverarbeitung. Alle Daten/Dokumente fließen in ein SAP-zertifiziertes Archiv, das auch als Cloud Service bereitgestellt wird. Für Qualitätsstandard sorgen die SAP-Zertifizierungen „Integration with SAP S/4HANA Cloud", „Integration with SAP S/4HANA" und „Powered by SAP NetWeaver".

zuora

Zuora
Oskar-von-Miller Ring 20
80333 München
Telefon: +49 089 25552567
info@zuora.com
de.zuora.com

Zuora bietet die führende Cloud-basierte Subscriptionmanagement-Plattform, die als bestandsführendes System für Subscriptiongeschäfte in allen Branchen zum Einsatz kommt. Die wurde speziell für dynamische, wiederkehrende Geschäftsmodelle der Subscription Economy konzipiert und fungiert als intelligente Drehscheibe für die Verwaltung der gesamten Order-to-Revenue Prozesse, die sie nahtlos automatisiert und orchestriert.

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

© Soloviova Liudmyla, Shutterstock.com

e-3.de | e3zine.com

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

Mehr S/4-PS, bitte!

Die Community braucht Rise- und Hana- sowie S/4-PS. Der Mehrwert für eine S/4-Conversion ist gering und Rise with SAP wird laut DSAG von der Mehrheit abgelehnt.

SAP ist sehr bemüht, letztendlich ihre Bestandskunden von Hana und S/4 zu überzeugen. Tatsache hingegen ist, dass die allermeisten Business-Suite-7-Anwender einer S/4-Conversion zustimmen, weil es keine Alternativen gibt. Das ist eine gefährliche Entwicklung für SAP.

Genau genommen hat SAP sich selbst aufgegeben. SAP hat vor den Bestandskunden inhaltlich kapituliert. Seit vielen Monaten ist das finale Argument für Hana und S/4 das viel beschworene Cloud Computing, das mehr PS bringen soll, siehe Illustration. SAP hat eine Deadline gesetzt und damit ihre Bestandskunden unter Druck gesetzt. Das Argument lautet nur noch: mehr PS in der Cloud.

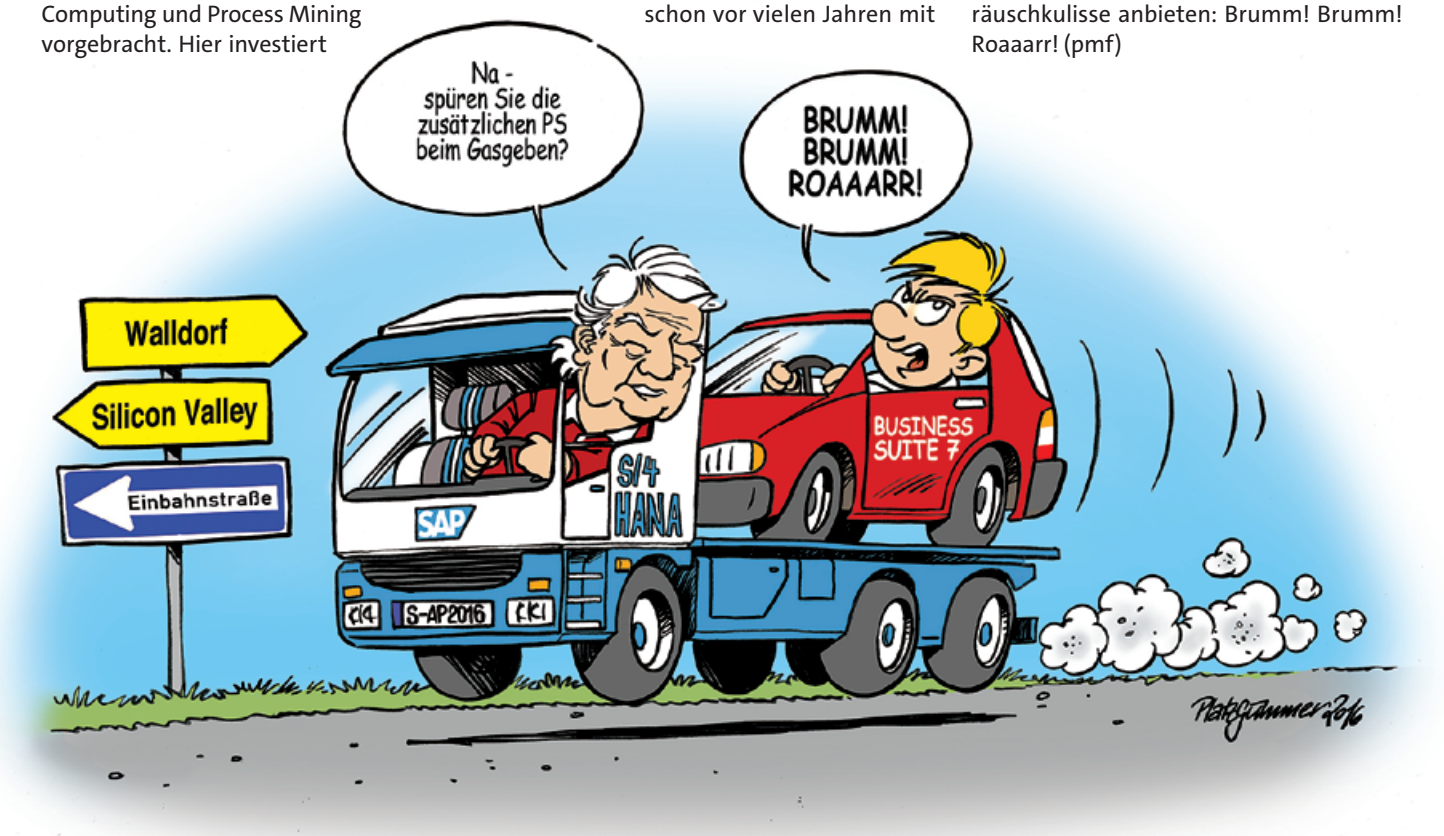
Ein inhaltlicher Diskurs findet nicht statt. War es früher eine kritische und konstruktive Auseinandersetzung über die bestmöglichen Geschäftsprozesse, über eine optimale Aufbau- und Ablauforganisation, so werden von SAP aktuell nur noch technische Argumente wie Cloud Computing und Process Mining vorgebracht. Hier investiert SAP viel und kann auch PS vorweisen, aber ohne konzeptionellen Überbau – weshalb auch Rise with SAP versandet ist.

SAP hat vor mehr als einem Jahr für viel Geld ein sehr mächtiges Process-Mining-Werkzeug gekauft. Neben Celonis vielleicht das potenteste System. Die PS waren also vorhanden. Was aber damit anfangen? Wohin soll die Reise gehen? Lediglich die SAP Business Suite 7 auf eine neue Plattform zu heben und kräftig Gas zu geben ist den meisten SAP-Bestandskunden zu wenig, siehe Illustration.

Ein halbes Jahr später wurde SAP sich des intellektuellen Defizits bewusst, denn die zugekauften Process-Mining-PS verpufften ungenutzt. Eine neuerliche Partnerschaft mit Professor August-Wilhelm Scheer soll nun den intellektuellen Überbau für das PS-starke Process-Mining-Werkzeug von Signavio liefern. Eine gute Entscheidung, aber eine wissenschaftliche Absicherung und ein analytisches Grundgerüst hat der Signavio-Mitbewerber Celonis aus München schon vor vielen Jahren mit Professor Wil van der Aalst eingeleitet, der seit mehr als einem halben Jahr Chief Scientist bei Celonis ist.

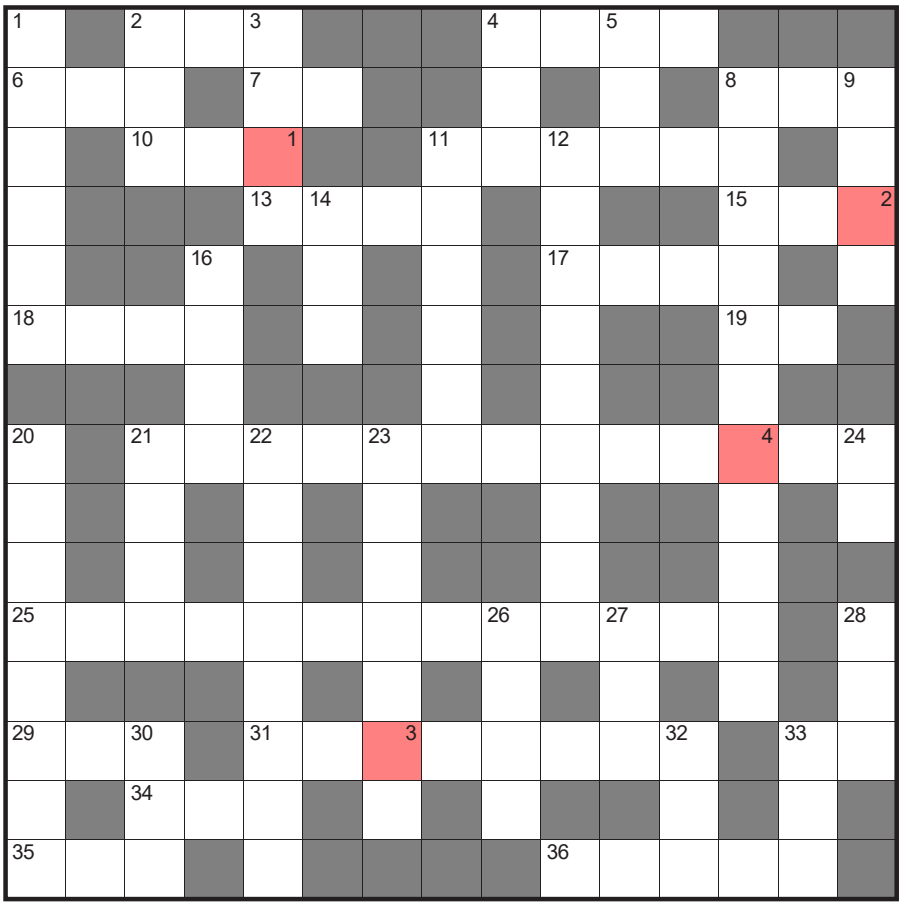
Ein Schelm, der Böses dabei denkt: Celonis gab im August vergangenen Jahres die Ernennung von Professor Wil van der Aalst zum Celonis Chief Scientist bekannt, nur zwei Monate später präsentierte SAP die runderneuerte Partnerschaft mit Professor August-Wilhelm Scheer. Die Erkenntnis daraus: Als Unterbau braucht der SAP-Bestandskunde mehr PS für sein ERP, um ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis zu bekommen, aber ohne konzeptionellen Überbau und eine verifizierte Roadmap geht es nicht.

PS in der SAP-Community sind nicht nur ein starker Hana-Motor, mit dem Gas gegeben wird, sondern sollten auch ein Plan sein, wohin die Reise führen kann. Zeitgemäße PS für S/4 bestehen aus einer semantischen und syntaktischen Komponente. Beides zusammen könnte die SAP-Bestandskunden wirklich vorwärtsbringen und ihnen nicht nur eine Geräuschkulisse anbieten: Brumm! Brumm! Roaaarr! (pmf)



Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe Juli/August 2016 veröffentlicht. Hasso Plattner präsentierte mit Ex-SAP-CEO Bill McDermott das neue S/4 an der Wall Street in New York, USA. SAP hoffte auf einen schnellen Releasewechsel von Suite 7 auf S/4 Hana.

Rätselhaftes ??? aus der SAP-Community



Waagerecht
2 Abk. für das Repository der SAP
4 Abk. NetWeaver-Entwicklungsumgebung
6 Abk. für anderen NW-Namen eines BW
7 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data
8 Abk. für ERP-6.0-Erweiterungen
10 Abk. für eine Abap-Testumgebung
11 Name eines Layer aus der Idex-Roadmap
13 SAP-In-memory-Computing-DB
15 Alte Abk. für Hana in der Wolke
17 SAP-Produktname für Machine Learning
18 Erweiterung zu Order-to-Cash
19 Abk. für Aufträge beim Druck von Arbeitspapieren
21 Zweites Wort von SAP F&R
25 Zweites Wort aus IDES
29 Abk. für systemnahen Speicher
31 Erstes Wort des Fachbegriffs für Indexsuche ohne SQL-Basistabelle
33 Alternative Abk. für BI
34 Drittes Wort aus BYOD
35 Abk. für Automatisierung v. Geschäftsprozessen
36 Das erste W aus WWW

Senkrecht
1 Deutsche Bezeichnung für das SAP-Basissystem
2 Abk. für Support-Frühwarnsystem
3 R aus RIA (Web-Begriff)
4 Altes Framework für SAP Cloud Platform
5 Abk. für Datenmanagement mit ILM-Bezug
8 Erstes Wort der Abk. EhP
9 P aus Business ByDesign FP 2.5
11 Erstes Wort der On-demand-Lösung für „grüne“ Prozesse
12 Ex-Duet-Partner von SAP
14 Abk. für Anwendungsdienstleister
16 Schlüsselbegriff zwischen BusinessObjects und BI
20 SAP-Software für Kubernetes-Cluster-Admin
21 Name eines SAP No-Code/Low-Code Framework
22 Das Wort für P aus SAP BPC
23 Anderes engl. Wort für Version
24 Abk. für SAP-Transportmanagement
26 SAP-Programmiersprache
27 SAP-Web-Entwicklungsplattform für Fiori (Abk.)
28 Abk. für ein Werkzeug für den License-Audit-Prozess
30 Neue Bezeichnung für ESA
32 Abk. eines Repository für File-Versionierung
33 Offizielle Abk. für SAP Business ByDesign

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

Das Lösungswort hat nur vier Buchstaben und ist eine Abkürzung für eine SAP-Organisationseinheit bei den Bestandskunden. Diese Einheit wird durch SAP zertifiziert und kann den Bestandskunden beim Einsparen von Pflegegebühren helfen.

Wir verlosen dreimal ein **E-3 Taschenmesser.** Lösungswort in die Betreffzeile schreiben und an office@b4bmedia.net senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtswegs. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt. Das exklusive E-3 Taschenmesser verschicken wir per Post. Viel Erfolg!

Lösung für April 2022: MUCIC; Luka Mucic ist noch bis Anfang 2023 der SAP-Finanzvorstand.

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

Juli/August 2022

RED/ANZ: 13. Juni
DUS/EXT: 13. Juni
DUS: 20. Juni
EVT: 4. Juli

Extra: Big Data
Keine S/4-Conversion ohne Datenstrategie! Ob Altdaten, Archivierung, Big Data und DMS/ECM-Konzepte oder Master Data Management: Es gibt viele Angebote und Antworten für die optimale Datenhaltung und Speicherung.

Schwerpunktthemen der SAP-Community

Human Resources:
Hana- und S/4-Schulungsangebote, Blockchain für Concur, E-Recruiting mit der HCM Suite, Roadmap und Neuerungen bei Callidus, Qualtrics und Emarsys

Management:
Datenschutz und DSGVO, Supply Chain Management und Logistik, Beteiligungsmanagement, GRC in S/4 Hana, E2E-Prozessintegration, Vertragsmanagement

Infrastruktur:
Hana-Cloud-Server auf Intel-Xeon- und IBM-Power-Basis im Vergleich, SAP-Schnittstellen On-prem (NetWeaver) und in der SCP, Abap und Microservices

September 2022

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

Schwerpunktthemen der SAP-Community

Human Resources:
Diversität, datengetriebene HR/HCM, Mitarbeiterqualifikation für Datenschutz und DSGVO, Concur- und Emarsys-Roadmap, Personalvermittler für SAP

Management:
E-Invoicing, Intralogistik, Predictive Maintenance, Business Process Automation und RPA, adaptive Logistik und Industrie 4.0, Business Composability

Infrastruktur:
SAP UI5 und Fiori, Hochverfügbarkeit, Systemkopien und Backups, IIoT, Data Mesh und Data Fabric, Automatisierung und System-Management, DB-Conversion

Oktober 2022

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

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

Schwerpunktthemen der SAP-Community

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

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

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

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

RED = Redaktionsschluss / **ANZ** = Anzeigenschluss | **DUS** = Druckunterlagenschluss
DUS/EXT = Druckunterlagenschluss E-3 Extra | **EVT** = Erstverkaufstag

Juni 2022

RED/ANZ: 9. Mai
DUS: 16. Mai
EVT: 30. Mai

Coverstory: Logistik, Supply Chain und Procurement sind die beherrschenden Themen in allen Wirtschaftsbereichen. Supply Chain Management ist zur beherrschenden Schlüsselkomponente geworden. Gemeinsam mit SAP-Partner GIB untersuchen wir das Potenzial und die Lösungswege innerhalb von S/4 und mit Add-ons. Ziel sind E2E-Waren- und Informationsströme für Handel und Industrie.

Human Resources: Auch im HR/HCM-Bereich finden analytische Methoden ihre Anwendung. Personalplanung ist aktuell eine wesentliche Aufgabe von HR-Abteilungen.

Management: CX und CRM sind aktuell ein IT-Trend, aber wer in E2E-Beziehungen denkt, braucht auch SRM, Supplier Relationship Management, und dazu gehören auch Procurement und Logistik inkl. Gybris und Emarsys.

Infrastruktur: Edge Computing und IIoT finden Anklang bei SAP-Bestandskunden. SAP selbst ist hier nur rudimentär präsent. Aber das Partnerangebot ist beeindruckend und ermöglicht den Aufbau weitläufiger IIoT-Netzwerke in der Industrie.

E-3 Extra: Juli/August 2022

Big Data: Keine S/4-Conversion ohne Datenstrategie! Ob Altdaten, Archivierung, Big Data und DMS/ECM-Konzepte oder Master Data Management: Es gibt viele Antworten für die optimale Datenhaltung und Speicherung.

FIRMENINDEX

Acer ... 59
Aenova ... 15
Aicomp ... 52
All for One ... 53
Allgeier ... 39
Amazon ... 37, 67
AMC ... 38
Amcor ... 51
Apicon ... 12
Apsolut ... 57
Ariba ... 56, 57
Arqiva ... 38
Arvato Systems ... 26, 27
asap@itconsulting ... 18
ASUG ... 62
Automatica ... 6
Axians ICT Austria ... 39
B4B Solutions ... 53
Bayer ... 8
BBC Studios ... 38
BearingPoint ... 13, 38
Beckhoff ... 11
Bitkom ... 67
BlackLine ... 54, 55
BMW ... 63
Bosch ... 11
Bureau of Labor Statistics ... 55
Capgemini ... 22 – 24, 38
Celonis ... 16, 53, 79
Cloudera ... 41
CNT ... 39
Concur ... 8
Cortility ... 8
Cpro Industry ... 39, 53
CWS Group ... 51
Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) ... 3 –**5, 7, 9, 22, 23, 24, 62**
DKV ... 8
Elkjøp ... 50
Ericsson ... 38
Esker ... 26
Euroexpo München ... 19
Festo ... 11
FIS Informationssysteme ... 40
Fraunhofer ... 11
Gartner ... 11, 22, 43 – 45
GEA ... 56, 57
GIB ... 15
Google ... 16, 36, 37, 54, 67
Grass Valley ... 38
Harting ... 11
HAVI Logistics ... 51
Hybris ... 58
IBIS Prof. Thome ... 60, 61
IBM ... 20
Inconsys ... 53
Infinidat ... 10
International Data Corporation (IDC) ... 8
IPEMA-Service-Center (ISC) ... 40
ISG ... 41
ITeanova ... 54
KaDeWe Group ... 42 – 45, 49
KIT ... 11
Körber Supply Chain ... 54
KPMG ... 38
KPS ... 42 – 45, 47 – 51
Landesamt für Finanzen (LfF) Koblenz ... 40
Landesverwaltung Rheinland-Pfalz ... 40
LinkedIn ... 64
Lünendonk und Hossenfelder ... 23, 24, 42 – 46
Microsoft ... 8, 11, 26, 37, 53, 67
msg ... 54
Nagarro ES ... 67
Nestlé ... 8
NTT Data ... 8
Oracle ... 18, 59
Pebble Beach Systems ... 38
Pepperl+Fuchs ... 11
Phoenix Contact ... 11
Ploentzke Consulting ... 38
Poet ... 53
Process Analytics Factory (PAF) ... 53
QVC ... 38
Qvest ... 38
Red Hat ... 32, 33, 39
Salesforce ... 16, 18, 59
Schaeffler ... 11
Scheer Group ... 16, 79
Schneider Electric ... 11
Seat ... 8
ServiceNow ... 11, 16, 18
Siemens ... 11, 59
Signavio ... 16, 79
Simus Systems ... 34, 35
Sivis ... 14
SmartShift ... 62, 63
Solutive ... 68
Suse ... 36, 37
Symrise ... 42 – 45, 51
T.Con ... 52
Techconsult ... 10
Technological University Dublin ... 6
Testim ... 52
Tricentis ... 52
Trovarit ... 21
TU Wien ... 38
UKTV ... 38
Universidad Católica Andrés Bello ... 38
Untersee ... 39
Valantic People ... 64
Wago ... 11
Warema Renkhoff ... 15
Workday ... 6, 16
YouTube ... 4
Zetvisions ... 27
Ziehl-Abegg ... 11
ZipRecruiter ... 64
Zuora ... 58, 59

PERSONENINDEX

Ballhause, Claudia ... 40
Biringer, Andreas, ISC ... 40
Brandl, Alexander, Axians ICT Austrica ... 39
Brücker, Veit, Zuora ... 58, 59
Bruysten, Prof. Tim ... 15
Dubois, Rafael, Qvest ... 38
Dunkel, Frank, Apsolut ... 57
Falahati, Marcela, Valantic People ... 64
Fernandez, Chano, Workday ... 6
Ferner-Pandolfi, Dieter, Red Hat ... 39
Grimm, Christine, DSAG ... 7
Heimann, Thomas, Capgemini ... 23
Henzler, Thomas, DSAG ... 7, 23, 24
Hoffmann, Arndt, SmartShift ... 62
Hossenfelder, Jörg, Lünendonk und Hossenfelder ... 24
Huffman, Marc, BlackLine ... 54
Hufgard, Professor Dr. Andreas, IBIS Prof. Thome ... 60, 61
Hungershausen, Jens, DSAG ... 3, 9, 22
Kaiser, Markus, Allgeier ... 39
Kern, Karl-Heinz, Körber Supply Chain ... 54
Klein, Christian, SAP ... 3, 16
Knab, Andreas, Sivis ... 14
Köckler, Dr. Jochen, Deutsche Messe ... 11
Körner, Peter, Red Hat ... 32, 33
Kramer, Michael ... 20
Krey, Friedrich, Suse ... 36, 37
Krueger, Philipp, KPS ... 42, 44, 50
Liemen, Veit, Körber Supply Chain ... 54
Lovelock, John-David, Gartner ... 11, 22
Moosherr, Tobias, Solutive ... 68
Mucic, Luka, SAP ... 3, 16
Müller, Jürgen, SAP ... 7
Muruzabal, Claudio, SAP ... 66
Nolle, Timo, PAF ... 53
Oswald, Gerd ... 16
Peterseim, Dr. Michael, KaDeWe Group ... 42 – 44, 49
Plattner, Hasso, SAP ... 16
Reimold, Stefan, Körber Supply Chain ... 54
Rother, Kati, GEA ... 56, 57
Rother, Stefan, Nagarro ES ... 67
Ruchty, Michael, Euroexpo München ... 19
Scheer, Prof. August-Wilhelm, Scheer Group ... 16, 79
Schmidt, Tina, GEA ... 56, 57
Schmuck, Stefan, Körber Supply Chain ... 54
Seja, Claudius, Cpro Industry ... 53
Sieren, Frank, Journalist ... 15
Sinha, Monika, Gartner ... 43 – 45
Spindler, Heike, Cpro Industry ... 39
Stangl, Christopher, T.Con ... 52
Stürmer, Bernhard, Apicon ... 12
Szalachy, Johannes N., asap@itconsulting ... 18
Thompson, Kevin, Tricentis ... 52
Tichy, Wolfgang, CNT ... 39
Tiefenbeck, Dr. Frank, BearingPoint ... 13
Tittel, Stefan, Symrise ... 42 – 45, 51
Urban, Karl-Heinz, Capgemini ... 38
van der Aalst, Wil, Celonis ... 79
Vanchev, Georgi, Apsolut ... 57
Weinmann, Michael, Untersee ... 39
Weiss, Ralph, BlackLine ... 55
Westphal, Sebastian, DSAG ... 7
Wischhusen, Katrin, KPS ... 42 – 45, 47
Zillmann, Mario, Lünendonk und Hossenfelder ... 42 – 46
Zitz, Michael, All for One ... 53

ANZEIGENINDEX

AFI Solutions ... 11
Arvato Systems * ... 26, 27
Blackline ... U1
cbs ... U4
CW-Fachverlag ... 69
E-3 Abo ... 78
Empirius ... 9
Esker * ... 26
FIS Informationssysteme (Special Guide) ... 19
GIB ... U2
IT Verlag ... 65
Itesys ... 13
KPS ... 17
Q-Perior ... 39
Red Hat * ... 32
Rheinwerk Verlag ... U3
Seeburger ... 3
Simus Systems * ... 34
Smartshift ... 21
Snap ... 7
Suse * ... 36
UMB ... 10
Zentvisions * ... 27

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

DIGI plus

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

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

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

SAP PRESS

Praktische Anleitungen für Reporting, Planung und vorausschauende Analysen

472 Seiten, gebunden, 79,90 Euro
ISBN 978-3-8362-7715-0

Ihr Allrounder zu SAP Analytics Cloud

Dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie SAP Analytics Cloud einrichten und nutzen. Lernen Sie, wie Sie Ihre Daten in die Anwendung integrieren, modellieren und auswerten. Abassin Sidiq zeigt Ihnen Gestaltungsmöglichkeiten für Storys und Dashboards. Auch Planung, Predictive Analytics und der neue Analytics Designer werden ausführlich beschrieben.

Alle Bücher auch als E-Book und Bundle – jetzt auch im Abo:

www.sap-press.de/5135

Monatlich alle SAP-Neuheiten:
www.sap-press.de/newsletter

Rheinwerk

2022

ONE.CON

THE ANNUAL SAP INDUSTRY COMMUNITY CONFERENCE

ONE DIGITAL ENTERPRISE
THE FAST VALUE EXPERIENCE

HOCKENHEIMRING - 01/02 JUNI 2022

//KEYNOTE SPEAKER SCHOTT AG

Lernen Sie von unserem Leuchtturmprojekt für die Fertigungsindustrie, wie es dem Weltmarktführer SCHOTT in Rekordzeit gelang, eine global standardisierte Controlling- und Finanzplattform an 43 Produktionsstandorten in 34 Ländern im Big Bang zu implementieren.

//SAP INDUSTRY-COMMUNITY REUNION

Nutzen Sie darüber hinaus die Gelegenheit des persönlichen Austauschs und kommen Sie mit den Speakern und über 250 Vertretern von Unternehmen der SAP Industry Community ins Gespräch.

//POWER, ACTION & EMOTIONS

Fun und Action dürfen bei einer solchen Veranstaltung natürlich auch nicht fehlen. Wir laden Sie zu unserem ONE.CON E-Kart-Race ein.

www.cbs-onecon.com