Information und B -Commu

IoT > ERP

Björn Dunkel, GIB-Geschäftsführer, bringt zusammen, was zusammengehört: IoT und ERP. Ein End-to-End-Weg von unendlich vielen Sensordaten aus Industrie 4.0 bis in das konsolidierte Finanzwesen eines ERP. Das holistische Bild von Supply Chain Excellence wird erweitert und GIB wird Teil der ifm-Unternehmensgruppe. Ab Seite 38

Sapphire Vintage 2022 Seite 20

DSAG versus SAP Seite 24

Schlummerndes Potenzial Seite 66

SAP PRESS

Das Digitalabo für SAP PRESS

Umfassendes Wissen – jederzeit und überall

- Zugang zu allen Publikationen von SAP PRESS
- Individuelle Abomodelle, abgestimmt auf Ihre Bedürfnisse
- Flexibles Monats- oder Jahresabo für jede Teamstärke
- Neuerscheinungen automatisch erhalten
- Leichter Zugang mit App und Online-Bibliothek

Jetzt Abo konfigurieren:
www.sap-press.de/abo

Rheinwerk

Sapphire 2022: verstaubt, alt und langweilig

Peter M. Färbinger, Chefredakteur E-3 Magazin

Für Christian Klein und seine SAP-Vorstandskollegen inklusive der Kollegin Julia White war es eine aufregende Sapphire voller Erfolge – aber auch nur, weil sie die Vergangenheit nicht kennen.

Es ist nicht leicht, sich selbst und das Wirken eines globalen IT-Konzerns immer wieder neu zu erfinden. Der verstorbene Harvard-Professor Clayton M. Christensen beschrieb das Paradoxon in seinem revolutionären Buch „The Innovator's Dilemma". Was ist zu tun, wenn das Unternehmen globaler Marktführer ist, wie etwa IBM, SAP, Apple und Accenture? Wie gelingt die digitale Transformation, ohne die aktuelle Kundenbasis und Produkterfolge zu kannibalisieren? Warum etablierte Unternehmen den Wettbewerb um bahnbrechende Innovationen verlieren? Professor Christensen: „Wenn ein Unternehmen versucht, eine disruptive Technologie so weit zu entwickeln, dass sie den Anforderungen der Kunden in etablierten Märkten entspricht – was die meisten führenden Unternehmen tun –, ist ihr Scheitern so gut wie sicher."

SAP-Chef Klein und seine Vorstandskollegen befinden sich auf heikler Mission: Sie müssen SAP gegen erfolgreiche Mitbewerber wie ServiceNow, Uipath, Workday, Oracle und Salesforce sowie zahlreiche Hyperscaler und Start-ups neu positionieren. Gleichzeitig gilt es Rücksicht zu nehmen auf 440.000 Bestandskunden. Es ist das klassische „Innovator's Dilemma", das aber Christian Klein sich nicht getraut anzusprechen – und das Professor Hasso Plattner 2014 auf der Sapphire-Bühne im Diskurs mit Professor Clayton M. Christensen zeigte, siehe Seite 20 dieser Ausgabe.

SAP hat sich einer Metamorphose verschrieben. Das wird nicht gelingen. Christian Klein fehlen der Mut und das SAP-Wissen aus 50 Jahren. Vor einem Monat wäre diese Aussage noch Blasphemie am ERP-Weltmarktführer gewesen. Aber die Naivität auf der Sapphire-Bühne 2022 zeigte das ganze Unvermögen: Alles schon einmal da gewesen! Das Partnerkonzept von Christian Klein und seiner Vorstandskollegin Julia White ist in der fünfzigjährigen Geschichte von SAP der gefühlt 99. Versuch, mit Partner auf gleicher Augenhöhe für die Bestandskunden da zu sein. Eine Partnerschaft mit Apple, wie Christian Klein stolz präsentierte, gab es schon 2016 mit Handschlag zwischen Apple-Chef Tim Cook und Ex-SAP-Chef Bill McDermott, siehe Seite 20 dieser Ausgabe. Nichts Neues unter den Scheinwerfern der Sapphire.

SAP hat eine erfolgreiche Vergangenheit und alle Chancen für die Zukunft. Es fehlt an Inspiration. Es fehlt das Wissen um die SAP'sche Historie, somit macht der junge Vorstand um Christian Klein alle Fehler wieder von Neuem. Ein Gerd Oswald oder Michael Kleinemeier könnte diesem unrühmlichen Treiben naturgemäß ein Ende setzen, weil sie schon durch alle dieser Täler der Tränen marschiert sind. Klein, Müller, Saueressig und White machen die alten Fehler zum ersten Mal selbst – die Erfahrung sei ihnen gegönnt, aber sie gefährden die Existenz von SAP.

Die wenigen Innovationen, wie etwa Leonardo, wurden leichtfertig und verantwortungslos in den Sand gesetzt. Dem Megatrend Cloud Computing läuft SAP hinterher. Christian Klein ist nicht dumm: Er hat erkannt, dass sich SAP verändern muss. SAP braucht eine Metamorphose – ähnlich wie sie Microsoft vor vielen Jahren eingeleitet hat. Aber Microsoft war furchtlos. Microsoft hatte keine Angst, das eigene Geschäftsmodell zu korrumpieren, damit aus dem Niedergang eine umso strahlendere Microsoft erwächst.

Die Zahlen der vergangenen Quartale machen dem SAP-Vorstand Hoffnung. Während der Gesamtumsatz 2021 kaum wuchs, verzeichnete das Cloud-Geschäft ein Plus von 17 Prozent. Und dennoch gilt der Satz von Christensen: „Wenn ein Unternehmen (SAP) versucht, eine disruptive Technologie (S/4 Hana Cloud) so weit zu entwickeln, dass sie den Anforderungen der Kunden (SAP-Bestandskunden) in etablierten Märkten (SAP-Community) entspricht – was die meisten führenden Unternehmen tun –, ist ihr Scheitern so gut wie sicher."

E-3 Beilage im Manager Magazin
September 2022

Erreichen Sie mit uns das C-Level.
Auflage: 51.000 Stück

Ansprechpartnerin:
Andrea Schramm
Telefon: +49 8654 77130-15
andrea.schramm@b4bmedia.net

Das E-3 Magazin

Hausmitteilung:

Aussetzer und Misserfolge

SAP-Technikvorstand Jürgen Müller stand auf der Bühne der DSAG-Technologietage 2022 und sagte etwas sehr Bemerkenswertes: dass es in der Vergangenheit wahrscheinlich ein Kommunikationsdefizit bei SAP gegeben hatte. Mehr als andere Aussetzer und Misserfolge hat die Sprachlosigkeit zu einer negativen Bewertung beigetragen.

Das Sprichwort ist weithin bekannt: Tue Gutes und rede darüber! In den vergangenen zwei Jahren wurde in Walldorf viel gearbeitet. Die junge Mannschaft rund um SAP-Chef Christian Klein war fleißig, offensichtlich dachte aber niemand daran, die guten Taten auch zu kommunizieren. Aufgrund der Sprachlosigkeit wurden viele missverstanden und falsch interpretiert.

In Düsseldorf auf den DSAG-Technologietagen lobte Jürgen Müller die Erfolge seiner Mannschaft im Bereich Business Warehouse und SAP Analytics Cloud. Es wurden viele Ressourcen investiert, um die User Experience hinsichtlich Geschwindigkeit und Bedienung zu steigern. Auf die Nachfrage, was es nun mit der Geschwindigkeit auf sich hat, beruht das SAP'sche Warehouse doch auf der angeblich schnellsten In-memory-Computing-Datenbank Hana, musste sich Müller korrigieren: Natürlich hat in Walldorf niemand die Datenbank Hana angefasst, weil diese wirklich über jeden Mangel an Performance erhaben sei. Die Verbesserungen betrafen lediglich das Frontend und die Apps. Es ging um eine Optimierung des Java-Codes und weitere, der Hana vorgelagerte Prozesse.

Letztendlich gab Jürgen Müller eine einfache, für jeden einsichtige Erklärung, was aber nicht über die betrübliche Tatsache hinwegtäuschen kann, dass die grundsätzliche Kommunikation der SAP stark verbesserungswürdig ist. Die Gründe für die Aussetzer, Misserfolge und Sprachlosigkeit sind schwer zu analysieren: Ist es Unvermögen, Respektlosigkeit gegenüber der SAP-Community, Nachlässigkeit, Ressourcenmangel oder Schlamperei? Ich weiß es nicht. Ich sehe aber die katastrophalen Auswirkungen auf die SAP-Community.

Ich habe einen guten Draht zu Jürgen Müller und im freundschaftlichen Dialog sind solche Missverständnisse schnell ausgeräumt. Aufgrund der Größe kann mittlerweile kein SAP-Vorstand mit jedem DSAG- und Community-Mitglied persönlich reden. SAP muss sich auf funktionierende Plattformen für Kommunikation wie DSAG und E-3 verlassen. Damit diese Distribution von Information aber erfolgreich funktioniert, muss am Anfang der richtige, verifizierte Content stehen und der kann nur von SAP selbst kommen.

Den richtigen Ton und den richtigen Content zu finden ist jedoch keine triviale Aufgabe und die SAP-Community ist keine konsolidierte Masse, sondern ein sehr heterogenes Gebilde, wie am Beispiel der SAP-Hauptversammlung vor wenigen Tagen offensichtlich wurde: Aktionäre und Aktionärsvertreter debattierten die SAP'sche Altersklausel und ob Professor Hasso Plattner als Aufsichtsratschef nochmals für zwei Jahre kandidieren darf und soll.

Aus Sicht eines SAP-Bestandskunden mag diese Diskussion kleinlich, bescheiden und irrelevant sein: Was bedeuten zwei Jahre in einem S/4-Conversion-Projekt? Statt über zwei Jahre im SAP-Aufsichtsrat zu diskutieren, hätten die Aktionäre die Fragen stellen sollen, ob Hana und S/4 noch zeitgemäß sind, was nach S/4 kommt und ob bei fehlender Strategie und Vision von Vorstand und Aufsichtsrat die SAP-Aktien 2030 überhaupt noch einen Wert besitzen. Was soll das Alleinstellungsmerkmal und damit der Wert der SAP-Aktie im Jahr 2030 sein, wenn dann wirklich jedes IT-Unternehmen und jede App in der Cloud verortet sind? (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: Sapphire 2022: verstaubt, alt und langweilig 3
Hausmitteilung: Aussetzer und Misserfolge 4
Das aktuelle Stichwort: Wie man in hybriden Landschaften die Kontrolle behält 12
Lizenzen: Lizenzrisiken bei SAP aus der Cloud 14
no/name: Defragmentierung und Atomisierung 16
TippS/4success: Das Leiden der Eigenentwicklungen 20
Digitale Transformation: Gut ist nicht mehr gut genug 22
B2B2C: Abbildung von Nachhaltigkeitsstrategien im Handel 56
Solman: Mehr ALM, weniger Solution Manager? 59
KI: Künstliche Intelligenz macht Unternehmen erfolgreicher 62
Linux: SAP-Entwicklung trifft auf Open-Source-Freiheit 68
Satire: Das Letzte: Vom Quellcode zum Quälcode 79

SZENE
SAPanoptikum 6
Achtung! Stolperfallen! 10
Investitionen halten nicht Schritt 13
Der Trend geht zum Outsourcing 15
Echtzeitüberweisungen in 25 Währungen 19
Sapphire Vintage 2022 20
Digitalisierung ohne S/4 23
DSAG versus SAP 24
Buchtipps: Marketing 26
www.E3date.info 28
Interner Widerstand nimmt ab 28
Die Zukunft der Energie 29
Community Short Facts 30

HUMAN RESOURCES
Menschen im Juni 2022 34
Pandemie beschleunigt Wandel der Arbeitswelt 36

COVERSTORY
Von IoT bis ERP 38
Fit to Standard 42
Supply Chain: Die neue Unübersichtlichkeit 46
Noch erfolgreichere Zukunft 49

WIRTSCHAFT
Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften 50

MANAGEMENT
Frischzellenkur für SAP ERP oder S/4 Hana 54
Elektrogroßhändler automatisiert Vorkontierung 55
Subscriptions effizient orchestrieren 57
Konsolidierte Vertriebsprozesse 58

INFRASTRUKTUR
Berechtigungskonzepte 60
Fiori und Low-code 63
Cockpit für das Projektcontrolling 64
Digital Twin 65
Schlummerndes Potenzial 66

Community.info 70
Rätselhaftes aus der Community 80
Vorschau 81
Index 82

Björn Dunkel, ifm

E-3 Coverstory: Von IoT bis ERP

Björn Dunkel wird mit dem SAP-Partner GIB ein Teil des ifm-Unternehmensverbunds und zeigt damit auf, in welche Richtung sich die SAP-Community und der SCM-Markt bewegen. Die Supply Chain soll zukünftig vom Sensor (IoT) bis ins ERP gehen. Industrie 4.0 und das Finanzwesen sind die beiden Enden einer Kette. Ab Seite 38

Lars Hodum, Honico

Wie man in hybriden Landschaften die Kontrolle behält: Eine hybride IT-Landschaft ist kein Patentrezept für den reibungslosen Betrieb. Nicht zu unterschätzende Stolperfallen gibt es zuhauf. Seite 12

Michael Neuhaus, networker, solutions

Interaktion zwischen Beratung und Industrie: Michael Neuhaus ist seit über 26 Jahren im Software- und Beratungsgeschäft beratend tätig. Nun hat es ihn zu networker, solutions verschlagen. Seite 34

Holger Himmelmann, cbs

Konsolidierte Vertriebsprozesse: Wacker Chemie hat die Vertriebsprozesse für seine internationalen Standorte auf der Salesforce Sales Cloud realisiert. Zentraler Bestandteil ist die SAP Integration Cloud. Seite 58

Andreas Knab, Sivis

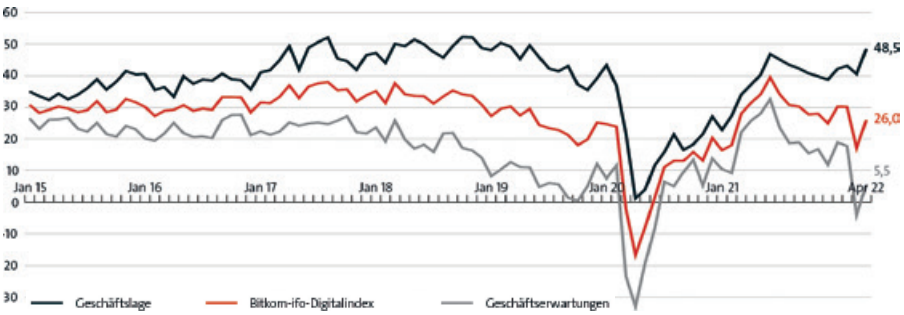
Berechtigungskonzepte: Das Berechtigungs- und Lizenzmanagement innerhalb des SAP-Kosmos ist ein heikles Thema für viele Unternehmen. Allerdings ist es auch unverzichtbar. Seite 60

So gut wie zuletzt im Mai 2019

Geschäftsklima hellt sich auf

Das Geschäftsklima in der Digitalbranche hat sich im April spürbar verbessert. Grund sind volle Auftragsbücher bei den Unternehmen der IT- und Telekommunikationsbranche.

Die Geschäftslage ist so gut wie zuletzt im Mai 2019. Das Zweijahreshoch beim Auftragseingang lässt auch den Bitkom-ifo-Digitalindex wieder kräftig steigen. Er bildet das Geschäftsklima ab und berechnet sich aus der aktuellen Geschäftslage und den Erwartungen für die kommenden sechs Monate. Der Digitalindex stieg im April um 8,9 auf 26,0 Punkte und nähert sich damit dem Niveau von vor dem Ausbruch des Ukraine-Kriegs an. Auch die Geschäftserwartungen haben sich deutlich verbessert und drehten von –4,1 auf 5,5 Punkte zurück ins Plus. Das bedeutet, dass die Mehrheit der Unternehmen für das kommende halbe Jahr nicht mehr von einer rückläufigen, sondern positiven Auftragsentwicklung ausgeht. Das größte Geschäftshemmnis der Branche ist weiterhin der Mangel an Fachkräften.



Bitkom-ifo-Digitalindex: Geschäftsklima, Geschäftslage und Geschäftserwartungen in der ITK-Branche. Quelle: Bitkom, ifo.

bitkom.org

Dreifache Auszeichnung

Die besten Arbeitsplätze Deutschlands

Bei den Auszeichnungen des „Great Place to Work“-Instituts kann die Henrichsen-Gruppe Erfolge in drei Kategorien verzeichnen und gehört damit zu den besten deutschen Arbeitsplätzen.

Zum jeweils dritten Mal gehört Henrichsen zu den besten Arbeitgebern Bayerns sowie innerhalb der ITK-Branche. Erstmalig konnte das Straubinger Unternehmen sich darüber hinaus unter den besten Arbeitgebern Deutschlands etablieren. Prämiert wurden Unternehmen, die ihren Beschäftigten attraktive und förderliche Arbeitsbedingungen bieten. Für den Landeswettbewerb „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2022“ stellten sich deutsche Unternehmen aller Branchen und Größen freiwillig einer unabhängigen Prüfung ihrer Arbeitsplatzkultur durch das „Great Place to Work“-Institut und dem Urteil der eigenen Beschäftigten. Aus dem gesamten Teilnehmerfeld wurde die Liste der besten Arbeitgeber ermittelt, differenziert nach Unternehmensgröße. In der Kategorie „50–250 Beschäftigte“ wurden insgesamt 28 Unternehmen ausgezeichnet. Henrichsen erreichte hier unter „Bayerns Besten Arbeitgebern 2022“ Platz 5 (2020: 21). 41 Firmen wurden in der Kategorie „101–500 Beschäftigte“ ausgezeichnet, hier erzielte das Unternehmen unter den „Besten Arbeitgebern ITK 2022“ Platz 11 (2020: 28). In derselben Größenordnung (101–500) und der Kategorie „Deutschlands Beste Arbeitgeber 2022“ platzierte sich Henrichsen unter insgesamt 33 Firmen auf Platz 11 und ist damit definitiv zu einem guten Arbeitgeber in Deutschland avanciert.

Das Henrichsen-Team freut sich über die dreifache Auszeichnung des „Great Place to Work“-Instituts. Quelle: Henrichsen.

henrichsen.de

Strategiegipfel

Cybersecurity weitergedacht

Cybersicherheit als Ganzes ist ein hochkomplexes Feld spezialisierter Disziplinen, die im Einzelnen und im Zusammenspiel betrachtet werden müssen.

Dem CISO obliegt es hier, den Überblick zu behalten und die strategische Richtung vorzugeben: Welche Aufgaben gilt es morgen zu stemmen? Auf dem Strategiegipfel Cybersecurity am 6. und 7. Juli in Berlin erhalten Besucher Einblicke in die Planung und Umsetzung von führenden Unternehmen unterschiedlichster Branchen und Sicherheitseinstufungen. Auch KRITIS-Unternehmen werden ihr Vorgehen und ihre Maßnahmen vorstellen. Neben der ganzheitlichen Betrachtung werden insbesondere die Themen SOC, SIEM, ISMS, Cloud-Sicherheit, IT- und OT-Sicherheit, Awareness, Third-Party-Sicherheit und Securityprogramme beleuchtet. Der Programmaufbau ist dabei derart gestaltet, dass Besucher in alle Vorträge zu einem speziellen Thema gehen können. Beispielsweise laufen die Vorträge zu ISMS nie parallel. Dasselbe gilt für SOC. Auch gibt es zu vielen Vorträgen passende Diskussionsrunden. Genießen Sie inspirierende Best-Practices-Vorträge und beleuchten Sie gemeinsam die zukünftigen Herausforderungen und möglichen Lösungen in diversen Diskussions- und Workshop-Foren.

project-networks.com

Künstliche Intelligenz

AI Experience im Fokus

Trotz der Schlüsselrolle, die die meisten Unternehmen künstlicher Intelligenz (KI) vorhersagen, hinkt die Umsetzung den Plänen noch weit hinterher. Information und Austausch können hier helfen.

Künstliche Intelligenz ist eine der Schlüsseltechnologien der kommenden Jahre und Jahrzehnte und wird viele Wirtschafts- und Lebensbereiche nachhaltig verändern. Dies wird auch von den meisten Unternehmern so gesehen, was sich jedoch in der Umsetzung – insbesondere im Mittelstand – noch nicht in dem Maße widerspiegelt. Information und Austausch mit Firmen, die schon KI-Erfahrungen gesammelt haben, können hier helfen. Deshalb steht AI Experience im Fokus des diesjährigen Handelsblatt-Summits Künstliche Intelligenz. Aktuelle politische Rahmenbedingungen, Strategien und zahlreiche Use Cases rund um „How to start“, „How to launch“ und „How to scale“ geben viele praktische Anregungen rund um die KI-Thematik. Der Handelsblatt-KI-Summit wird dieses Jahr live und digital im Rahmen der KI-Biennale Essen in der Zeche Zollverein stattfinden. Es werden rund 400 Entscheider live und digital erwartet. Für die E-3 Leser hat Handelsblatt ein exklusives Rabattangebot. Bei Verwendung des Zugangscodes 76D2200682E3 sparen Sie 150 Euro auf die Präsenz- und 50 Euro auf die Digitalteilnahme.

veranstaltungen.handelsblatt.com/kuenstliche-intelligenz

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

Komplexe Zoll- und Außenhandels-prozesse?

Profitieren Sie von unseren Full Managed Cloud Services für SAP GTS:

- Compliance durch professionell betreute Zollanbindung und -prozesse
- Transparenz und Flexibilität durch Monitoring und Echtzeitüberwachung
- Sicherer Datenaustausch über ISO-zertifizierten Server
- Kosteneinsparung durch automatisierte Zoll- und Außenhandelsaktivitäten

Erfahren Sie mehr in unserem aktuellen Webcast

Wussten Sie, dass Sie als SAP GTS-Nutzer möglicherweise bereits SEEBURGER-Kunde sind?

SAP zertifiziert seit 1995

www.seeburger.de

Revolution auf deutschem Cloud-Markt?

Lidl legt vor

Auf dem Cloud-Markt herrscht reges Treiben. Nicht zuletzt durch den Einstieg der Schwarz-Gruppe – Mutterkonzern der Discounterkette Lidl – steht der Markt vor Veränderungen.

Jerome Evans, Gründer und Geschäftsführer von Firstcolo, erläutert die Hintergründe: „Der Einstieg der Schwarz-Gruppe in das Rechenzentrums- und Cloud-Geschäft zeigt einmal mehr, wie wichtig und essenziell diese Bereiche mittlerweile geworden sind. Denn ohne Rechenzentrum und Cloud wäre solch eine Digitalisierungsoffensive überhaupt nicht umsetzbar. Unternehmen, die aus Sicherheitsaspekten oder anderen Bedürfnissen heraus ihre eigenen Datencenter aufgebaut haben, stellen nun fest, dass dahinter ein ziemlich großer Kostenapparat steckt. Um die Einstellung von IT-Spezialisten, die den Betrieb der Rechenzentren gewährleisten sollen, kommen sie dabei nicht mehr herum. Gleichzeitig verdienen die Unternehmen nur indirekt mit den eigenen Rechenzentren, nämlich mit den gehosteten Applikationen. Was liegt also näher, als die vorhandene Infrastruktur und die gewonnene Erfahrung auch für andere Kunden zugänglich zu machen, um somit eine Refinanzierung des eigenen Kostenapparats sicherzustellen? Daher werden wir in der Zukunft noch viele weitere Unternehmen sehen, die versuchen, in diesen Markt vorzustoßen."

Ohne Rechenzentrum und Cloud wäre solch eine Digitalisierungsoffensive überhaupt nicht umsetzbar.

Jerome Evans,
Gründer und Geschäftsführer,
Firstcolo

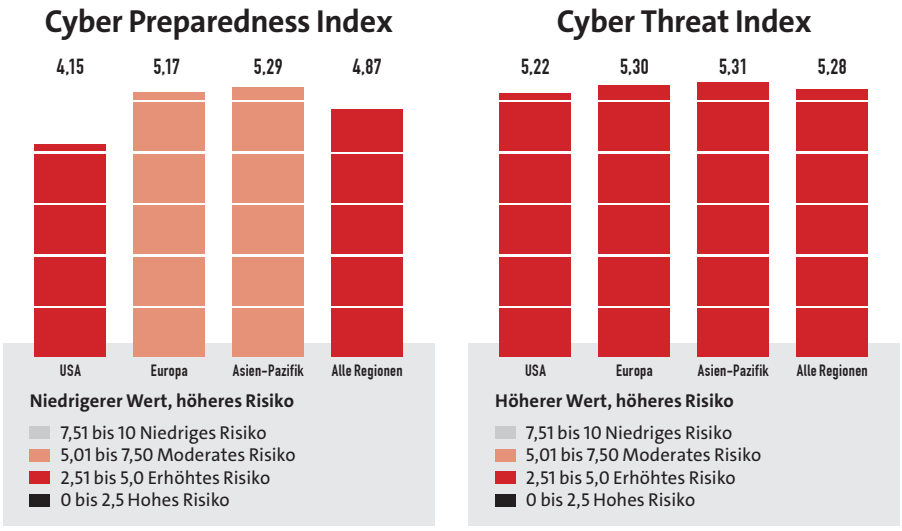
first-colo.net

Große Cybersicherheitsrisiken

Deutsche rechnen vermehrt mit Angriffen

Das Bewusstsein für die Bedeutung von adäquaten IT-Sicherheitsmaßnahmen steigt weltweit, aber das Risiko eines Cyberangriffs ebenso – und dafür sind die wenigsten tatsächlich gewappnet.

Trend Micro veröffentlicht die Ergebnisse seines jüngsten globalen Cyber Risk Index (CRI) für das zweite Halbjahr 2021. Dieser weist für Unternehmen weltweit ein erhöhtes Cyberrisiko aus, ebenso für Deutschland und Europa. Zudem gehen 84 Prozent der Befragten deutscher Unternehmen (weltweit 76 Prozent) davon aus, in den nächsten zwölf Monaten von einem erfolgreichen Cyberangriff betroffen zu sein. 22 Prozent hielten dies in Deutschland sogar für sehr wahrscheinlich (weltweit 25 Prozent). Der halbjährlich erscheinende CRI misst anhand gezielter Fragen die Diskrepanz zwischen dem aktuellen Sicherheitsniveau von Unternehmen und der Wahrscheinlichkeit eines Angriffs. Aus den gewonnenen Informationen wird ein Indexwert auf einer numerischen Skala von –10 bis 10 errechnet, wobei –10 den höchsten Risikograd darstellt. Für die zweite Jahreshälfte 2021 weist der Index einen Wert von –0,08 für Deutschland, –0,15 in Europa und –0,04 weltweit auf – dies entspricht jeweils einem erhöhten Cyberrisiko. Dabei gaben 87 Prozent der deutschen Befragten (weltweit 84 Prozent) an, in den vergangenen zwölf Monaten von einem oder mehreren erfolgreichen Cyberangriffen betroffen gewesen zu sein. Knapp ein Fünftel der deutschen Unternehmen (19 Prozent, weltweit 35 Prozent) verzeichnete sogar sieben oder mehr separate Angriffe. Mit Blick auf ihre IT-Infrastruktur machen sich Unternehmen weltweit am meisten Sorgen um mobil oder aus dem Homeoffice arbeitende Mitarbeiter und Cloud Computing.



Der Cyber Risk Index (CRI) für das zweite Halbjahr 2021 weist für Unternehmen weltweit ein erhöhtes Cyberrisiko aus. Gleichzeitig sind die meisten Unternehmen nicht so gut auf neue Cybersicherheitsrisiken vorbereitet, wie sie es sein müssten. Quelle: Trend Micro.

trendmicro.com

#hubberlin22

Unsere Zukunft prägen

Die Technologien von heute bestimmen die Art und Weise, wie wir leben. Welche Trends werden unsere Zukunft prägen? Wie bringen wir die Digitalisierung in unserer Gesellschaft voran?

Welche Verantwortung geht mit disruptiven Technologien einher? Wie können wir globale Probleme mit lokalen Techinitiativen angehen? Diese dringenden Fragen bewegen unsere Gesellschaft und genau hier setzt die hub.berlin an. Das europäische Business-Festival am 22. und 23. Juni 2022 im Funkhaus Berlin macht die Zukunftstechnologien von morgen live erlebbar. Auf der diesjährigen Ausgabe #hubberlin22 kommen Digitalwirtschaft, Politik und Wissenschaft zusammen, um ihre Erfahrungen in Keynotes, Workshops und interaktiven Ausstellungen zu teilen und sich mit den Themen rund um die digitale Transformation auseinanderzusetzen. Zum ersten Mal sind Ländervertretungen an Bord, die Einblicke in ihre Techszene geben werden. Neben einem internationalen Ausstellungsbereich und einem hochkarätigen Fachkonferenzprogramm erwartet Besucher ein Job-Career-Bereich. Einzigartige Kunstinstallationen und eine Club-Nacht runden das Festival ab. Seien Sie dabei und erleben Sie die neuesten technologischen Fortschritte und bahnbrechende Ideen, die unsere Zukunft verändern werden. Diskutieren Sie mit und erfahren Sie mehr über die neuesten Techthemen wie Nachhaltigkeit, digitale Souveränität, New Work und Cybersicherheit.

hub.berlin

The Fast Value Experience

Innovationsprojekte live erleben

cbs Corporate Business Solutions lädt ein zu seinem Kundenkongress. Diesmal findet das Event auf der Rennstrecke am Hockenheimring statt, früher Schauplatz großer Formel-1-Rennen.

Geschwindigkeit wird dabei ein wichtiger Faktor sein. Motto der ONE.CON 2022: „ONE Digital Enterprise – The Fast Value Experience“. Die Kernfrage der Unternehmen: Wie lässt sich die Business Transformation als Ganzes werthaltig gestalten und in möglichst kurzer Zeit zu vertretbaren Kosten realisieren? Der Kongress am 1. und 2. Juni bringt erneut die SAP-Industry-Community zusammen. Bei diesem Event treffen sich SAP-Kunden, große und mittelgroße Konzerne der internationalen Industrie, Weltmarktführer und Hidden Champions. CIOs, IT-Manager, Technologie-Experten und SAP-Verantwortliche zeigen reale Projekte aus ihren Unternehmen. Das Zielbild der Unternehmen: eine digitale globale Business-Plattform mit integrierten End-to-End-Geschäftsprozessen. An den beiden Tagen erwarten die Teilnehmer 30 Best-Practice-Vorträge. Aufgeteilt ist die Konferenz in fünf unterschiedliche Streams, damit die Teilnehmer je nach Interesse wählen können: Business Transformation, Digital Innovations, Line of Business, Digital Supply Chain, Customer Experience mit Salesforce. Die Fragen in diesem Jahr: Wie lässt sich der Weg in das digitale intelligente Unternehmen maßgeblich beschleunigen? Welche Vorteile bieten softwaregestützte Transformationen und Selective-Transition-Ansätze? Des Weiteren geht es um S/4 Public und Private Cloud, hybride IT-Systemlandschaften, Digital Supply Chain Management, Integrated Business Planning, Unternehmenssteuerung mit ONE Finance, Customer Experience und Business Technology Platform.

cbs-consulting.com/onecon2022

NTT DATA
Trusted Global Innovator

NTT DATA Business Solutions

Die Transformation NOW! ist Europas größte Partner-getriebene SAP-Konferenz.

Mit dem Blick über den Tellerrand und entlang der Themen **Trends**, **Strategie** und **Geschäftsmodelle** geben wir Antworten auf aktuelle und zukünftige Herausforderungen. Mehr noch, wir zeigen Ihnen die Chancen dieses Wandels anhand herausragender Beispiele aus der Praxis und entfachen Lust, die eigene Zukunft proaktiv zu gestalten.

Seien Sie gewiss: Wir werden Sie inspirieren!

Melden Sie sich kostenlos an zur virtuellen Transformation NOW! 2022:
de.transformation-now.events

SAP Platinum Partner

Jetzt kostenfrei anmelden!

Interview: Auf dem langen Weg der S/4-Transformation

Achtung! Stolperfallen!

Wer bei der Planung vorausschauend vorgeht und nicht nur die technische, sondern auch die strategische, prozessuale, strukturelle und kulturelle Ebene im Blick behält, erhöht die Erfolgschancen.

Matthias Uebel und Markus Czeslik von MGM Consulting Partners sprechen darüber, worauf in den einzelnen Hana- und S/4-Vorprojekt-, Design- und Umsetzungsphasen zu achten ist.

E-3: Es gibt ein Transformation-Framework für das S/4-Customizing. Was hat es damit auf sich?

Markus Czeslik, MGM: Unser Framework basiert auf unseren und den Erfahrungen unserer Ansprechpartner aus Business und IT in den betroffenen Unternehmen verschiedener Branchen entlang des gesamten S/4-Transformationsprozesses. Die acht Phasen des Frameworks orientieren sich an der SAP-Activate-Methodik und ergänzen die reine System-Implementierungssicht durch alle changerelevanten Aspekte einschließlich ihrer strategischen Umrahmung.

Matthias Uebel, MGM: Die erste Phase beginnt mit einer gemeinsamen Orientierung des Managements. Da geht es um die Business-Sicht der digitalen Transformation und die Frage: Was ist unser gemeinsamer digitaler Leitstern? Gemeinsam mit dem Management werden strategische Ziele definiert, priorisiert und die Frage erörtert, wie die Potenziale von S/4 auf die Digitalstrategie einzahlen. S/4 ist ja nicht das Ziel, sondern immer nur Mittel zum Zweck, etwa das Business voranzubringen oder die Organisation weiterzuentwickeln.

Czeslik: Das ist ganz wichtig, gerade diese Chancen in den Vordergrund zu stellen und nicht die Umstellung als technische Notwendigkeit zu betrachten. Da hilft es auch, die Binnenperspektive zu verlassen.

E-3: Wo liegen in dieser ersten Phase die Stolperfallen?

Czeslik: Man kann, schon bevor das Programm überhaupt angefangen hat, einiges falsch machen. Und als ersten Punkt würde ich da vor allem sehen, dass man nicht die richtigen Leute im Boot hat. Meist werden die üblichen Leistungsträger und oft auch Jasager eingebunden, bei denen aber noch andere Programme nebenherlaufen.

Führungskräfte müssen Widerstände aufnehmen und Motivationslöcher, die es geben wird, mit Informationen füllen.

Markus Czeslik,
Principal Consultant,
MGM Consulting Partners

Uebel: Ich sehe eine Stolperfalle in der Zusammenarbeit zwischen dem Business und der IT. Da braucht es eine gründliche Vorarbeit. Das ist häufig so, dass IT als Dienstleister betrachtet wird, nach dem Motto, die IT soll die Welt retten. Eine S/4-Transformation ist aber kein reines IT-Projekt. Sondern es geht eher darum, mit dem Business zu einer gemeinsamen digitalen Agenda zu gelangen. Also schon im Vorfeld einer solchen Transformation das Business mitzunehmen und dem Business, aus Sicht der IT, auf Augenhöhe zu begegnen.

E-3: Kommen wir zu den nächsten Phasen. Was ist der Inhalt der nächsten drei Phasen?

Uebel: Hier geht es um das Aufstellen des Projektteams, eine vernünftige Programmplanung, das Prototyping, eine technische Transitionsplanung und vor allem die Fit-Gap-Analyse, also die Diskussion und Bewertung der Abweichung vom Standard. Das ist auch der Schlüssel zum technischen Projekterfolg, wo definiert wird, wie die Business-Anforderungen an das S/4-System aussehen beziehungsweise wie hoch der Deckungsgrad mit den SAP-Standardprozessen ist.

Czeslik: In dieser frühen Phase hilft auch die Frage: Was passiert, wenn nichts passiert, also wenn wir nichts machen? Bewegung entsteht nur, wenn es einen gewissen Leidensdruck gibt. Auch aus Führungssicht ist hier einiges zu tun. Führungskräfte müssen Widerstände aufnehmen, Motivationslöcher, die es unweigerlich geben wird, mit Informationen füllen. Demotivierend wirken Führungskräfte, die ihre Wissensträger nicht einbeziehen, Rückmeldungen ignorieren oder kritische Fragen einfach überhören. Oder wenn sich strategische Botschaften innerhalb des Managements widersprechen.

Uebel: Um auch die intrinsische Motivation bei den Mitarbeitern für die S/4-Einführung zu steigern, gehört dazu, dass wir, aus Sicht des Change-Managements, für einen

S/4 ist ja nicht das Ziel, sondern immer nur Mittel zum Zweck, um das Business voranzubringen und weiterzuentwickeln.

Matthias Uebel,
Director Digital Transformation,
MGM Consulting Partners

hohen Grad der Beteiligung an diesem Projekt sorgen müssen und für einen intensiven Austausch zwischen den Key Usern, den Usern und Führungskräften. Das muss man ein Stück weit anstoßen. Ansonsten kommt da sehr viel von den Mitarbeitern selbst, die neugierig sind, Fragen stellen.

E-3: In dieser Phase wird viel Zeit für die Analysen verwendet, aber wo liegt dabei der Schwerpunkt?
Uebel: Der Schwerpunkt liegt hier parallel zu den Fit-Gap-Analysen auf den sogenannten Change Impact Assessments. Und da geht es um die Frage: Was bedeutet eigentlich diese Systemanpassung für verschiedene Ebenen der Organisation? Was ändert sich an den Prozessen? Und damit ist auch gemeint: Welche Varianten von Prozessen gibt es? Und wie groß ist die Flexibilität in ihrer Ausführung? Welche Rollen und Verantwortlichkeiten sind definiert? Wer übt sie aus? Was verändert sich dort? Welche Arbeitsweisen sind zukünftig sinnvoll? Wie arbeiten künftig die Geschäftseinheiten zusammen, auch im Hinblick auf eine End-to-End-Digitalisierung?
Czeslik: Bei dieser Betrachtung dürfen wir die Vorteile nicht vergessen, die man sich gerade im Zusammenhang mit Business-Case-Berechnungen anschauen sollte. Also detailliert auf die Benefits eingehen und möglichst genau hinschauen, was beispielsweise effizientere Prozesse an Aufwänden einsparen. Und das dann kommunizieren, ohne zu große Erwartungen zu wecken.

E-3: Und was sollte man möglichst vermeiden?
Uebel: Natürlich niemals die Mitarbeiter und Führungskräfte vergessen. Es zahlt sich aus, sich über ein ganz breites Beteiligungskonzept Gedanken zu machen. Und der zweite Punkt: Unterschätzen Sie nicht die Wirkung eines professionellen Change-Managements. Es reicht nicht, stur einem Best Practice zu folgen, sondern es geht immer darum, die Maßnahmen einem Review zu unterziehen. Change-Management richtet sich nicht nach einem festen Drehbuch, sondern muss oftmals situativ angepasst werden.

E-3: Kommen wir zu den letzten Phasen. Zusammenfassend, worum geht es hier?
Uebel: Im Wesentlichen darum, die technische Konfiguration zu realisieren, möglicherweise auch agile Projektmanagement-Praktiken einzusetzen. Da geht es um die Durchführung von technischen Integrationstests, um Datenmigration, die Vorbereitung des Cut-over, auch die Vorbereitung der Infrastruktur. Da ist eine Menge zu tun auf IT-Seite. Aber auch Trainingskonzepte entsprechend umzusetzen und dann systematisch die Lernfortschritte nachzuvollziehen.
Czeslik: Die Trainings sollten sehr früh vorbereitet werden, schon einige Monate vor Go-live ist zunächst gemeinsam mit den Führungskräften der tatsächliche Trainingsbedarf zu analysieren. Wo sind noch Lücken? Wo lassen sich Teams in Schulungen zusammenfassen? Wo wollen wir neue Wege beschreiten? Wir empfehlen, keine Standardtrainings anzubieten, sondern die Schulungen mit Übungen direkt in den Alltag einzubetten, User-nah am Arbeitsplatz und angepasst auf sein spezifisches Profil.

E-3: Und wenn Go-live erfolgreich bewältigt wurde, was dann?
Czeslik: Dann bitte nicht vergessen, das Projekt auch als Erfolgsstory zu kommunizieren – und diesen Höhepunkt zu feiern. Solche Projekte dauern meist viele Jahre. Da ist es wichtig, dass man mal einen Moment innehält und die Leistung des Teams wirklich wertschätzt.

E-3: Danke für das Gespräch.

mgm-cp.com

Lars Hodum,
Produktmanager, Honico

Das aktuelle Stichwort …

Von **Lars Hodum,** Honico

Wie man in hybriden Landschaften die Kontrolle behält

Eine hybride IT-Landschaft ist kein Patentrezept für den reibungslosen Betrieb. Stolperfallen gibt es zuhauf. Die größte Herausforderung von hybriden Systemen, die Cloud- und On-premises-Strukturen vereinen, ist deren Komplexität. Die Interoperabilität der einzelnen Funktionen, neuen Schnittstellen und Datenformaten muss sichergestellt werden. Auftretende Probleme reichen von fehlerhaften Scores und Prognosen über Verzögerungen im Workflow bis hin zum Komplettausfall des Systems während der Fehleranalyse und -behebung. Zwei SAP-Anwendungen aus Kundenberichten veranschaulichen die Aufgaben, Herausforderungen und Lösungen.

SAP IBP (Integrated Business Planning) hat sich in wenigen Jahren zu einem mächtigen Werkzeug entwickelt. Unternehmen planen und steuern über das cloudbasierte integrierte Geschäftsplanungssystem ihre Lieferungen und Lieferketten, ihre Betriebs- und Vertriebsaktivitäten, ihren Bestand und ihr Nachfragemanagement. Das Managementsystem kombiniert dabei Planungs- und Prognosefunktionen. Es besteht aus Modulen und bezieht die Prozessdaten aus verschiedenen Quellsystemen wie SAP BW und CPI. Dafür müssen die Quellsysteme die Daten im Vorfeld bereitstellen und aggregieren. Wie üblich bei SAP ist die Steuerung der Prozesse zeitabhängig; die Zuweisungen folgen einem vorgegebenen Zeitplan. Sprich: Die Daten können nicht in Echtzeit geladen werden, denn IBP erkennt nicht, wann sie zur Verfügung stehen. Damit ist automatisch Zeitverlust verbunden. Entstehen Fehler innerhalb der Systemkette, kommt es gar zum Erliegen des gesamten Prozesses. In der Praxis räumen dann IT-Mitarbeiter den Datenbestand auf, pflegen die fehlenden Daten manuell ein, überprüfen alles und starten das System neu. Dies geschieht meist nachts, um den laufenden Betrieb möglichst wenig zu stören. Häufig werden die händischen Prozesse in Drittabteilungen ausgelagert, denen es an Know-how mangelt. Treten Fehler auf, muss der gesamte Prozess wiederholt werden, selbst wenn in den ersten Stunden alles reibungslos läuft. In der Folge stehen die Systeme über Stunden oder Tage still. Automatisierung verschafft hier Abhilfe. Eine Scheduling-Software automatisiert, initiiert und koordiniert die Prozesse. Im Gegensatz zu klassischen Job-Scheduler-Lösungen verfügen moderne Workload-Automation-Lösungen (WLA) über hybride Steuerungen und können jegliche Schnittstelle bedienen. Sobald die Daten von SAP BW oder CPI eintreffen, startet die weitere Verarbeitung in SAP IBP automatisch. Auch Daten von anderen Quellen, beispielsweise von Lieferanten oder Stammdaten, lassen sich integrieren. Workload-Automation überwacht dabei gleichzeitig die Aufgaben durch ein übersichtliches Monitoring. Im Idealfall ist sogar eine „Heilung“ von fehlerhaften Prozessen möglich. Wie ein guter Arzt erstellt WLA eine Anamnese und verabreicht die Medizin, die zur Gesundung des Systems führt.

So bietet Automation eine Antwort auf Probleme, die schon früher bei anderen Systemen zu Störungen führten: Verschiedene Produkte aus teils unterschiedlichen Technologien und Schnittstellen müssen zusammenarbeiten, können dies aber nicht immer, da die Produkte nicht schnittstellenübergreifend funktionieren. Die Daten werden nicht aktuell geladen, es kommt zu Fehlprognosen, die Planungen und Abläufe kommen ins Stocken. SAP benötigt einen Hirten, der die Schafe leitet, koordiniert und sicher durch die Tore führt. Was nützt eine sinnvolle Software wie SAP IBP, wenn sie falsche Prognosen ausspuckt oder stillsteht? Dieser Hirte kann WLA sein. Sie behält den Überblick. Ein Kunde aus der Finanzbranche kam zu uns und berichtete von ähnlichen Problemen, falschen Scores und Prozessverzögerungen. Seine eingesetzte Software ist der SAP Information Steward. Die Software hilft, Geschäftsdaten zu verwalten und unternehmensweite Datenanalysen durchzuführen. Die Qualität der Daten wird kontinuierlich überprüft und frühzeitig auf Fehler und Probleme aufmerksam gemacht. So können Risiken schneller erkannt und Geschäftsergebnisse verbessert werden – in der Theorie. Denn der Information Steward besteht aus verschiedenen SAP-Modulen wie dem Cleansing Package Builder, der Data Insight sowie dem Metadatenmanagement. Zudem greift die Software auf weitere Module wie FI, AFI, CML und TRM zurück. Die Prozesse werden ebenfalls chronologisch gesteuert. Die Abhängigkeit von verschiedenen Systemen führt regelmäßig zu Verzögerungen beziehungsweise Fehlern bei den Berechnungen. In der Folge entsteht ein falscher Scorewert. Auch in diesem Fall kann Workload-Automation die Steuerung der Daten übernehmen. Das System beginnt erst mit den Berechnungen, wenn alle Daten sauber sind. Durch sequenzielle und parallele Verarbeitung wird zudem Zeit eingespart. So reduzieren sich die Nachtverarbeitungen und Ausfallzeiten drastisch.

WLA/Job Scheduling ist ein wichtiges Instrument, um der Komplexität von hybriden IT-Landschaften Herr zu werden. Algorithmen übermitteln Jobs, Workloads oder Batch-Prozesse, um die Arbeitsabläufe über eine Vielzahl von Modulen und Tools zu automatisieren. Kurzum: Sie behalten in hybriden Landschaften und trotz neuer Technologien den Überblick. So werden Ausfallzeiten reduziert und manuelle Arbeiten zurückgefahren.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

HONICO

Identity Security Threat Landscape

Investitionen halten nicht Schritt

Die Mehrheit der IT-Entscheider in Deutschland ist der Meinung, dass das Thema Cybersicherheit im vergangenen Jahr bei digitalen Geschäftsinitiativen in den Hintergrund getreten ist.

Die globale Studie „Identity Security Threat Landscape“ von CyberArk zeigt, dass in Unternehmen eine immer höhere Anzahl an menschlichen und maschinellen Identitäten vorhanden ist. Sie bewegt sich vielfach in einer Größenordnung, die in die Hunderttausende geht. Dadurch bestehen für Unternehmen zwangsläufig größere Cybersicherheitsrisiken. Trends wie die digitale Transformation, die Cloud-Migration und neue Angriffstechniken gefährden die IT-Sicherheit zunehmend. Die Umgehung von Verteidigungsmaßnahmen (39 Prozent) stellt für die Befragten das größte Risiko dar, gefolgt von einem Zugriff auf Anmeldeinformationen (37 Prozent) und einer Ausweitung von Berechtigungen (37 Prozent). 69 Prozent der befragten Unternehmen waren im vergangenen Jahr von Ransomware-Angriffen betroffen. 59 Prozent haben nach dem SolarWinds-Angriff nichts unternommen, um ihre Software-Lieferkette zu sichern, und 66 Prozent geben zu, dass eine Kompromittierung eines Software-Lieferanten bedeuten würde, dass ein Angriff auf ihr Unternehmen nicht aufgehalten werden kann. Die Sicherheitsexperten sind sich einig, dass die unternehmensweiten digitalen Initiativen nicht adäquat von Security-Programmen und -Tools unterstützt werden. So konstatieren 73 Prozent, dass ihr Unternehmen in den vergangenen zwölf Monaten der Aufrechterhaltung des Geschäftsbetriebs Vorrang vor der Gewährleistung einer robusten Cybersicherheit gegeben hat. Zudem erklären 52 Prozent, dass sie keine Identitätssicherheitskontrollen für ihre geschäftskritischen Anwendungen eingerichtet haben. Gerade im Gesundheitswesen sowie in der Energie- und Versorgungsindustrie häufen sich die Angriffe, speziell auf die Software-Lieferkette.

cyberark.de

2022 ANGRIFFSFLÄCHE

Meist genutzte Angriffstechniken

RANSOMWARE

>70%
der Unternehmen wurden im vergangenen Jahr durch Ransomware angegriffen

2
Durchschnittliche Anzahl der Angriffe auf Unternehmen im Gesundheitswesen

SOFTWARE SUPPLY CHAIN

>71%
der Unternehmen erlitten einen Datenverlust durch Angriffe der Software-Lieferkette

88%
der Energie- und Versorgungsunternehmen verzeichneten Angriffe auf ihre Software-Lieferkette

Größte Quellen potenzieller Cybersicherheitsrisiken

86% Hybrid Work

84% Neue digitale Services für Kunden oder Einwohner

84% Vermehrtes Outsourcing an externe Lieferanten

40% geben an, dass das Berechtigungsmanagement eine große potenzielle Gefahr birgt

Trends wie die digitale Transformation, die Cloud-Migration und neue Angriffstechniken erweitern die Angriffsfläche für Cyberkriminelle. Quelle: CyberArk.

7. Juli 2022 –
Allianz Arena München & Online

SPOT ON SUPPLY CHAIN PLANNING

PLAN SMART
mit SAP IBP & PP/DS.

Praxis trifft auf Expertise.

Beim CONSILIO SPOT ON teilen **Teekanne, ZF, MTU, SAP** und **wir** mit Ihnen in Projekt- und Fachvorträgen Erfahrungen und Know-how und zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Planung fit für die Zukunft machen.

Eine **Stadionführung** durch die Allianz Arena rundet das Programm ab.

Melden Sie sich jetzt an und sichern Sie sich einen der **begrenzten Plätze vor Ort.**

Lieber online? Dann können Sie auch per Live-Stream dabei sein.

SAP® Recognized Expertise SAP S/4HANA®
SAP® Recognized Expertise Supply Chain Management

CONSILIO
www.consilio-gmbh.de

© Maksim Kabakou, Ron Dale, Shutterstock.com

Lizenzrisiken bei SAP aus der Cloud

Cloud first – in vielen Unternehmen ist das inzwischen die Strategie. Vieles spricht sicherlich dafür. Aus Lizenzsicht entstehen auch und gerade bei SAP-Software viele Risiken, die bewertet werden müssen.

Von Wolfgang Stratenwerth, SAMtoa

Wolfgang Stratenwerth, *Managing Partner, SAMtoa*

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.

SAP hat eine klare Strategie, alle Kunden in die Cloud zu holen. On-premises-Installationen verursachen beim Hersteller einen hohen Supportaufwand. Für viele Altversionen muss SAP weiterhin Wartung erbringen. Das soll in der Cloud entfallen. SAP verspricht ihren Kunden mehr Innovationen in der Cloud und eine schnellere Bereitstellung. Der Kunde muss sich dann nicht mehr um den Betrieb der Rechner und, im Falle der Public Cloud, auch nicht um den Betrieb der Software kümmern. Das bedeutet sinkende Kosten.

Die SAP-Cloud-Erlöse sind in den letzten vier Jahren um 23 Prozent gewachsen. In den nächsten vier Jahren sollen diese um 134 Prozent steigen. Tragen heute die Cloud-Erlöse nur zu einem Drittel des Umsatzes bei, soll sich das 2025 umgedreht haben. Zwei Drittel des Umsatzes sollen dann aus dem Cloud-Geschäft stammen. Nun investiert SAP sicherlich nicht Milliarden in die Entwicklung der Cloud-Produkte und den Aufbau der dafür notwendigen Infrastruktur, um ihren Kunden uneigennützig zu helfen. Warum ist also das Cloud-Modell so interessant für SAP und andere Softwarehersteller?

In einem Cloud-Betriebsmodell hat der Hersteller die vollständige Kontrolle über die Installation. Die SAP-Vertragsbedingungen ermöglichen es SAP, die Nutzung der Software zu überwachen. Die SAP-Cloud-Vertragsbedingungen enthalten explizit das Recht, jederzeit die Softwarenutzung vermessen zu dürfen. Vorbei sind die Zeiten, in denen man ein Mal im Jahr seine User aufgeräumt hat und selbstbestimmt die Vermessung durchgeführt hat.

Der größte Anreiz für die Hersteller, in ein Cloud-Modell zu gehen, ist jedoch die damit verbundene Vertragsform: Abonnements statt Kaufverträge. Hat ein Kunde eine Software gekauft, kann er diese mit dem definierten Funktionsumfang, zeitlich unbegrenzt, nutzen. Der Hersteller kann höchstens die Wartung kündigen. Aber dafür gibt es inzwischen Drittanbieter, die dann einspringen können. Bei einem Abonnement muss der Funktionsumfang, zum vereinbarten Preis, nur für den abgeschlossenen Vertragszeitraum zur Verfügung gestellt werden. Bei jeder Vertragsverlängerung kann der Hersteller Funktionen entfernen und separat bepreisen. Nutzungsbedingungen können jedes Mal beliebig geändert werden. Wenn es im Abonnementvertrag nicht geregelt ist, sind beliebige Preiserhöhungen möglich, ohne einen Mehrnutzen zu bieten.

Wenn der Kunde das nicht akzeptiert, wird das Abonnement beendet und der Kunde kann nicht mehr auf die Software zugreifen. Geschäftskritische Daten, für die auch eine gesetzliche Aufbewahrungspflicht besteht, gingen verloren. Ein Abo-Vertrag für eine so komplexe Software wie SAP lässt sich realistisch nicht beenden. Der Vendor-Lock-in ist perfekt. Die Abhängigkeit ist so groß, dass die Verhandlungsmöglichkeiten für Kunden sehr klein sind.

Was können Sie tun?

Entscheidend ist der initiale Cloud-Vertrag. Danach sind Verhandlungserfolge nur sehr schwierig zu erreichen, sollten aber dennoch versucht werden. Wichtig sind die drei Grundbedingungen für jede erfolgreiche Einkaufsverhandlung: Zeit für die Vorbereitung, um gut informiert in die Verhandlung zu gehen; ein Plan B, um Wettbewerb zu schaffen; und dem Hersteller nie das Gefühl geben, der Abschluss wäre sicher. Auf der Basis lassen sich wichtige „Schutzmechanismen“ in Cloud-Verträgen verhandeln. Ich rate Ihnen, sehr gut zu prüfen, ob die Vorteile des Cloud-Modells tatsächlich die Nachteile ausgleichen.

Die Cloud-Angebote von SAP und anderen Anbietern klingen verlockend. Geschwindigkeit, Flexibilität und geringe Anfangskosten überzeugen viele Unternehmen. Doch statt Agilität bekommen sie leider oft unflexible Verträge, die nicht gekündigt werden können und zu immer höheren Kosten führen. Schließen Sie Cloud-Verträge mit Zukunftsschutz ab oder bleiben Sie doch lieber bei On-premises- und Kaufverträgen.

samtoa.de

SAP Business Assurance Report

Der Trend geht zum Outsourcing

SAP Business Assurance wird komplexer und immer wichtiger für reibungslose Prozesse. Aus diesem Grund entschließen sich Unternehmen, dabei auf spezialisierte Dienstleister zu setzen.

Der Erfolg von SAP-Implementierungen hängt im digitalen Zeitalter maßgeblich von effizienten und robusten SAP-Business-Assurance-Testprozessen ab. Denn Unternehmensprozesse beginnen und enden nicht mehr bei S/4 Hana, sie verlaufen plattform- und anwendungsübergreifend. Die dynamische Entwicklung digitaler Prozesse verlangt zugleich nach häufigeren Updates. Jedes dieser Updates erfordert jedoch auch umfassende und komplexe Tests. Dies stellt die IT-Abteilungen in Unternehmen vor große Herausforderungen. Laut dem SAP Business Assurance Report, den Tricentis in Kooperation mit Capgemini und Sogeti erstellt hat, sind derzeit noch in 45,6 Prozent der Unternehmen die internen IT-Abteilungen für die Qualitätssicherung der SAP-Anwendungen zuständig. Spezielle Testteams für End-to-End-SAP-Tests haben 27,8 Prozent der Befragten aufgebaut. Und bei 21,3 Prozent der Unternehmen liegt die Verantwortung für das Testing beim Qualitätsmanagement-Team des jeweiligen Projekts. Doch die Fülle und die hohe Komplexität der Testaufgaben im SAP-Umfeld erfordern umfangreiche personelle und fachliche Ressourcen. Diese können die ausgedünnten IT-Abteilungen meist nicht bereitstellen. Der Bericht, für den mehr als 750 Personen aus Organisationen mit einem Umsatz von über einer Milliarde US-Dollar aus unterschiedlichen Branchen und insgesamt 17 Ländern befragt wurden, verzeichnet daher eine eindeutige Tendenz: Unternehmen vertrauen zunehmend auf spezialisierte externe Anbieter von Software-Testing, vor allem für komplexe Tests. So setzen derzeit 45,1 Prozent auf Dienstleister für API-/Komponententests und 43,7 Prozent auf Anbieter von Leistungstests. Insgesamt zeichnet sich eine wachsende Nachfrage nach spezialisierten Dienstleistern im Bereich SAP Business Assurance ab. Es ist anzunehmen, dass sich dieser Trend fortsetzt, da diese Anbieter über das nötige technische und funktionale Know-how verfügen. Sie bringen nicht nur die notwendigen Tools, sondern vor allem auch das nötige Fachwissen mit.

Viktoria Praschl,
VP Sales Central Europe,
Tricentis

tricentis.com

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

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

Defragmentierung und Atomisierung

Naturgemäß wären eine Public Cloud für SAP und viele andere Anbieter ein einmaliger Lottogewinn. Die positiven Skalierungseffekte sind gigantisch, aber auf der Strecke bleiben Individualität, Innovation, Agilität und Resilienz.

Der Gedanke, der hinter dem SAP'schen Wunsch Cloud only steht, kann mit „Geldgier" umschrieben werden. Es gibt nichts, was die Public Cloud besser kann als andere IT-Architekturen, außer mit einem gewaltigen Skalierungseffekt die Marge auf über 90 Prozent zu treiben. Nun muss Geldverdienen keine schlechte Eigenschaft sein. Wenn aber nur noch die Höhe des Bankkontos als Maßstab gilt, dann pervertiert sich zum 50-Jahr-Jubiläum der SAP der ERP-Gedanke eines R/3.

Für erfolgreiche SAP-Bestandskunden sind R/3 und ECC 6.0 die Basis und die Abap-Modifikationen die Kür. Weil sich die klassischen ERP-Systeme der SAP mit einer Client/Server-Architektur defragmentieren und atomisieren lassen, gewinnen sie an Individualität, Innovation, Agilität und Resilienz.

In der aktuellen Diskussion geht es nicht um On-prem oder Cloud, sondern Individualisierung versus Standard. Wer ist der erfolgreichste Cloud-Anbieter? AWS. Die hochbegabten AWS-Informatiker unterscheidet nicht viel von ihren Kollegen bei IBM, Microsoft, Alibaba, Google oder SAP. Das Geheimnis ist vielmehr ein einzigartiger Skalierungseffekt, basierend auf in Silicon gegossenen Standards.

Auf der Website von Chefredakteur Färbinger findet sich folgender Kommentar: „Der USP von SAP ist das voll integrierte ERP-System. Den Kunden ist es im Prinzip egal, ob das in der Public oder Private Cloud oder On-prem eingesetzt wird, solange sie ihre Individualität bewahren können. Wenn SAP diesen USP behalten will, muss sie ihre ERP-nahen Produkte technisch, funktional, umfassend und international einsetzbar machen und dort, wo notwendig, auch Branchenvarianten anbieten."

Viele Mitglieder der SAP-Community teilen folgende Sicht: SAP wird weder im Datenbanksektor noch im Betrieb von Cloud-Anwendungen einen USP erlangen – auch ihre Beraterkompetenz ist austauschbar. SAP ist der Weltmarktführer für integrierte, funktionsreiche, international anwendbare ERP-Systeme. Da gibt es unendlich viele Erweiterungs- und Modernisierungsmöglichkeiten – darauf sollte sich SAP konzentrieren. Es ist also der Mehrwert, der durch Defragmentierung und Atomisierung entsteht.

In einer Welt, wo vieles stringenter, normierter und konformer wird, kann sich der SAP-Bestandskunde mit Individualität und Innovation einen Wettbewerbsvorsprung herausarbeiten. Das Bestreben von SAP geht aber in die gegenteilige Richtung: Mit einer Public Cloud und strengen Regeln auf der Business Technology Platform versucht der ERP-Konzern seine Bruttomarge weiter zu steigern.

No-Code/Low-Code-Konzepte sind nur das Feigenblatt vor einer uniformen ERP-Architektur. Ähnlich wie Hana nur vordergründig für mehr Geschwindigkeit sorgen soll, letztendlich aber eine Alleinherrschaft über den Datenbankmarkt in der SAP-Community bedeutet. Auch AnyDB gibt es mittlerweile mit In-memory-Computing-Add-ons, sodass die Performance in der Zwischenzeit kein Alleinstellungsmerkmal mehr für Hana darstellt.

Hinter all diesen Fragestellungen und Kritik steckt die Sorge um SAP: Werden wir auch in zehn Jahren noch einen ERP-Weltmarktführer aus Deutschland haben?, fragen sich viele meiner Stammtischschwestern und -brüder. Je homogener und konformer das SAP-Angebot wird und je mehr der Aktienkurs in den kommenden Jahren noch sinken wird, desto leichter und wahrscheinlicher wird eine feindliche Übernahme. Eine normierte SAP mit 90 Prozent ihrer Bestandskunden in der Public Cloud und einem Aktienkurs deutlich unter 100 Euro ist ein gefundenes Fressen für die Hyperscaler dieser Welt.

Nur eine heterogene, individuelle, atomisierte und defragmentierte SAP-Community kann einem hungrigen Hyperscaler den Appetit verderben. Gesucht wird demnach ein Z-Namensraum 4.0, der on-prem und in der hybriden Cloud funktioniert, der von Abap bis No-Code/Low-Code jede Programmierart zulässt, der eine wertsteigernde Defragmentierung und Atomisierung des ERPs ermöglicht. Der Erfolg von ECC 6.0 liegt in der Individualisierung und den Hunderten DSAG-Arbeitskreisen, einem erfolgreichen CCC-Konzept und einer sehr lebendigen SAP-Partnerlandschaft. Jeder Versuch, wie etwa Rise with SAP, zur Konformität der SAP-Community ist kontraproduktiv.

noname@e-3.de

GIB
an ifm company

GIB GOES ifm

ifm

ifm-business-solutions.com

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 · info.bs@ifm.com · ifm-business-solutions.com

2022-835 GBD 05.2022 E3

TIPPS/4SUCCESS

Das Leiden der Eigenentwicklungen

Die meisten SAP-Kunden haben zahlreiche Eigenentwicklungen implementiert, um ihr Geschäft zu optimieren. Mit der S/4-Transformation stehen damit aber viele Kunden vor großen Herausforderungen.

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.

Unter der Version R/2, aber vor allem unter R/3 waren die Eigenentwicklungen der Kunden noch ein Teil der SAP-Strategie und hatten einen wichtigen Anteil an der Erfolgsgeschichte. SAP stellte den Kunden die notwendigen Lösungen als Standardlösungen in Form von Modulen zur Verfügung. Alle Module waren einerseits in sich abgekapselt, aber andrerseits beim Einsatz weiterer Module untereinander voll integriert. Ein erfolgreicher Teil der Strategie war auch die Möglichkeit, die modularen Standardlösungen bei Bedarf durch Modifikationen anzupassen. Darüber hinaus war für die Kunden der größte Nutzen, die Standardlösungen auch durch Eigenentwicklungen von kundenspezifischen Anforderungen ergänzen zu können. Ein wirklich tolles Konzept für die Kunden! Diese Kombination und Integration führten SAP auch zur führenden Marktposition.

Überforderter Support

Durch das globale Wachstum an Kunden bekam SAP aber damit möglicherweise ein Problem. Die laufende Pflege und die Bereitstellung der Modifikationen wie auch die Sicherstellung der Integration der zahlreichen kundenspezifischen Eigenentwicklungen dürften den Support überfordert haben. Die Vermutung liegt nahe, dass mit S/4 durch eine Strategieanpassung das Problem gelöst werden sollte. Die neuen Applikationsplattformen Cloud, die Public Cloud und die Private Cloud sollten die bisherigen On-prem-Varianten ersetzen. So wurden die Kunden von SAP mit der breit kommunizierten Cloud-only-Strategie unter Druck gesetzt. Nur haben viele Kunden, vor allem die Bestandskunden, damit ein großes Problem bekommen – bis die DSAG zu Hilfe kam.

So wurde zwar von SAP die S/4-Strategie von Cloud only auf Cloud first geändert, aber die Kundenprobleme waren damit nicht gelöst. Die Cloud-Lösungen und die Public Cloud lassen als Standardlösungen faktisch keine kundenspezifischen Anpassungen mehr zu. Es bleibt nur mehr die Private Cloud dafür übrig, die allerdings aus der Sicht der Systemarchitektur auch nur ein eingeschränktes Outsourcing darstellt. Durch diese Situation gehen die meisten Bestandskunden den Weg der hybriden Systemlandschaften mit der bestehenden On-prem-Variante, ergänzt durch Cloud-Lösungen. Bei diesem Ansatz laufen sie aber in das Problem der noch oft fehlenden Integration.

Neben den Herausforderungen der eingeschränkten Modifikationen ist es eine riesige Aufgabe und ein enormer Aufwand, die zahlreichen Eigenentwicklungen in die S/4-Transformation mitzunehmen. Dies beginnt mit der Selektion der Zusatzentwicklungen im Hinblick darauf, was noch benötigt wird und was nicht. Vor allem werden viele Reports nach Ausscheiden von Benutzern nicht mehr verwendet. Das „Ausmisten" der Eigenentwicklungen ist eine gute Tat, weil damit auch der Betriebsaufwand gesenkt werden kann. Gleichzeitig sollte man genau untersuchen, welche Eigenentwicklungen durch die neuen S/4-Applikationen ganz oder zumindest teilweise ersetzt werden können.

Diese Fit-Gap-Analyse ist einer der Schwerpunkte in jedem S/4-Transformationsprojekt. Das Ergebnis zeigt auch auf, welche bestehenden Eigenentwicklungen geändert werden müssen und wo neue Eigenentwicklungen notwendig sind. Die Gründe dafür sind Änderungen bei den Prozessen oder der Funktionsabgleich mit den neuen S/4-Applikationen. In vielen Projekten werden dabei aus Zeit- und Kostengründen auch Prioritäten bei der Umsetzung vorgenommen.

Auf jeden Fall müssen bei der S/4-Umstellung alle Eigenentwicklungen auf ihre technische Funktionalität überprüft werden. Gründe dafür sind die massiven Änderungen in den bestehenden Datensätzen durch die Simplifizierung wie auch technologische Änderungen in der Programmierung. SAP stellt dafür sehr gute Services und Tools zur Verfügung. Ein guter Tipp dazu aus eigener Erfahrung und aus vielen Projekten ist, dass man damit nicht früh genug anfangen kann.

asapit.at

Cloud for Banking

Echtzeitüberweisungen in 25 Währungen

Der Plattform-Anbieter Como setzt auf die Anwendung Cloud for Banking (C4B) von SAP Fioneer. Die Kunden des Luxemburger PayTechs erhalten dadurch direkten Zugang zu Zahlungsabwicklung in Echtzeit und einer Kostenreduktion von bis zu 60 Prozent.

Die Kunden profitieren von Echtzeit-Kernbanking-Anwendungen, die auf einer einzigen Cloud-Plattform bereitgestellt werden. Zugleich bietet Como dank des C4B IBAN-Mehrfachwährungskonten für mehr als 25 Währungen und mit durchgehender Datenverarbeitung rund um die Uhr an. Die integrierte C4B-Lösung von SAP Fioneer läuft auf S/4 Hana und ist eine offene Plattform mit niedrigen Gesamtbetriebskosten und einer kurzen Markteinführungszeit. „Im Zuge des Übergangs zu einer digitalen Wirtschaft konzentrieren wir uns darauf, dass Unternehmen ihre Liefer- und Wertschöpfungskette digitalisieren und gleichzeitig Kundenzahlungen und Abwicklungszeiten beschleunigen können. Mit SAP Fioneer haben wir uns für eine stabile Cloud-Banking-Plattform entschieden, um Finanzabteilungen dabei zu unterstützen, ihre Zahlungssysteme zu revolutionieren. Diese Partnerschaft ist ein weiterer wichtiger Meilenstein auf unserem Weg, die digitale Entwicklung unserer Kunden zu fördern und die Welt des Zahlungsverkehrs zu vereinfachen“, sagt Angela Nickel, CEO von Como und Mitglied des Vorstands von iBAN-X by Como. Dirk Kruse, CEO von SAP Fioneer, erklärt: „Wir freuen uns über die Partnerschaft mit einem Unternehmen, dessen Ziele sich eng mit den unseren decken. Wir sind stolz darauf, in nur drei Monaten eine Banking-as-a-Service-Plattform für Como entwickelt zu haben.“ Die C4B-Plattform wird als hybride Software-as-a-Service(SaaS)-Lösung in der Cloud angeboten und basiert auf der neuesten SAP-Technologie, um allen Nutzern eine erstklassige digitale Umgebung zu bieten. Die vorkonfigurierte Lösung basiert auf Best Practices und wurde entwickelt, um die IT-Komplexität zu reduzieren und einen Multi-Channel-Zugang zu ermöglichen. „Wir sind auch stolz auf unsere integrierte Umwelt-, Sozial- und Governance-Lösung (ESG) auf der C4B-Plattform, die auf Nachhaltigkeit, CO_2-Ausstoß und digitale Währungen eingeht. Sie ermöglicht es Como, die Erfassung von ESG-relevanten Daten zu implementieren und eine ESG-Datenbank für Bewertungs- und Berichtszwecke bereitzustellen“, fügt Kruse hinzu, um auch auf das Fokusthema Nachhaltigkeit hinzuweisen.

sapfioneer.com
comodigital.life

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

Nichts Neues unter den Scheinwerfern der Sapphire-Bühne

Sapphire Vintage 2022

Zum 50. Jahrestag präsentiert sich SAP auf der Sapphire-Bühne im Retro-Look. Mit Fotos aus der Vergangenheit wird sichtbar, dass sich der ERP-Konzern in den vergangenen 20 Jahren kaum weiterentwickelt hat: Willkommen zu mySAP.com!

Von Peter M. Färbinger, E-3 Magazin

Der offizielle Titel der alljährlichen SAP-Veranstaltung lautet „Sapphire Now", wesentlich treffender wäre „Sapphire Vintage". Wikipedia schreibt, Vintage ist eine Stilrichtung in Mode und Design, bei der ältere, meist gebrauchte Kleidungsstücke, Möbel, Musikinstrumente, Schmuck, Accessoires, Bilder, Fahrzeuge oder andere Gebrauchsgegenstände wiederverwendet oder nachgeahmt werden.

Eine aktuelle Studie der Boston Consulting Group belegt: 80 Prozent der Unternehmen setzen auf digitale Lösungen, um ihre aktuellen geschäftlichen Herausforderungen zu adressieren – jedoch verwirklichen nur knapp 30 Prozent eine erfolgreiche digitale Transformation ihres Geschäfts. Mit zahlreichen Ankündigungen auf der Sapphire 2022 in Orlando versuchte SAP, ihre Bestandskunden zu unterstützen, endlich erfolgreich zu werden – bevor sie zu Mitbewerbern wie Salesforce, ServiceNow, Workday, Oracle und Microsoft abwandern. Mit einer SAP'schen Transformationsreise sollen innovative und cloudbasierte Lösungen für die wichtigsten End-to-End-Geschäftsprozesse entstehen. Letztendlich war aber die Veranstaltung in Orlando lediglich alter Wein in neuen Schläuchen.

Sapphire Philadelphia 1999: Confused about mySAP.com? Und 2022: Confused about Rise?

Sapphire 1999: Henning Kagermann (l.) und Hasso Plattner auf der Bühne in Philadelphia. Damals hieß Rise noch mySAP.com. Die Gründe für den Releasewechsel sind gleich geblieben.

Unter den von SAP angekündigten Innovationen waren neue iOS-Apps, die die digitale Lieferkette optimieren sollen. Die ersten beiden Apps, Warehouse Operator und Direct Distribution, sind ab sofort im Apple App Store verfügbar. Also stand Apple schon wieder auf der Sapphire-Bühne. Die jungen SAP-Vorstände lobten diese Zusammenarbeit, weil sie offensichtlich die Vergangenheit nicht kannten: Bereits 2016 gab es zwischen Apple-Chef Tim Cook und SAP-Chef Bill McDermott eine intensive Freund- und Partnerschaft, siehe Foto.

„Seit 50 Jahren helfen die unternehmenskritischen Lösungen und fundierte Branchenexpertise der SAP Organisationen weltweit, ihr Bestes zu geben", erklärte SAP-Chef Christian Klein etwas hölzern und verklausuliert. Er stellte in Orlando auch die rhetorische Frage, was SAP so besonders macht. Seine Antwort: „Sie! Unsere Community, unsere Partner, unsere Kunden aus aller Welt. Die Gemeinschaft gibt mir die Energie und Motivation, mich jeden Tag für den Erfolg unserer Kunden einzusetzen. Unser Ziel ist wichtiger denn je: Make the world run better. Wir werden weiterhin marktbestimmende Innovationen liefern."

Mit der neuen SAP-Liebe zu den Partnern verhält es sich aber nicht viel anders als mit der Apple-Liaison – alter Wein in neuen Schläuchen: In den vergangenen 50 Jahren wurden die Partner immer wieder hochgelobt und Accenture, Siemens, Lenovo, IBM, InfoSys, McKinsey, Ecovadis etc. auf die Sapphire-Bühne geholt – solange SAP daraus Profit ziehen konnte, siehe Foto.

„Mit unserem SAP Business Network bauen wir das LinkedIn der B2B-Welt auf", versuchte Klein auf der Sapphire Vintage die wenigen Besucher und Partner zu überzeugen. „Sie erhalten durchgängige Transparenz über Ihre gesamte Lieferkette. Unser Business Network macht Ihre Lieferkette widerstandsfähig, transparent und agil."

Naturgemäß braucht SAP für diese Herausforderungen ein funktionierendes Partnernetzwerk, das auch in Orlando immer wieder heraufbeschworen wurde – aber: Es ist und bleibt ein Running Gag, kommt ein SAP-Partner nach Walldorf, wird er mit den Worten begrüßt: „Was können Sie für SAP tun?"

Wo profitiert nun SAP von den Partnerschaften? Anlässlich einer Meldung von IBM zur Sapphire lässt sich das Muster er-

Partner und renommierte Namen wurden immer schon zur Sapphire für die eigene Imagepflege genutzt. Siemens ist Dauergast auf der Sapphire-Bühne.

kennen: Im Rahmen einer erweiterten Partnerschaft wird IBM auf S/4 migrieren, um Arbeiten in mehr als 120 Ländern, 1000 Legal Entities und zahlreichen IBM-Geschäftsbereichen für Software, Hardware, Beratung und Finanzen durchzuführen. Das Projekt, das sich auf die Verbesserung der Geschäftsprozesse mit Rise with S/4 Cloud Private Edition konzentriert, wird letztendlich mehr als 375 TB Daten auf IBM Power on Red Hat Enterprise Linux in die IBM-Cloud verlagern, wobei IBM-Consulting für sich selbst als Rise-Premium-Anbieter fungiert. SAP-Partner IBM wird bester Rise-Kunde – auch so geht Partnerschaft.

Christian Klein meinte zu Rise auf der Sapphire-Bühne: „Man muss in einer Welt, die sich schneller denn je verändert, Schritt halten. Wie können wir jedes Unternehmen in ein intelligentes Unternehmen verwandeln? Unsere Lösung ist Rise with SAP. Eine echte Unternehmenstransformation wird nicht durch eine einfache technische Migration in die Cloud erreicht. Rise with SAP wird die ganzheitliche Transformationsreise auf Ihre Bedürfnisse zuschneiden." Aber die jüngste Umfrage des Anwendervereins DSAG zeigt, dass ein Großteil der deutschsprachigen SAP-Bestandskunden und DSAG-Mitglieder dem Angebot reserviert gegenübersteht oder auch unsicher ist. Vintage: Es hat sich nichts verändert in den vergangenen 23 Jahren. „Confused about Rise?" – oder wie das Foto von der Sapphire Philadelphia 1999 zeigt: „Confused about mySAP.com?"

Professor Christensen widersprach 2014 auf der Sapphire Professor Plattner: Was ist Hana?

Das aktuelle SAP-Vintage-Rätsel zur Sapphire Orlando 2022: Das große Foto mit Professor Henning Kagermann (l.) und Professor Hasso Plattner (r.) zeigt eine Präsentation aus Philadelphia von der Sapphire im Jahr 1999. Frage: Welche der zehn Gründe für SAP-Software gelten heute nicht mehr? Naturgemäß haben sich in vielen IT-Bereichen die Formulierungen verändert oder wurden adaptiert, aber die Kernaussagen bleiben über mehr als 20 Jahre gültig, oder? Diese Erkenntnis sollte den beiden Protagonisten, Kagermann und Plattner, zur Ehre gereichen und die jungen SAP-Vorstände motivieren, über viele Buzzwords und vorgebliche Innovation nachzudenken.

„Wenn Sie sich für Rise with SAP entscheiden, erhalten Sie End-to-End-Verantwortung für Systemüberwachung, Leistung, Verfügbarkeit. Und das ist wichtig, denn es geht um Ihre geschäftskritischen Prozesse", betonte Christian Klein – offensichtlich ohne Wissen über die SAP'sche Vergangenheit. Ein Eigentor war dann seine Aussage: „Wir haben 2000 Rise-SAP-Kunden nach einem Jahr, 60 Prozent davon sind Neukunden. Rise ist für alle da." Bei über 400.000 Kunden hat somit SAP lediglich ein halbes Prozent der Bestandsbasis überzeugen können und als Neukunde hat man kaum Chancen, dem Angebot Rise zu entkommen, somit erklären sich dann auch die 60 Prozent Trefferquote. Also mussten in Orlando wieder einmal die Partner für den SAP'schen Erfolg herhalten: Als erfolgreiche Rise-Beispiele wurden Atos, Wipro, Accenture, HCL, Fujitsu, IBM (siehe oben) und AMD genannt.

The Innovator's Dilemma: Bereits auf der Sapphire 2014 gab es einen spannenden Diskurs zwischen Professor Hasso Plattner und Professor Clayton M. Christensen, siehe Foto. Christensen war ein US-amerikanischer Wirtschaftswissenschaftler und Professor an der renommierten Harvard Business School und verstarb 2020 in Boston. Sein wahrscheinlich berühmtestes Buch ist „The Innovator's Dilemma", in dem sich der berüchtigte Satz findet: „Wenn ein Unternehmen versucht, eine disruptive Technologie so weit zu entwickeln, dass sie den Anforderungen der Kunden in etablierten Märkten entspricht – was die meisten führenden Unternehmen tun –, ist ihr Scheitern so gut wie sicher." (Siehe auch Editorial.)

Apple-Chef Tim Cook (l.) und Ex-SAP-Chef Bill McDermott freuen sich über die gemeinsame Entwicklung von S/4-Apps (Mai 2016).

Auf der Sapphire-Bühne 2014 in Orlando war Hasso Plattner naturgemäß gegenteiliger Meinung, als er versuchte, seine SAP und seine Innovation Hana zu verteidigen – es kam auf offener Bühne fast zum Streit zwischen den beiden Professoren!

An der Aussagekraft des Satzes hat sich in den vergangenen Jahren nichts geändert und SAP hat eine große Chance vertan, nicht ausreichend genug über die Wirkmächtigkeit dieser Aussagen von Professor Christensen nachzudenken. Den Preis dafür zahlt nun Christian Klein: Immer wieder muss er sich für Hana, S/4 und Cloud rechtfertigen und mit billigen Taschenspielertricks wie Rise ein wenig Schwung in den festgefahrenen Karren bringen.

sap.com

DIGITALE TRANSFORMATION

Gut ist nicht mehr gut genug

Die Historie von Order-Management-Systemen in SAP ist lang. Es gab frühe Ansätze in SAP Retail, dann nach der Akquise von Hybris sollte es dort verortet werden. Später war es SAP CAR (SAP Customer Active Repository), aktuell soll es S/4 richten.

Von Michael Kramer

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

Kunden erwarten den Komfort einer nahtlosen Integration aller Touch-Points wie Onlineshop, Filiale und Callcenter sowie ein durchgängiges Omni-Channel-Kundenerlebnis. Dazu werden neue Geschäftsprozesse wie Streckengeschäft, Click and Collect, Click and Reserve oder Ship from Store benötigt. Und diese müssen so flexibel gestaltet sein, dass sie kurzfristig (oder sogar dynamisch) geändert werden können.

Das macht die Aufgabe für die IT herausfordernd. Im Prinzip gibt es zwei verschiedene Ansätze zum Aufbau einer Omni-Channel-Infrastruktur: entweder die Weiterentwicklung mehrerer verteilter Lösungen, die nie für den eigentlichen Zweck des Order-Managements entworfen worden sind, oder die Einführung eines zentralen Order-Management-Systems (OMS).

Wie ein OMS hilft

Ohne zentrales Order-Management muss die Omni-Channel-Funktionalität in alle beteiligten Umsysteme hineinprogrammiert werden. Im Falle einer SAP-Landschaft zählen dazu SAP ERP, S/4, CAR für das Zusammenführen der Kunden-, Abverkaufs- und Bestandsdaten, das Add-on OAA für Sourcing, eine Commerce Cloud (Hybris) für E-Commerce und die jeweilige Call-Center-Anwendung.

Ein OMS hilft bei komplexen Bestellungen von Produkten oder Services, wenn beim Zusammenstellen, dem Versand und dem Transport verschiedene Prozesse involviert sind und dies über die Grenzen des Systems und Unternehmens. Das Gleiche gilt für komplexe oder nachträgliche Änderungen der im Sourcing verbundenen Prozesse. Oder mit der Einbeziehung von Transfers bei Pick-up-Prozessen. Dann entsteht ein andauernder und erheblicher Programmier- und Pflegeaufwand. Damit wäre ein umfassendes SAP OMS ein komplexes Entwicklungsprojekt.

Sie können die Omni-Channel-Prozesse viel flexibler mit einem zentralen OMS umgesetzt werden. Das OMS verbindet die Kundenprozesse mit den Abwicklungsprozessen im Hintergrund und steuert alle Omni-Channel-Aufträge. Das OMS kennt alle Bestände (über alle Kanäle wie Online, Filiale, Lager, in Transit) und Aufträge und sorgt für einen reibungslosen Ablauf. Es entscheidet, welcher Auftrag aus welchem Lager, von welcher Filiale oder von welchem Drop-Ship-Partner erfüllt werden soll.

Ohne Coding

Das Erfüllen des gegebenen Lieferversprechens wird automatisiert und der tatsächliche Mehrwert einer komplexen Lieferkette voll genutzt. Hat das OMS erst einmal die eingegangene Bestellung analysiert und die optimalen Lager, Lieferanten und Paketunternehmen involviert, wird der weitere Bestellablauf überwacht. Sobald dieser Plan durch externe Einflussfaktoren bedroht ist, wie eine beschädigte Lieferung in eine Pick-up-Lokation oder einen plötzlich entdeckten Fehlbestand, sucht und initiiert das OMS die nächstbeste Möglichkeit und hält den Kunden und den Händler am Laufenden. Sollte der Kunde in Zwischenzeit in der Filiale vorbeischauen oder im Callcenter anrufen, wird er sofort vom Mitarbeiter mit der aktuellen Information versorgt und optimal betreut. Diese OMS-Fähigkeiten werden interaktiv konfiguriert und fortlaufend an die aktuellen Notwendigkeiten angepasst. Coding ist nicht notwendig.

Gut ist nicht mehr gut genug. Wer seinen Kunden ein Omni-Channel-Einkaufserlebnis auf der Höhe der Zeit bieten möchte, kann seine bestehende SAP-Landschaft durch ein zentrales Order-Management ergänzen. S/4 unterstützt die Basisprozesse für Retail. CAR reichert das ERP mit Analyse in Fast-Echtzeit an und verwaltet die PoS-Daten. Dazu im Trio ein OMS, das die Lieferzusagen der Kundenbestellungen orchestriert, und das über alle Kanäle, Systeme und Organisationen.

Twitter @michaelfkramer

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.

SAP Sales Cloud und Field Service Management

Digitalisierung ohne S/4

Schon vor vielen Jahren postulierte der Anwenderverein DSAG, dass für die digitale Transformation die SAP Business Suite 7 ausreichend sein könnte. Nun der Beweis.

Das Schweizer Traditionsunternehmen Zehnder hat seit 2011 die ERP-Software SAP ECC 6.0 im Einsatz. Dieses System wurde in allen europäischen Standorten ausgerollt und laufend an die Bedürfnisse des Unternehmens angepasst. Diese Flexibilität und eine hohe Integration in das Core-SAP-System sollten auch zukünftige Lösungen mitbringen. Deshalb war schnell klar, dass auch die neuen Systeme für Vertrieb und Service von SAP kommen sollten.

Sales Cloud

Gemeinsam mit dem Vertrieb wählte die IT-Abteilung im Jahr 2017 schließlich das System SAP Sales Cloud, dessen Einführung noch im gleichen Jahr gestartet wurde. Als Partner wählte das Unternehmen die Sybit, eine Full-Service-Digitalagentur und langjähriger SAP-Partner. Dank der erfolgreichen Zusammenarbeit verlief der Go-live größtenteils komplikationsfrei, sodass kurz nach der Einführung bereits das zweite Implementierungsprojekt im Bereich Service angegangen werden konnte.

Field Service Management

2020 ging das Servicesystem SAP Field Service Management (FSM) live. Die beiden neuen Systeme sind einerseits über die ERP-Software und andererseits über eigens geschaffene Schnittstellen miteinander verbunden. Rückblickend war für Franz Furrer, IT-Verantwortlicher der Zehnder Group, und sein Team neben der engen Zusammenarbeit mit Sybit die saubere Prozessharmonisierung ein wichtiger Erfolgsfaktor. „Anderen mittelständischen Unternehmen, die ein ähnliches Projekt vorhaben, rate ich, sämtliche Prozesse gründlich zu überdenken und mit klaren Vorstellungen in die Konzeptionsphase zu gehen“, so Furrer.

Heute möchten weder die Salesmanager noch die Servicetechniker die neuen Lösungen missen, denn beide Abteilungen profitieren von deutlichen Effizienzsteigerungen. Während die Servicetechniker früher noch selbst ihre Einsatzroute planten, werden die Serviceaufträge heute zentral und digital mit dem FSM-System disponiert. Neu ist das System auch mit dem wertvollen Feature Best Matching Technician ausgestattet, was sich laut Daniel Binggeli, Leiter Service CH der Zehnder Group, als Effizienztreiber erwies: „Dank des neuen Field Service Management konnten wir bereits nach einem halben Jahr zehn Prozent mehr Serviceeinsätze verarbeiten.“

Customer Experience

Auch die Kundinnen und Kunden von Zehnder spüren das Upgrade. Auf das Einsatzprotokoll mussten sie früher zwei Wochen warten, heute kann es direkt nach dem Serviceeinsatz aus dem FSM erstellt und den Kunden zugestellt werden. Besonders bei der Inbetriebnahme einer neuen Anlage hat das Vorteile. Die Zusammenarbeit zwischen Service und Vertrieb wurde ebenfalls zielführender. Die Gebietsverkaufsleiter haben Kundeninformationen ihrer Region in Echtzeit direkt zur Hand – sei dies von den Regionalverkäufern oder den dort eingesetzten Technikern. Dank des ebenfalls einfachen Opportunity Management und der Prozesse Besuchsplanung und Kundenklassifikation fallen langwierige Besprechungen weg, denn die gesamte Sales-Pipeline und Kundenhistorie sind auf einen Blick ersichtlich.

Die Verkäufer treten heute dank der 360-Grad-Kundenübersicht kompetenter auf, fokussieren sich auf die erfolgversprechenden Projekte und erhöhen schlussendlich die Verkaufsabschlüsse. Zudem bietet das System eine zuverlässige Offlineverfügbarkeit, worauf man als Unternehmensgruppe insbesondere in Ländern mit instabilem Mobilfunknetz angewiesen ist. Zukünftig kann und soll die neue Customer-Experience-Lösung auch bei Partnern eingesetzt werden, um noch mehr Nähe zum Endkunden zu schaffen – digital und geschäftlich.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77

sybit cx
NTT DATA Business Solutions

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

Mit einer Adaption der Star-Wars-Episoden wollte DSAG e. V. seine Mitglieder in die Zukunft führen

DSAG versus SAP

Für den Anwenderverein DSAG solle es bald Machine Integration und Business Intelligence geben, während AI und intelligente Netzwerke erst in ferner Zukunft zu haben sind. Die Pläne von SAP sind dem diametral entgegengesetzt. Ein Diskurs von den DSAG-Technologietagen 2022 aus Düsseldorf.

Von Peter M. Färbinger, E-3 Magazin

Die Kluft zwischen DSAG und SAP wird größer, das gegenseitige Nichtverstehen tiefer. Ohne Sarkasmus und Ironie wird aneinander vorbeigeredet. Die Situation ist ähnlich einem alten Ehepaar, das sich alles gesagt hat und nun die Dinge laufen lässt: Vor vielen Jahre proklamierte SAP das „Intelligent Enterprise", damit sollten Hana und S/4 eine Daseinsberechtigung bekommen. Alle Mitglieder der SAP-Community wissen, es hat nicht funktioniert. Vergangenes Jahr versuchte es SAP-Chef Christian Klein mit Rise, um S/4 endlich bei den Bestandskunden zu verankern.

Was machte Sebastian Westphal, DSAG-Fachvorstand Technologie, auf der Bühne der Technologietage 2022 in Düsseldorf? Er holte die alten Leonardo-Themen Machine Integration und Business Intelligence aus der Mottenkiste und präsentierte es als „Intelligent Enterprise" mit dem Zusatz „Coming soon", siehe Foto. Kurz nach Sebastian Westphal kam SAP-Technikvorstand Jürgen Müller auf die Bühne und erklärte: „SAP hat das breiteste Produktportfolio im Markt und wir haben über 440.000 Kunden in der Cloud. Die Nutzung unserer Cloud-Produkte wächst sehr stark."

Jedoch meint der Anwenderverein: Mit der Cloud-first-Strategie hat sich SAP ein umfangreiches Transformationsprogramm auferlegt. Gilt es doch nicht nur, die neuen Plattformen und Services aufzubauen, sondern auch das Produktportfolio entsprechend auszurichten. Hierbei greift SAP die Kernanforderungen der digitalen Transformation auf, denn ohne Anbindung an die vernetzte Welt laufen vor allem kleine und mittelständische Unternehmen auf lange Sicht Gefahr, den Anschluss an den Wettbewerb zu verlieren.

Sebastian Westphal von der Bühne in Düsseldorf: „SAP hat sich selbst ein ganz erhebliches Transformationsprogramm auferlegt. Die Cloud ist richtig und wichtig, aber sie ist nicht die einzige Option. Die heutige vernetzte Realität kann nicht auf einem R/3 existieren, aber Cloud only kommt definitiv nicht für alle SAP-Bestandskunden infrage. Der Weg in die Cloud wird ein hybrider sein." Hilfreich wäre aber eine zentrale Lösung, um Altsysteme bei der sukzessiven Migration in die Cloud anbinden zu können, etwa durch die Erweiterung des API-Business-Hubs. „Alles in allem wird die Adaption der Cloud-Services in den Unternehmen nur dann zu steigern sein, wenn sie mittels hybrider Architekturen in die Cloud einsteigen können", betonte Sebastian Westphal mehrfach.

Jürgen Müller ist sich der Herausforderungen bewusst und definierte in Düsseldorf: „Gerade im ERP ist es kritisch, zu schnelleren Innovationszyklen zu kommen – dort ist es aber auch schwieriger als in anderen Bereichen, weil es so nah an den Kernprozessen der Unternehmen dran ist. Genau deshalb haben wir Rise with SAP konzipiert: um den Wechsel noch einfacher zu machen. Da gibt es durchaus noch Baustellen, aber wir sind hier auf einem guten Weg."

SAP-Technikvorstand Jürgen Müller betonte naturgemäß die Wichtigkeit der Business Technology Platform für den Weg in die Cloud.

DSAG-Fachvorständin Transformation, Christine Grimm, warb für eine nachhaltige und hybride Conversion für Hana und S/4.

Sebastian Westphal, DSAG-Fachvorstand Technologie, präsentierte eine Roadmap aus Anwendersicht anhand von Star-Wars-Episoden.

Die aktuell fehlende Kommunikation zwischen SAP und DSAG führt zu der interessanten Konstellation, beide Parteien haben auf ihre Art letztendlich recht. Jürgen Müller thematisierte auf der Bühne der DSAG-Technologietage das Thema BTP, Business Technology Platform: „Wir machen mehr als eine Milliarde Euro Umsatz mit der Business Technology Platform. Wir decken bestimmte Bedarfe sehr gut ab. Dafür war es nötig, dass wir uns ein gutes Jahr lang um Performance gekümmert haben. Die wichtigsten Features wurden umgesetzt, aber bei Weitem nicht alles, was sich Bestandskunden gewünscht haben. Ich muss auch sagen, wir haben unsere Anstrengungen kommunikativ nicht gut begleitet. Dafür müssen wir uns auch nicht verstecken, aber das nehmen wir für die Zukunft mit, dass wir das besser kommunizieren."

ALM und SolMan

Mit dem Free-Tier-Angebot für die BTP, also Cloud-Services für eine bestimmte Zeit unentgeltlich nutzen zu können, unterstützt SAP den angekündigten Wandel zum Cloud-Anbieter. Ein Free-Tier für alle Cloud-Services würde die Adaption der Cloud ebenso beschleunigen wie ein On- und Off-Boarding sämtlicher Services innerhalb weniger Minuten. Gleiches gilt für den operativen Betrieb der SAP-Cloud-Services. Hier würde ein globales, transparentes und universelles Application-Lifecycle-Management (ALM) für die Orchestrierung der hybriden Systemarchitekturen, die bislang für die On-premises-Systeme über den SolMan erfolgte, die Adaption von Cloud-Lösungen weiter erhöhen.

„Wenn wir die Adaption der Cloud weiter voranbringen wollen, dann sind Umstieg und Migration ein ganz wesentliches Thema", ist Sebastian Westphal, DSAG-Fachvorstand Technologie, überzeugt. „Unternehmen haben ihre Systemlandschaften über teils Jahrzehnte aufgebaut und diese müssen einen einfachen Weg finden, diese in die Cloud zu heben. Integration ist ebenfalls ein Schlüsselfaktor zur Bereitschaft, in die Cloud zu wechseln. Wenn ich in die Cloud gehe, brauche ich eine Vielzahl neuer Tools – und Mitarbeiter, die diese Tools beherrschen. Der Know-how-Aufbau muss hier weiter unterstützt werden. Wir brauchen einen Weg, wie wir die neuen Produkte einsetzen können, ohne die vorherigen Investitionen zu verlieren."

Es gibt auch Lob vom Anwenderverein DSAG: „Das Angebot der SAP geht schon in die richtige Richtung, aber wir sehen auch, dass es noch Vorarbeiten bedarf, sodass es nicht ganz so schnell vorangeht, wie sich das manche SAP-Bestandskunden wünschen", erklärte Sebastian Westphal in Düsseldorf. „Wenn wir die Adaptionsrate der Cloud erhöhen wollen, dann würden wir uns als Anwendungsunternehmen noch mehr Flexibilität und Cloud-Metriken, die an den Line-of-Business-Grenzen keinen Halt machen, wünschen."

Um den Wechsel zu erleichtern, bedarf es klarer Antworten. Und auch die Wirtschaftlichkeit auf Basis bisheriger Lösungen spielt eine wichtige Rolle. „Aufgrund der meist hohen Investitionen in bestehende Produkte gilt es einen Weg zu finden, um ohne die komplette Abschreibung der bisher getätigten (On-premises-)Investitionen in die Cloud wechseln zu können", erläuterte Sebastian Westphal in Düsseldorf.

Hybride Lösungen

Während der DSAG-Keynotes von Christine Grimm, Sebastian Westphal und Jürgen Müller war zu vernehmen, dass es nicht ganz so schnell ins „Cloud only" geht, sondern mehr in die Richtung hybride Cloud. Für den Bestandskunden stellt sich damit die Frage, wie so ein Hybridmodell preislich aussehen würde, wenn parallel zwei oder mehr Lösungen betrieben werden sollen. SAP-Technikvorstand Jürgen Müller: „Wir haben in verschiedenen Bereichen eine Duallizenz. Dann nimmt man zum Beispiel seine On-prem-Analytics-Lösung noch mit, aber verwendet schon die SAP Analytics Cloud. Hier hat man nicht alle Anwender zwei Mal, sondern zum Beispiel Hälfte/Hälfte und hat dann auch eine Swap-Lizenz, mit der man dann vollständig in die Cloud wechseln kann." DSAG-Fachvorstand Westphal ergänzt im Gespräch mit dem E-3 Magazin: „Wenn wir den Move in die Cloud beschleunigen wollen, dann ist das ein ganz kritischer Punkt. Ein Business Case kann nicht auf doppelten Kosten fußen. Der kommerzielle Mehrwert ist ein wichtiges Thema, das wir auch in den Arbeitskreisen viel besprechen."

SAP Analytics Cloud

Die DSAG-Mitgliedsunternehmen erwarten von einem Cloud-Anbieter eine kundenzentrierte, agile Entwicklung mit entsprechend kurzen Zyklen sowie einer klaren Produktstrategie und -roadmap. „Gerade für die SAP Analytics Cloud steigt der Konkurrenzdruck kontinuierlich. Hier braucht es eine nachvollziehbare Plattform-Strategie, die nicht nur von Produkten bzw. Features getragen wird, sondern von der Integration als langjähriges Markenzeichen der SAP", fasste Sebastian Westphal zusammen.

Das heißt konkret: Die Analytics-Anwendungen müssen auf einer starken Integration von SAP und Non-SAP basieren, sowohl in der Cloud als auch On-premises. Denn: „Das erste Cloud-Szenario der Kunden wird immer hybrid sein", ist Sebastian Westphal überzeugt. In diesem Zusammenhang wäre ein adaptiveres Preismodell für mittelständische Unternehmen sowie für klassische Nutzungsszenarien wie Gelegenheitsnutzer sinnvoll. Denn das gängige Named-User-Modell erschwert einen positiven Business Case für viele Unternehmen zunehmend. Auch auf den DSAG-Technologietagen wurde somit das Thema SAP-Lizenzen wieder heiß diskutiert.

dsag.de

„Die Leute wissen nicht, was sie wollen, bis man es ihnen anbietet.

Terence Conran (1931–2020) war ein britischer Designer, Möbelhersteller und -händler.

© Johan Swanepoel, Shutterstock.com

Buchtipps • **Marketing**

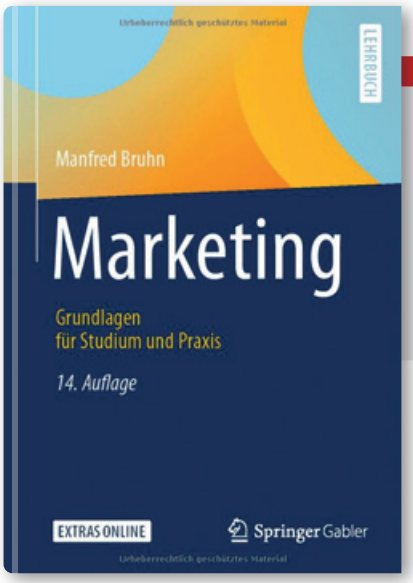
Marketing war noch nie so wichtig wie heute – und auch noch nie so einfach: Alles, was man braucht, ist durch die vielfältigen Möglichkeiten des Internets gegeben. Will man beispielsweise öfter in den Ergebnissen der Suchmaschine gefunden werden, kann man sich durch konsequente SEO (Search Engine Optimization) an die Spitze katapultieren. Will man mit seinem Kundenstamm in Kontakt bleiben, kann man regelmäßig auf Social-Media-Kanälen wie Facebook, Instagram oder LinkedIn posten. Auch zur Neukundenakquise eignen sich soziale Netzwerke: Die Daten, die der Algorithmus tagtäglich über Nutzer und deren Verhalten generiert, stehen den Werbetreibenden zur Verfügung. So lässt sich einfach eine Zielgruppe definieren, für die (und nur für die!) die Werbeanzeige ausgespielt werden soll. Aber wer sich von der vermeintlichen Trivialität täuschen lässt, sollte besser zweimal hinschauen: Auch online braucht man vor allem Content, um Kunden von seinem Unternehmen zu überzeugen – und da liegt der Haken. Wie man eine tragfähige Content-Marketingstrategie entwickelt, erläutern die Autoren der diesmal vorgestellten Bücher.

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

Es ist an der Zeit, klassische Marketing-Mechanismen zu überdenken, denn sie funktionieren nicht mehr. In einer aufmerksamkeitsgetriebenen Welt, in der im Minutentakt bahnbrechende Produkte vorgestellt werden, ist das neueste Marketing-Feuerwerk abgebrannt, noch bevor es die Zielgruppe überhaupt wahrgenommen hat. Die Marketingexperten Hammoudah und Zeh sind überzeugt: Gutes Marketing verkauft nicht nur Produkte, sondern verstärkt Werte. Mit ihrem Buch bieten die Autoren an, Schritt für Schritt den eigenen Kern zu entdecken und authentisch entlang der Marketing-Roadmap zu entfalten.

Meaning Is the New Marketing

Yousef Hammoudah, Nico Zeh, 312 Seiten, 2021
ISBN: 978-3-5935-1469-7, campus.de



Marketing

Manfred Bruhn
322 Seiten, 2019
ISBN: 978-3-6582-4472-9
springer.com

Dieses Buch vermittelt die Grundlagen des Marketings und nimmt dabei konsequent Bezug auf die Praxis. Die anwendungsorientierte Darstellung versetzt den Leser in die Lage, Marketingprobleme zu analysieren und eigenständig Problemlösungen zu erarbeiten.

Content Marketing Kompendium

Stefan Ascherl
256 Seiten, 2021
ISBN: 978-3-9664-5130-7
bmu-verlag.de

Wie lässt sich der Content von der analogen Welt in die digitale übertragen, analysieren, optimieren? Dieses Buch schafft mit einfachen Vergleichen und Beispielen einen Überblick, wie Sie diesen Bereich für sich entdecken, durchdringen und verstehen können.

Methodisches Content Marketing

Gerrit Grunert
272 Seiten, 2019
ISBN: 978-3-6582-5656-2
springer.com

Anhand seiner Methode Content Marketing Excellence erläutert der Autor leicht nachvollziehbar, welche Schritte von der Planung über die Produktion und Vermarktung der Inhalte bis zur Erfolgsmessung von Bedeutung sind und welche Stakeholder in welcher Phase tätig werden müssen.

Marketing 4.0

Philip Kotler et al.
215 Seiten, 2017
ISBN: 978-3-5935-0763-7
campus.de

Verständlich und kompakt erklären die Autoren den englischsprachigen Fachjargon ihrer Branche und erläutern in ihrem klug aufgebauten Buch schlüssig, welche Trends und Fragen Marketingprofis derzeit umtreiben und wie Unternehmen diese gewinnbringend nutzen können.

Cloud-Computing-Marktbarometer Deutschland 2022

Interner Widerstand nimmt ab

Im Rahmen des Cloud-Computing-Marktbarometers Deutschland 2022 wurden in Deutschland ansässige Cloud-Service-Provider nach ihrer Einschätzung zum Status des Cloud-Markts befragt.

Premiere im Cloud-Computing-Marktbarometer Deutschland: Zum ersten Mal, seit die Umfrage durchgeführt wird, liegt der Anteil der befragten Cloud-Computing-Anbieter, die die Public Cloud als bevorzugtes Betriebsmodell angeben, vorn. Gaben bei der Umfrage vor zwei Jahren noch fast 70 Prozent der Umfrageteilnehmenden den internen Widerstand vonseiten der IT-Leitung oder der Geschäftsleitung als Grund an, weshalb sich Anwenderunternehmen gegen den Einsatz von Cloud-Computing-Lösungen entscheiden, so sank dieser Anteil im vergangenen Jahr bereits auf knapp über 60 Prozent – und ist auch in der aktuellen Umfrage weiter gesunken. Nach zwei Jahren großer Unsicherheit scheint allerdings eine gewisse Normalität eingekehrt zu sein. In diesem Jahr ist der Anteil der befragten Unternehmen, die von positiven Auswirkungen der Coronakrise auf ihr Business berichten, weiter gestiegen. Von negativen Auswirkungen ist dagegen überhaupt nicht mehr die Rede. Das klang vor zwölf Monaten noch ganz anders. Und deshalb nähern sich allgemeine Geschäftsprognose und coronabedingte Geschäftsprognose auch wieder aneinander an.

grohmann-business-consulting.de

E3date.info

	Handelsblatt Summit Künstliche Intelligenz **8. und 9. Juni 2022** Essen und digital Halle 12, UNESCO-Welterbe Zollverein Parkplätze A1+A2, Fritz-Schupp-Allee, Essen	Dieses Jahr steht „AI-Experience" im Vordergrund. Aktuelle politische Rahmenbedingungen, Strategien und zahlreiche Use Cases rund um „How to start", „How to launch" und „How to scale" geben viele praktische Anregungen rund um die Thematik künstliche Intelligenz. Präsentationen u. a. von AOK plus, Beiersdorf, Universität Essen, ALDI SÜD, Miele, Vaillant, Siemens, KUKA, EDAG und Vorwerk.	**Euroforum Deutschland GmbH** Toulouser Allee 27 40211 Düsseldorf Ansprechpartner: Ralf Ernst ralf.ernst@euroforum.com handelsblatt-ki.de
	Stammdaten effizient managen mit zetVisions SPoT **10. Juni 2022, 14.00 bis 14.30 Uhr** **15. Juni 2022, 10.00 bis 10.30 Uhr** zetVisions GmbH Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg	**Machen Sie Ihre Geschäftsprozesse fitter durch verlässliche Stammdaten:** Die Multi-Domain-Lösung zetVisions SPoT verbessert die Qualität Ihrer Stammdaten und beschleunigt die Durchlaufzeiten Ihrer Anlage- und Änderungsprozesse. Wir zeigen Ihnen in einer 30-minütigen Online-Demo, wie Sie mithilfe von SPoT Ihre Datenqualität optimieren, Eingabeprozesse vereinfachen und effektiv Kosten sparen!	**zetVisions GmbH** Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ansprechpartner: Andreas Stock Telefon: +49 6221 33938656 andreas.stock@zetvisions.com zetvisions.de
E-world energy & water	**E-world energy & water 2022** **21. bis 23. Juni 2022** Messe Essen Messeplatz 1 45131 Essen	Die E-world ist Leitmesse und Branchentreffpunkt der europäischen Energiewirtschaft. Unter dem Leitmotiv „Solutions for a sustainable future" setzt die Messe wichtige Impulse in den Bereichen nachhaltige Technologien und intelligente Energiesysteme. Nationale und internationale Aussteller präsentieren in Essen ihre Innovationen für eine versorgungssichere und klimaneutrale Energiewirtschaft.	**E-world energy & water GmbH** Messeplatz 1 45131 Essen Ansprechpartnerin: Stefanie Hamm Telefon: +49 201 1022-210 mail@e-world-essen.com
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

@e3magazin

E-World Energy & Water 2022

Die Zukunft der Energie

Von 21. bis 23. Juni 2022 treffen sich Führungskräfte, Entscheidungsträger der Energiewirtschaft und alle, die die Zukunft der Energie mitgestalten, wieder persönlich in den Hallen der Messe Essen.

Seit über 20 Jahren werden auf der E-World Strategien und Maßnahmen für die Zukunft der europäischen Energieversorgung entwickelt, diskutiert und vorangetrieben. Unter dem Leitmotiv „Solutions for a Sustainable Future“ setzt die E-World wichtige Impulse in den Bereichen nachhaltige Technologien und intelligente Energiesysteme. Nationale und internationale Aussteller präsentieren hier ihre Innovationen für eine versorgungssichere und klimaneutrale Energiewirtschaft. Das neue Format E-World Prototype Club widmet sich den komplexen Herausforderungen, die im Zuge der fortschreitenden Digitalisierung der Energiewirtschaft aufkommen, und bietet konkrete Antworten. Ebenfalls neu ist die Gemeinschaftsfläche Hydrogen Solutions. Sie bündelt Aussteller aus dem Bereich Wasserstoff und ist damit die ideale Anlaufstelle für alle, die sich über dieses Themenfeld informieren und austauschen möchten. Auch das Karriereforum hat sich weiterentwickelt. Als hybride Veranstaltung bietet das Recruiting-Event Teilnehmenden über einen Zeitraum von drei Monaten die Möglichkeit zum digitalen Netzwerken und am dritten Messetag das gewohnte Zusammenkommen in Person.

e-world-essen.com

E3date.info

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 Portfoliosteuerung gelingt.	**TAC Insights GmbH** Hardenbergstraße 32 10623 Berlin Ansprechpartnerin: Anne Fischer-Werth
topsoft Fachmesse 22./23. Juni 2022 Umwelt Arena Schweiz	**topsoft IT-Fachmesse 2022** **22. und 23. Juni 2022** Umwelt Arena Schweiz Türliackerstrasse 4 8957 Spreitenbach Schweiz	**Digitalisierung. Live. Konkret.** Über Digitalisierung sprechen viele. Nur wenige zeigen den konkreten Mehrwert. Die digitale Realität live erleben und in der Praxis gewinnbringend zur Anwendung bringen – das macht die topsoft IT-Fachmesse aus. Es erwartet Sie ein volles Programm. Workshops, Referate, Barcamp, Lösungen und Technologien gehören ebenso dazu wie Networking und Expertengespräche.	**topsoft – schmid + siegenthaler consulting gmbh** Willistattstrasse 2 6206 Neuenkirch Schweiz Telefon: +41 41 4673420 topsoft.ch
hub. berlin	**hub.berlin** **22. und 23. Juni 2022** Funkhaus Berlin Nalepastraße 18 12459 Berlin	Das europäische Business Festival macht die Zukunftstechnologien von morgen live erlebbar. Auf der #hubberlin22 kommen die Digitalwirtschaft, Politik und Wissenschaft zusammen, um ihre Erfahrungen in spannenden Keynotes, Workshops und interaktiven Ausstellungen zu teilen. Erleben Sie die neuesten technologischen Fortschritte und bahnbrechende Innovationen rund um die digitale Transformation.	**Bitkom Servicegesellschaft mbH** Ansprechpartner: Kevin Helmuth k.helmuth@bitkom-service.de
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

© 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

Cybersicherheit erhöht

NTT Data Business Solutions und SecurityBridge erweitern ihre strategische Partnerschaft. Im Zuge der Zusammenarbeit integriert NTT Data Business Solutions die auf SAP-Systeme spezialisierte Sicherheitsplattform von SecurityBridge in das Softwareangebot ihrer SAP-Lösungen. Damit profitieren die Kunden der global erfolgreichsten SAP-Berater für den Mittelstand von erhöhter Cybersicherheit und Ausfallschutz ihrer Systeme. Bereits seit 2019 arbeiten die beiden IT-Dienstleister erfolgreich im nordeuropäischen Markt zusammen. Nun wird die Kooperation weltweit ausgedehnt. Mit der SecurityBridge-Plattform bietet NTT Data Business Solutions erweiterte Funktionen und Anwendungen, um die Sicherheitslage der SAP-Landschaft des Anwenders permanent zu überprüfen, zu verbessern und zu erhalten. Sicherheitswarnungen werden in Echtzeit übertragen, was eine unmittelbare Reaktion ermöglicht.

securitybridge.com
nttdata-solutions.com

Die Ausweitung unserer Partnerschaft mit SecurityBridge ist ein wichtiger Schritt, um unser Portfolio strategisch auszubauen.

Nicolaj Vang Jessen,
EVP, Global Innovation und IP, Global SAP Alliances und Region NEE,
NTT Data Business Solutions

Produktionsreife erreicht

Instaclustr, Managed-Services-Anbieter für Open-Source-Technologien, gibt die allgemeine Verfügbarkeit von Cadence auf seiner Managed Platform bekannt. Die fehlertolerante, zustandsbehaftete Workflow Engine vereinfacht die Entwicklung und den Betrieb komplexer, lang laufender sowie verteilter Geschäftsprozesse. Cadence ist ein von Uber entwickeltes Open-Source-Tool, das sich besonders für den Einsatz in Microservices-Architekturen eignet, in denen mehrere Service-Aufrufe für das Erreichen eines Geschäftsergebnisses zeitlich koordiniert werden müssen. Insbesondere bei Unternehmen, die im sehr großen Maßstab operieren, gewinnt Cadence an Beliebtheit.

instaclustr.com

Kritische API-Sicherheitslücke

Salt Security veröffentlichte den neuen API-Schwachstellen-Bericht von Salt Labs, in dem ein Server-Side-Request-Forgery(SSRF)-Fehler in der digitalen Plattform eines US-amerikanischen Fintech-Unternehmens entdeckt wurde. Die Fintech-Plattform bietet Hunderten von Banken und Millionen von Kunden eine breite Palette digitaler Bankdienstleistungen an. Die API-Sicherheitslücke ermöglicht die administrative Übernahme von Konten (Account Takeover, ATO). Böswillige Akteure hätten die Schwachstelle nutzen können, um Angriffe zu starten und administrative Zugriffe auf das Bankensystem zu erlangen.

salt.security

Digitalisierung im Gesundheitswesen

In deutschen Krankenhäusern macht sich der chronische Personalmangel derzeit schmerzlich bemerkbar. Digitalisierte Prozesse und Dienstleistungen könnten hierbei für Linderung sorgen. Das berichtet der neue ISG Provider Lens Healthcare Digital Services Report Germany der Information Services Group (ISG). Ihm zufolge können digitalisierte Prozesse dabei helfen, die Effizienz der Gesundheitsdienstleister zu steigern, Kosten zu senken, Patientenservice und -versorgung zu verbessern und die Telemedizin voranzubringen. Zudem hätten digitale Lösungen das Potenzial, die ärztliche Versorgung in ländlichen Gebieten zu verbessern. Zugleich weist die Studie darauf hin, dass der Gesetzgeber die Digitalisierung des deutschen Gesundheitsmarkts nachdrücklich fördert. So ist die elektronische Patientenakte in Deutschland seit dem 1. Januar 2021 verbindlich. Auch das Krankenhauszukunftsgesetz fördert die Digitalisierung der Hospitäler hierzulande.

isg-one.com

Im dreistelligen Millionenbereich

Die Fokusgruppe Digital Audio im Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e. V. gibt mit den Marktzahlen „Online-Audio und Podcast 2022“erneut eine ansteigende Prognose ab. Digitale Audioangebote sind inzwischen mehr als ein Trendmedium. Der Online-Audiomarkt befindet sich auf einem kontinuierlichen Wachstumspfad. Gegenüber dem Vorjahr bedeuten die neuen Zahlen ein Plus von 20 Millionen Euro. Die ursprünglich für das Jahr 2021 prognostizierten Umsätze von 78 Millionen Euro konnten aufgrund der Entwicklung auf rund 90 Millionen Euro positiv nach oben korrigiert werden. Für 2022 geht der BVDW von einem weiteren Wachstum von über 20 Prozent für den gesamten Online-Audiobereich aus, speziell Podcasts sind hier auf dem Vormarsch. Dies entspricht einem prognostizierten Gesamtumsatz von 110 Millionen Euro.

bvdw.org

Deutlich im Plus

Der EMEA-ISG-Index des Analysten- und Beratungshauses Information Services Group (ISG) zeigt vierteljährlich, wie sich der IT-Services-Markt weltweit und in Europa entwickelt. Im Blickpunkt der Analyse stehen neu abgeschlossene Verträge mit einem jährlichen Vertragswert (Annual Contract Value, ACV) von mindestens 4,6 Millionen Euro (5 Millionen US-Dollar). Hier sind die wichtigsten Fakten und Trends des ersten Quartals 2022: In der DACH-Region (Deutschland, Österreich, Schweiz) setzte sich die im vergangenen Jahr begonnene Erholung des IT-Services-Markts weiter fort. Zwar war der jährliche Vertragswert der Neuabschlüsse im Vergleich zum außergewöhnlich starken ersten Quartal des Vorjahres rückläufig, doch stieg er im ersten Quartal im Vergleich zum vierten Quartal 2021 deutlich, nämlich um 33 Prozent auf 823 Millionen US-Dollar (766 Millionen Euro). Dem EMEA-ISG-Index zufolge hat der Gesamtmarkt in EMEA (Europa, Naher Osten, Afrika), der sowohl cloudbasierte Leistungen als auch Managed Services umfasst, zum ersten Mal den Quartalswert von 7 Milliarden US-Dollar (6,5 Milliarden Euro) überschritten. Im Vergleich zum ersten Quartal 2021 umfasste er bei einem Plus von 21 Prozent insgesamt 7,5 Milliarden US-Dollar (7 Milliarden Euro). Gegenüber dem vierten Quartal 2021 entspricht dies einem Plus von 8 Prozent.

isg-one.com

Der globale Markt für cloudbasierte Dienstleistungen (IaaS und SaaS) in diesem Jahr wird um 22 Prozent wachsen.

Barbara Florschütz, Geschäftsführerin, Information Services Group (ISG) Germany

Ausstieg aus Russland

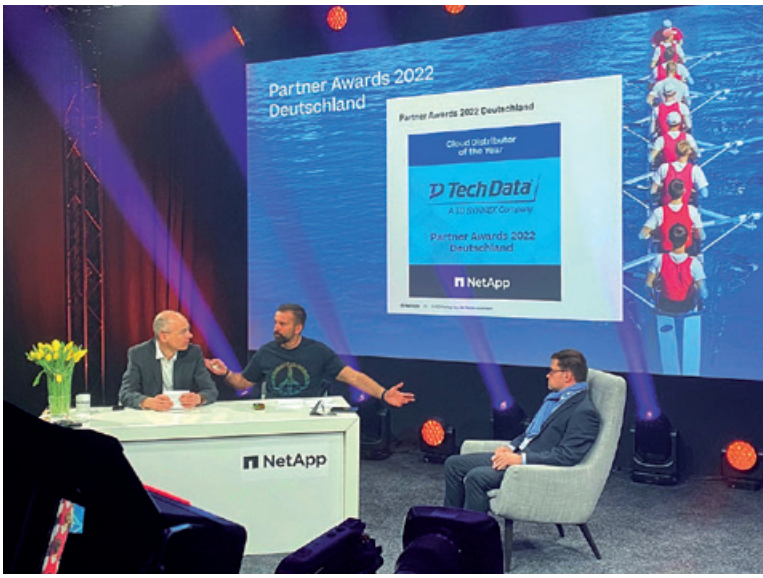
SAP ist weiter entschlossen, die Ukraine zu unterstützen. In einer Pressemeldung schreibt SAP: „Wir sind nach wie vor davon überzeugt, dass koordinierte staatenübergreifende Sanktionen der beste Weg sind, den Krieg in der Ukraine zu beenden. Daher haben wir diese ausnahmslos umgesetzt. Als Arbeitgeber und Anbieter von geschäftskritischer Software tragen wir aber eine größere Verantwortung und sind deshalb sogar über die Sanktionen hinausgegangen. So haben wir beispielsweise den Vertrieb in Russland und Weißrussland gestoppt und sind dabei, den gesamten Cloud-Betrieb in Russland einzustellen."

sap.com

Digital Services Act

Der Kampf gegen illegale Inhalte und „Hate Speech" im Netz sowie der Schutz der Nutzer sind heute wichtiger denn je. Der Bundesverband Digitale Wirtschaft e. V. (BVDW) befürwortet daher die Aktualisierung der Digitalgesetzgebung im Zuge des Digital Services Act (DSA), sieht allerdings auch die Gefahr für erhebliche Einschränkungen und Rechtsunsicherheiten für Unternehmen. Die mit dem DSA einhergehende Neufassung der Digitalgesetzgebung und die Anpassung der europäischen Rahmenbedingungen an die Anforderungen des 21. Jahrhunderts sind dringend erforderlich und mehr als überfällig. Allerdings unterscheiden sich die ersten Pressemitteilungen der drei beteiligten EU-Institutionen aus Kommission, Rat und Parlament in ihren jeweiligen inhaltlichen Schwerpunkten, sodass eine abschließende Bewertung der Einigung erst bei Vorliegen des finalen Gesetzestexts möglich scheint. Der BVDW sieht daher weiterhin die Gefahr, dass der DSA zu einer massiven Einschränkung für Unternehmen der digitalen Wirtschaft und einem Mehr an Rechtsunsicherheit führen könnte.

bvdw.org



Das „Better Now"-Studio in Hamburg bildete die Kulisse der zweistündigen Verleihung der NetApp Partner Awards 2022. Quelle: NetApp.

Employee Experience

Oracle kündigte Oracle ME an, eine umfassende Plattform für Mitarbeitererfahrung (Employee Experience), mit der Organisationen das Mitarbeiterengagement steigern und den Mitarbeitererfolg sicherstellen können. Als Teil von Oracle Fusion Cloud Human Capital Management (HCM) ermöglicht Oracle ME dem Personalmanagement und Führungskräften, die Kommunikation im gesamten Unternehmen zu optimieren, die Produktivität zu steigern und die Bindung von Talenten durch Schaffung einer unterstützenden und vertrauensvollen Arbeitsumgebung zu verbessern. Oracle ME ist eine offene Plattform, die mit der gesamten Oracle Fusion Cloud Applications Suite Verknüpfungen hat. Sie verbindet sich außerdem problemlos mit Systemen von Drittanbietern, automatisiert ihre Prozesse und erlaubt die Nutzung einer Vielzahl an Kanälen.

oracle.com

Partner Awards 2022

NetApp gibt die Gewinner seiner Partner Awards 2022 für den deutschen Markt bekannt. Im Rahmen einer Liveübertragung vor 200 virtuell geladenen Gästen wurden insgesamt 16 Auszeichnungen an Partner verliehen, die durch ihren Geschäftserfolg und ihre Innovationskraft hervorstechen. Das „Better Now"-Studio in Hamburg bildete die Kulisse der zweistündigen Veranstaltung. Präsentiert von Maik Höhne, Senior Director Channel Sales Germany bei NetApp, ist das jährliche Event traditionell der Abschluss des Fiskaljahres für die Channel-Gemeinschaft, die einen wichtigen Beitrag zum gemeinsamen Wachstum leistet. Zu den Gewinnern zählen unter anderem Tech Data, Ingram Micro, Accenture, Scheer, Tproneth und Inneo.

netapp.com

Die Auszeichnung nehmen wir als Ansporn, uns weiterhin mit voller Kraft für unsere Kunden einzusetzen.

Kai Kronauer,
Director SAP Engagement,
Valantic

Neunfach ausgezeichnet

SAP hat den SAP-Goldpartner Valantic auch in diesem Jahr mehrfach für Leistungen und Branchenexpertise ausgezeichnet. In seiner Diamant-Initiative für Partner ernannte der Walldorfer Softwarekonzern das Beratungsunternehmen zum Partner des Jahres 2022 in der Branche Discrete Manufacturing (DMI) und Automotive. Außerdem erhielt Valantic den Appreciation Award für die Line of Business Digital Supply Chain und wurde ins Partner Advisory Council eingeladen, das eng mit SAP zusammenarbeitet. Dazu kommen Nominierungen für sechs Fokuspartnerschaften in den Vertriebsbereichen Retail und Consumer Products, Process und Life Sciences, Discrete Manufacturing und Automotive, Customer Experience, Digital Supply Chain und Human Experience.

valantic.com

S/4 für den Mittelstand

Hevert-Arzneimittel hat am 50. Geburtstag des Softwareunternehmens SAP unternehmensweit die Softwarelösung S/4 Hana eingeführt. Der Naturheilkundespezialist aus Nußbaum ist damit Vorreiter unter den mittelständischen Betrieben innerhalb der Pharmabranche. Bei dem mit der Einführung verbundenen Projekt vertraute Hevert neben einem Beratungshaus vor allem auf die Fähigkeiten der eigenen Mitarbeiter. Die Ablösung bisheriger IT-Systeme wurde mit der neuen digitalen Lösung vollumfänglich umgesetzt. Auch nicht digitale Prozesse konnten dadurch modernisiert und standardisiert werden. Über die neue Software werden nun alle Geschäftsprozesse wie Einkauf, Produktion, Lagerhaltung, aber auch Finanzen, Controlling und der Verkauf besonders effizient gesteuert.

m.hevert.com

Datenintegration im Marketing

Adverity hat bekannt gegeben, dass seine Lösung für die Integration von Marketingdaten von Unternehmen ab sofort auch im SAP Store erworben werden kann. SAP Endorsed Apps sind eine Kategorie von Lösungen aus dem SAP-Partner-Ökosystem, die Kunden dabei unterstützen, bestmöglich geführte, intelligent agierende Unternehmen zu werden, und damit einen echten Mehrwert mit den gewünschten Ergebnissen liefern sollen.

adverity.com

Syntax migriert SAP-System von Sanner

Syntax hat das SAP-System von Sanner, Hersteller von Medizintechnik und pharmazeutischen Verpackungen, in die AWS-Cloud migriert und betreut es im Rahmen von Application Management Services (AMS). Darüber hinaus wurden die Server des Manufacturing Execution System von Sanner ins Rechenzentrum von Syntax als Colocation umgezogen. Durch den Umstieg auf SAP on AWS profitiert Sanner neben sinkenden Hosting-Kosten auch von Variabilität und Flexibilität – ganz ohne zusätzlichen Aufwand, denn im Rahmen der Managed Cloud Services übernimmt Syntax auch das Hyperscaler-Management.

syntax.com
sanner-group.com

Das Projektteam von Hevert-Arzneimittel freut sich über eine der ersten erfolgreichen Einführungen von S/4 Hana in der Pharmabranche. Quelle: Hevert-Arzneimittel.

Wir bedanken uns herzlich bei der SAP für den Award und gleichzeitig bei unseren Prozessbeteiligten aus allen Sycor-Abteilungen.

Thomas Ahlers,
CEO,
Sycor

SAP Innovation Award

Sycor hat den SAP Innovation Award 2022 für sein „Eat your own Dog Food"-Projekt gewonnen. „Als IT-Dienstleister des Mittelstands und langjähriger SAP-Partner freuen wir uns ganz besonders über diese Auszeichnung. Zum einen, weil wir im Rahmen des Projekts wertvolle neue Erfahrungen sammeln konnten, die wir nun selbstverständlich in unsere Kundenprojekte einfließen lassen. Zum anderen, weil wir als Unternehmen direkt und nachhaltig profitieren. In weniger als zehn Monaten sieben SAP-Public-Cloud-Lösungen innerhalb eines globalen Roll-outs zu implementieren und dabei Kernprozesse sofort spürbar zu vereinfachen ist ein echter Erfolg", so Thomas Ahlers, CEO, Sycor Group. Es wird zudem auf verbesserte Kommunikationsmodelle und Echtzeiteinsichten in der Datenanalyse verwiesen.

sycor-group.com

Echte Prozessintelligenz

Ab sofort gehört SAP Signavio, die Process Transformation Suite von SAP, zum Portfolio von FIS Informationssysteme und Consulting. Die Plattform unterstützt Unternehmen dabei, die eigenen Geschäftsprozesse schneller zu verstehen, zu transformieren und zu steuern. Durch die Verknüpfung von Prozess- und Erfahrungsdaten wird eine durchgängige Prozessorganisation aufgebaut, mit der die Effizienz steigt. Die Process-Transformation-Suite hilft dabei, Prozesse zu modellieren, analysieren und vereinfachen, um ein wettbewerbsfähiges und intelligentes Unternehmen aufzubauen. Die Funktionen ermöglichen einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess durch Monitoring und eine Analyse der Prozesse, insbesondere für Unternehmen, die sich neu ausrichten wollen.

fis-gmbh.de

Process Owner können in Signavio die Prozesse in Echtzeit überwachen und tiefe Einblicke gewinnen. Durch die Plattform entsteht echte Prozessintelligenz.

Björn Knorn,
Head of Solution Architects and Product Management, FIS

Zertifizierung für SAP ILM

xSuite hat für sein elektronisches Archiv ein neues Add-on für SAP ILM entwickelt, das bereits von SAP zertifiziert wurde. Die Zertifizierung umfasst die Nutzung des SAP WebDAV Storage Interface. DSGVO-konformes Arbeiten funktionierte bereits zuvor mit dem xSuite-Archiv „xSuite Archive Prism WebDAV for SAP ILM“. Vor allem größere SAP-Kunden setzen jedoch mittlerweile auf SAP ILM. Dafür empfiehlt es sich, wenn die ILM-Schnittstelle des angeschlossenen Archivs zertifiziert ist. Diesen Schritt hat xSuite nun vollzogen.

xsuite.com

Release 10.2

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

mobilexag.de

Supply Chain Planning Value

Blue Yonder wurde in der Supply Chain Planning Value Matrix 2022 von Nucleus Research als Leader ausgezeichnet. Diese Position beruht auf den Funktionen seiner Luminate-Plattform, der Basis für die Lösungen Luminate Planning und Luminate Control Tower. Blue Yonder war eines von sechs Unternehmen, die als Leader identifiziert wurden.

blueyonder.com

Diamant-Initiative für SAP-Partner

Für seine Leistungen als SAP-Partner wurde NTT Data Business Solutions in der Diamant-Initiative für SAP-Partner 2022 als „Midmarket Partner des Jahres“ der SAP ausgezeichnet. Die Tochtergesellschaft von NTT Data Business Solutions, Sybit, wurde mit dem „Customer Experience – Midmarket Award 2022“ der SAP honoriert. Darüber hinaus erhalten die beiden Unternehmen den Status „Fokuspartner“ für die Bereiche Discrete Manufacturing und Automotive, Human Experience Management und Customer Experience.

nttdata.com
sybit.com

Konstruktionsdaten besser organisieren

Mit Simus Connect steht mittelständischen Fertigungsbetrieben ab sofort eine neue Cloud-Plattform zur Optimierung von Engineering-Daten zur Verfügung. Dort werden rund um die Uhr, standortübergreifend und ohne Investitionen in Hard- und Software drei Services angeboten: die automatische, geometrische Klassifizierung von 3D-Modellen, eine optimale Arbeitsvorbereitung durch abgeleitete Arbeitsplanerstellung und Unterstützung bei der kostenbewussten Konstruktion. Ausgehend von 3D-CAD-Modellen in den gängigen herstellerspezifischen oder neutralen Formaten können Produktentwicklung und Produktion, Arbeitsvorbereitung und Einkauf mit dem Cloud-Service Herstellungsdaten optimieren und anreichern.

simus-systems.com

Partner des Jahres

Jedes Jahr zeichnet die SAP einige ihrer Partner innerhalb der SAP-Diamant-Initiative aus. Arvato Systems wurde mehrfach ausgezeichnet: Zum einen mit dem Award als „Partner of the Year 2022“ in der Kategorie „Service Providers, Media & Telco“. Zum anderen erhielt Arvato Systems fünf Nominierungen als Fokuspartner.

arvato-systems.de

Wir sind stolz darauf, dass wir nach umfangreichen Audits alle erforderlichen Standards erreicht haben, um vollzertifizierter PCOE-Partner der SAP zu bleiben.

Jörg Frisch,
Managing Partner, Retailsolutions

SAP-PCOE-Partner

Retailsolutions ist mit den Niederlassungen in Deutschland, in der Schweiz und im Vereinigten Königreich als SAP-PCOE-Partner zertifiziert worden. Für den Schweizer sowie den britischen Standort handelt es sich jeweils um eine Rezertifizierung als „Partner Center of Expertise“, nachdem sie bereits 2020 die Auszeichnung erhalten hatten. Die Niederlassung in Deutschland kam in diesem Jahr neu als zertifizierter Partner hinzu. Retailsolutions verfügt über die erforderliche SAP-Expertise und kann die höchste Stufe an Enterprise-Support-Services anbieten. Qualifizierte Mitarbeiter identifizieren die idealen SAP-Lösungen und unterstützen beim Betrieb sowie der Optimierung. Alle zugehörigen SAP-Lizenzen können direkt über Retailsolutions bezogen werden.

retailsolutions.de

© Rawpixel.com, Shutterstock.com

Menschen im Juni 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

Interaktion zwischen Beratung und Industrie

Als neuer Geschäftsführer von networker, solution setzt Michael Neuhaus auf Interaktion zwischen Beratung und Industrie und begleitet Unternehmen bei der Digitalisierung.

Michael Neuhaus ist als Geschäftsführer und Gesellschafter für networker, solutions in Hamburg und Trilux Digital Solutions in Dortmund verantwortlich. In dieser Doppelfunktion denkt Neuhaus das Thema Variantenkonfiguration gemeinsam mit seinem Team neu und verbindet das über Jahre gewachsene Expertenwissen mit einem starken Industriepartner. Dadurch können beispielsweise neue Lösungen direkt im Umfeld der Nutzer entwickelt und gleichzeitig branchenübergreifend marktfähig gemacht werden. Als ausgewiesener und etablierter Experte im Bereich SAP und Variantenkonfiguration hat Neuhaus unter anderem als Co-Autor am Fachbuch „Variantenkonfiguration mit SAP“ mitgewirkt. Gemeinsam mit der SAP ist Neuhaus Gastgeber und Veranstalter der Konferenz für Variantenfertiger, welche in diesem Jahr in der 15. Auflage stattfindet und sich zu der Community-Plattform für Variantenfertiger der DACH-Region entwickelt hat. Michael Neuhaus ist seit über 26 Jahren im Software- und Beratungsgeschäft beratend tätig. Zu seinen Karrierestationen gehören unterschiedliche Beratungs- und Leitungsfunktionen in international agierenden Dienstleistungs- und Produktionsunternehmen. Vor seinem aktuellen Engagement war er über zwölf Jahre für das operative Geschäft sowie den Vertrieb eines SAP-Beratungshauses als Geschäftsführer verantwortlich. Michael Neuhaus stößt in seiner neuen Rolle zu Vorstandskollegen Thomas Brox und Ralf Krohn in der Geschäftsführung von networker, solutions. networker-solutions.de

Neuer Director SAP TM bei Swan

Swan, Projekthaus für SAP-Logistik, hat sich personelle Verstärkung ins Haus geholt: Seit April 2022 verantwortet Martin Fröschl den Ausbau des Geschäftsbereichs SAP TM.

Martin Fröschl verantwortet als Director SAP TM die Geschäftsentwicklung und den Ausbau des Geschäftsbereichs SAP TM. Der 49-jährige Diplom-Wirtschaftsinformatiker verfügt über langjährige Erfahrung, umfassendes Know-how und ein großes Netzwerk in der Logistikbranche. Arbeitsort von Martin Fröschl ist in Giebelstadt, einem der sieben Swan-Firmenstandorte in Deutschland. Er berichtet an den Geschäftsführer Alexander Bernhard. In seiner neuen Funktion als SAP-TM-Bereichsleiter möchte Fröschl Swan als Anbieter maßgeschneiderter SAP-Logistiklösungen für ein breites Branchenspektrum stärker am Markt positionieren und die Kundenbeziehungen weiter ausbauen. „Meine Strategie und Aktivitäten zielen darauf ab, mehr Projekte und Personal zu akquirieren, neue Branchen anzubohren und die Marketingmaßnahmen auszubauen“, so der Logistikexperte mit Schwerpunkt SAP EWM. In den vergangenen zwanzig Jahren hat er sich ein profundes SAP-Fachwissen aufgebaut, welches er nun bei Swan einbringt. Fröschl ist bereits seit über fünfundzwanzig Jahren in der IT- und Logistikbranche tätig. Vor seinem Start bei Swan arbeitete er als Bereichsleiter SAP bei Körber Supply Chain Software, ehemals Inconso. Davor war er knapp neun Jahre beim Logistikriesen SSI Schäfer, zunächst als Team Leader SAP Projects, dann als Director SAP Realization, tätig. Swan hat im vergangenen Jahr den SAP-Geschäftszweig von SSI Schäfer übernommen und alle Mitarbeitenden mit allen bestehenden Niederlassungen integriert. Somit traf Fröschl wieder auf ehemalige Kollegen. swan.de

Neuer Chief Strategy Officer bei iGrafx

Alexandre Wentzo erweitert das Executive Board von iGrafx als Chief Strategy Officer. Er wird für die Strategieentwicklung und -implementierung sowie die Planung und Umsetzung inhaltlicher Ziele des Unternehmens verantwortlich sein und dazu beitragen, iGrafx als Anbieter von Business-Transformation-Software zu positionieren. Wentzo verantwortete zuletzt als Senior Vice President Private Equity, Asien-Pazifik (APAC) und Japan bei dem Process-Mining-Spezialisten Celonis strategische und geschäftliche Planung, Marketing und Business Development. Zuvor war er als SVP beim BPM-Spezialisten Signavio tätig, der kürzlich erfolgreich für 1,2 Milliarden US-Dollar an SAP verkauft wurde. „Nach mehr als zwanzig Jahren in der Business-Process-Management-Branche freue ich mich darauf, einen vielseitigen BPM-Anbieter bei der Strategieentwicklung und -umsetzung zu unterstützen und die Wertschöpfung für unsere Kunden dank innovativer und einzigartiger Softwareangebote zu beschleunigen“, erklärt Wentzo zu seiner neuen Aufgabe. „Ich bin sehr stolz, Teil dieses großartigen Teams zu sein. Gemeinsam werden wir, mithilfe von KI und Process Mining eine Process-Intelligence-Lösung entwickeln.“ igrafx.com

Thorsten Schlechtriem ist Chief Operating Officer bei Easy Software. In seiner Funktion verantwortet er zentrale Entscheidungen im operativen Geschäft. Schlechtriem widmete seine gesamte bisherige Karriere dem Softwarevertrieb. Zuletzt arbeitete er zehn Jahre lang beim britischen Softwarehersteller Sage. easy-software.com

Infoniqa hat nach den vergangenen Firmenzukäufen die oberste Führungsebene erweitert: **Christopher Brezlan** wurde als Chief Technical Officer ins Management aufgenommen, **Andrew Barton** bekleidet künftig die Position des Chief Organisation Officer und **Hans-Jürgen Wels** wird neuer Chief Product Officer. infoniqa.com

Rita Tenan stößt zu Tableau

Rita Tenan wurde zum Area Vice President, Public Sector (EMEA) von Tableau ernannt. Damit leitet Tenan das regionale Team für den öffentlichen Sektor des Salesforce-Unternehmens. In dieser Funktion stattet sie Organisationen der öffentlichen Hand mit den nötigen Tools aus, um Daten besser zu nutzen und zu verstehen. Rita Tenan hat die Ecole de Commerce mit mehreren Abschlüssen in International Business Management absolviert, bevor sie ihre Karriere beim Business-Intelligence-Unternehmen Fisher International begann. Dort war sie für Mainframe- und Sicherheitslösungen in der gesamten EMEA-Region verantwortlich. Anschließend arbeitete sie für das Softwareunternehmen Dynasoft, wo sie den Vertrieb für Mittel- und Südeuropa leitete. In ihrer nächsten Position saß Tenan im Vorstand von Unisys und leitete als Vizepräsidentin die italienische Service Practise. Ihre vielfältigen und umfangreichen Erfahrungen brachten ihr außerdem eine Reihe von Führungspositionen bei Microsoft ein. „Mit unseren Technologie-Lösungen und der globalen Tableau-Community helfen wir Regierungen in verschiedenen Regionen dabei, mit Daten Mehrwerte zu erzielen. Auf diese Aufgabe freue ich mich sehr“, so Tenan selbst zu ihrer neuen Position. tableau.com

Markus Steinberger, seit 2013 bei der Haufe Group tätig, übernimmt die geschäftsführenden Aufgaben bei Tisoware, Teil der ProAlpha-Gruppe. Er bringt 22 Jahre Erfahrung im Key Account Management von Cloud- und Softwarelösungen mit und blickt dabei auf über zwölf Jahre Führungserfahrung zurück. proalpha.com

Leif Pellikan ist neuer Leiter der Presse des Bundesverbandes Digitale Wirtschaft (BVDW) e. V. Der langjährige Medienjournalist und frühere Redakteur wird in seiner neu geschaffenen Position den Pressebereich zusammen mit seinem Team ausbauen. Er war zuvor als Redakteur bei der Fachzeitschrift W&V tätig. bvdw.org

Sycor baut Geschäftsführung aus

Mit der Berufung von **Guido Lindlar** zum Geschäftsführer von Sycor setzt die Näder Holding die 2020 begonnene Transformation des Göttinger IT-Unternehmens zu einem führenden Dienstleister des deutschen Mittelstandes fort. Guido Lindlar wird im Juli zu dem Göttinger Beratungshaus stoßen und dort als Chief Sales Officer (CSO) die Leitung der Sales- und Marketing-Bereiche übernehmen. Er bringt umfangreiche Erfahrungen in der IT-Beratung mittelständischer Kunden mit. So hat er als Geschäftsführer die Weiterentwicklung namhafter mittelständischer Software-Firmen verantwortet, darunter innerhalb der Software AG sowie der Scheer-Gruppe. Gestartet hat Lindlar seine Karriere bei Allianz und Telekom als Marketing- und Vertriebsmanager. Zuletzt hat Lindlar in einem Start-up für signifikantes Wachstum im SaaS- und Cloud-Bereich gesorgt. „Mit Guido Lindlar bauen wir unser Kompetenzprofil im Bereich CRM- und BPM-Software und Cloud-Services sowie KI weiter aus. Diese Themen spielen im deutschen Mittelstand eine immer größere Rolle. Mit Lindlar können wir unsere Wachstumsoffensive in diesem Bereich verstärken“, so Thomas Ahlers, Vorsitzender der Geschäftsführung, Sycor.
sycor-group.com

Oliver Albl wird als Chief Technical Officer (CTO) in den Vorstand von Fabasoft einziehen. Der Absolvent der HTBLA Leonding ist seit 1991 im Unternehmen im Bereich der Softwareentwicklung tätig und hat dabei zahlreiche Managementpositionen erfolgreich eingenommen und das Geschäft weiter ausgebaut. fabasoft.com

Laura Vantellini übernimmt die Leitung des Vertriebs von T-Systems in Deutschland. In ihrer neuen Funktion als Senior Vice President Sales Germany berichtet sie an Urs Krämer. Vantellini kommt vom Softwareunternehmen Adobe und bringt zwei Jahrzehnte Erfahrung mit. telekom.com

Die Hälfte der Deutschen arbeitet im Homeoffice

Pandemie beschleunigt Wandel der Arbeitswelt

Homeoffice, flexible Arbeitszeiten und neue Formen der Zusammenarbeit: Die Modernisierung und Digitalisierung der Arbeitswelt haben sich in der Coronapandemie weiter beschleunigt.

Aktuell arbeitet die Hälfte aller Erwerbstätigen (50 Prozent) in Deutschland vollständig oder teilweise im Homeoffice beziehungsweise mobil. Der Zuspruch für flexiblere Arbeitsformen ist groß. Die übergroße Mehrheit der Erwerbstätigen versammelt sich hinter Werten und Einstellungen, die mit „New Work" verbunden werden: Die Arbeitszeit frei einteilen (95 Prozent), individuelle Leistungs- und Lernziele selbst bestimmen (95 Prozent) und allgemein einer sinnstiftenden Tätigkeit (91 Prozent) nachgehen zu können, sind breit geteilte Wünsche an den Job. Vom Arbeitgeber wird erwartet, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen (91 Prozent) und Gleichstellung und Diversität zu fördern (92 Prozent).

Wandel als Chance

Vor die Wahl gestellt, möchten neun von zehn Erwerbstätigen (88 Prozent) nach der Pandemie zumindest teilweise im Homeoffice arbeiten, acht von zehn (80 Prozent) an einem festen Arbeitsplatz in einem Einzelbüro. Allgemein sollte mobiles Arbeiten in Deutschland nach Ansicht der großen Mehrheit (71 Prozent) viel stärker genutzt werden. Mehr als die Hälfte (56 Prozent) spricht sich dafür aus, dass jede und jeder Beschäftigte einen Anspruch auf eine Prüfung haben sollte, ob die Tätigkeit auch mobil ausgeübt werden kann. Das sind zentrale Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von mehr als 1500 Erwerbstätigen in Deutschland ab 16 Jahren im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. In der Pandemie hat sich die Sichtweise auf die Digitalisierung der Arbeitswelt weiter stark zum Positiven entwickelt. Mehr als acht von zehn Erwerbstätigen (84 Prozent) sehen die Digitalisierung als Chance für ihre berufliche Situation. 2019 waren es erst 66 Prozent. Nur noch jede und jeder Siebte (14 Prozent) sieht dagegen in der Digitalisierung eine Gefahr für die eigene berufliche Situation, sehr viel weniger als vor der Pandemie (2019: 32 Prozent).

Coronabedingt hat die Mehrheit der Erwerbstätigen Erfahrungen im Homeoffice gesammelt. Gut ein Viertel (27 Prozent) geht einer Tätigkeit nach, die vollständig für Homeoffice geeignet ist. Gut ein Drittel (35 Prozent) der Jobs eignet sich nach Einschätzung der Befragten zumindest teilweise dafür. 36 Prozent der Tätigkeiten sind dagegen nicht für Homeoffice geeignet. Aktuell dürfen zwei Drittel der Erwerbstätigen (65 Prozent) mobil, etwa im Homeoffice, arbeiten. Von ihnen nehmen drei Viertel (77 Prozent) diese Möglichkeit auch wahr. Auf alle Erwerbstätigen gerechnet – also auch diejenigen, deren Jobs sich nicht für mobiles Arbeiten eignen – macht das genau die Hälfte: 50 Prozent der Erwerbstätigen in Deutschland arbeiten aktuell ganz oder teilweise mobil beziehungsweise im Homeoffice.

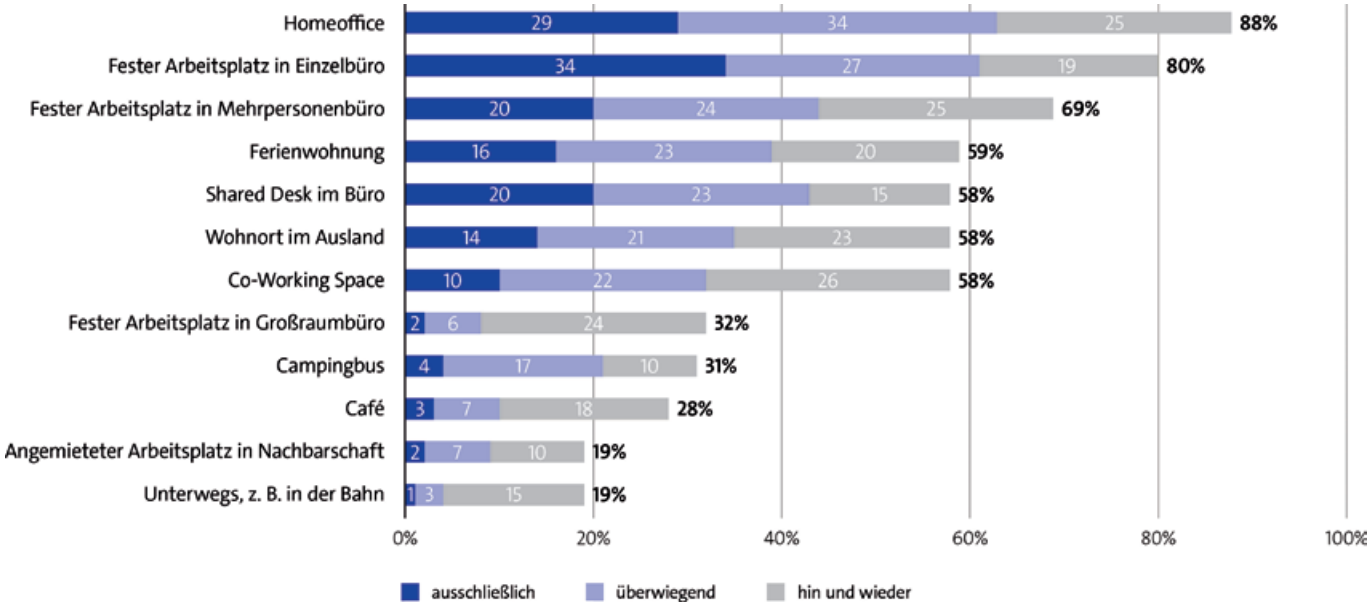
Wer nicht mobil arbeiten darf, obwohl das von der Tätigkeit her möglich wäre, ist damit unzufrieden. Drei von zehn (30 Prozent) möchten zumindest einen Tag pro Woche mobil arbeiten, zwei von zehn (22 Prozent) mehrere Tage pro Woche und ein Zehntel (10 Prozent) will ausschließlich mobil arbeiten und nicht mehr ins Büro. Das übrige Drittel (34 Prozent) würde zumindest ab und zu mobil arbeiten wollen. Auch unter denjenigen, die einer Tätigkeit nachgehen, für die Präsenz erforderlich ist, wollen viele mehr Flexibilität. Vier von zehn (44 Prozent) würden mobil arbeiten, wenn der Job es zuließe. Dem stehen drei von zehn (29 Prozent) gegenüber, die das nicht möchten. Ein Viertel der Erwerbstätigen mit Präsenz-Jobs (23 Prozent) wünscht sich als Ausgleich andere Angebote wie zusätzliche Urlaubstage oder mehr Selbstbestimmung bei der Erstellung von Dienst- und Schichtplänen. 8 Prozent würden den Job wechseln, um mobil arbeiten zu können.

Wer sich trotz der Möglichkeit dagegen entscheidet, mobil beziehungsweise im Homeoffice zu arbeiten, nennt dafür technische, persönliche und organisatorisch-kulturelle Gründe. Ein Drittel (34 Prozent) hat zu Hause eine zu langsame oder fehleranfällige Internetverbindung. Ein Viertel (27 Prozent) berichtet von einer allgemein starken Präsenzkultur beim Arbeitgeber. Und zwei von zehn (22 Prozent) haben den Wunsch, sich im Büro mit Kollegen persön-

On the Way to New Work

Mit ihrem Buch wollen die Autoren nicht nur klarstellen, dass New Work weit mehr als ein Modebegriff ist. Es geht ihnen nicht um Tischkicker und den Versuch, Arbeit für eine kleine Gruppe ohnehin privilegierter Menschen noch angenehmer zu gestalten. New Work, neues Arbeiten und Wirtschaften, muss alle erreichen, von den Angestellten eines Supermarktes über Pflegekräfte und Fabrikarbeiter bis hin zu den Vorstandsvorsitzenden der DAX-Konzerne. Denn New Work steht auch für die Sinnhaftigkeit unseres Tuns und einen Wandel in der Gesellschaft.

Swantje Allmers,
Michael Trautmann,
Christoph Magnussen
402 Seiten, 2022
ISBN: 978-3-8006-6659-1
beck.de



Neun von zehn Erwerbstätigen möchten in Zukunft zumindest teilweise mobil arbeiten, und 71 Prozent der Befragten fordern eine stärkere Nutzung von Homeoffice in Deutschland. Quelle: Bitkom.

lich auszutauschen. Geht es nach den Erwerbstätigen, wird es in der Zeit nach der Pandemie eine Mischung aus mobiler und Präsenzarbeit geben. In Zukunft möchten neun von zehn (88 Prozent) mindestens teilweise im Homeoffice arbeiten. Acht von zehn wollen einen festen Arbeitsplatz (80 Prozent) in einem Einzelbüro, sieben von zehn (69 Prozent) einen festen Arbeitsplatz in einem Mehrpersonenbüro. Ins Großraumbüro will dagegen nur ein Drittel (32 Prozent), und das nur gelegentlich. Populärere Arbeitsorte sind dagegen die Ferienwohnung (59 Prozent), ein Shared Desk im Büro (58 Prozent), ein fester Wohnort im Ausland (58 Prozent) und ein Co-Working-Space (58 Prozent). Drei von zehn (31 Prozent) möchten gerne vom Campingbus aus arbeiten. Zwei von zehn (19 Prozent) bevorzugen es, unterwegs zu arbeiten, etwa in der Bahn.

Kultur im Wandel

Mit der Digitalisierung und Flexibilisierung der Arbeitswelt verändert sich auch die Kultur am Arbeitsplatz. Die Coronapandemie hat ein breites Umdenken ausgelöst, was Führung, Kollaboration und Prozesse angeht. Acht von zehn abhängig Beschäftigten (79 Prozent) haben den Eindruck, dass ihr Arbeitgeber seinen Beschäftigten seit der Pandemie mehr vertraut und verstärkt auf Eigenverantwortung setzt. Drei Viertel (74 Prozent) stellen eine größere Aufgeschlossenheit gegenüber digitalen Technologien fest. Die Hälfte (51 Prozent) sagt, dass mehr auf die Gesundheit und das Wohlbefinden der Beschäftigten geachtet wird. Jeweils vier von zehn (40 Prozent) berichten von einem kooperativeren Führungsstil, flexibleren Arbeitszeiten und einer gelockerten Kleiderordnung. Ein Drittel sieht mehr Weiterbildungsmöglichkeiten für die Beschäftigten, was einen Grundpfeiler von New Work darstellt.

bitkom.org

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:

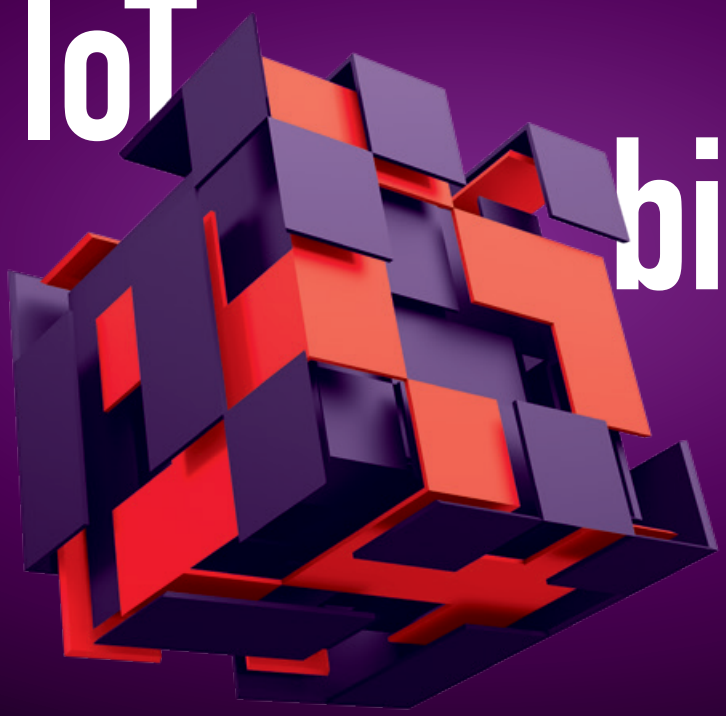
- SAP ERP HCM
- SAP SuccessFactors
- Personalabrechnung
- HCM Prozesse und Formulare
- SAP Self Services
- SAP Fiori
- Digitale Personalakte
- SAP Concur
- Anwendungsservice und Betrieb

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

Von IoT bis ERP



Das SAP'sche ERP revolutionierte die Aufbau- und Ablauforganisation vieler Unternehmer. Mit Industrie 4.0 und IoT folgt der nächste Schritt in Richtung einer holistischen Betrachtungsweise von Produkt-, Dienstleistungs- und Finanzkreisläufen. SAP-Partner GIB und die Muttergesellschaft ifm stehen im Epizentrum dieser erfolgversprechenden Entwicklung.

Von Peter M. Färbinger

Von IoT bis ERP ist das neue Mantra im Dienstleistungsbereich und in der Industrie. Der Grund dafür ist naheliegend: Auf der einen Seite haben nahezu alle Unternehmen ein ERP-System und die allermeisten eines von SAP; auf der anderen Seite gibt es in fast allen technischen Geräten Sensoren, Stellmotoren und elektronische Schalter. Diese beiden Seiten einer Medaille nun zu verbinden erscheint als ein Gebot der Stunde. GIB ist ein erfolgreicher SAP-Partner aus dem Bereich Procurement und Supply Chain und gehört seit einigen Jahren zum globalen Konzern ifm.

Was der Markt vorgibt, werden in diesem Jahr GIB und ifm vollziehen. Aus den beiden Unternehmen wird ein konsistenter Anbieter für „von IoT bis ERP". Das Technologieunternehmen ifm setzt auf eine vollständige Vernetzung der Geschäfts- und Produktionsprozesse. In horizontaler Ebene werden die ERP-gesteuerten Supply-Chain-Prozesse optimiert und beschleunigt, in vertikaler Richtung werden Shopfloor und Geschäftsprozesse miteinander verknüpft. Die Daten werden mit Software on-prem oder cloudbasiert ausgewertet, visualisiert und mit spezieller Integrationssoftware ins ERP-System geleitet. Letztendlich geht es bei „von IoT bis ERP" um Effizienz und Resilienz. Laut einer neuen Studie von IBM und Celonis zur Widerstandsfähigkeit von Lieferketten sehen Chief Supply Chain Officers (CSCOs) hybride Clouds, KI, Process Mining und Execution Management als entscheidende Instrumente für die Bewältigung der Herausforderungen, mit denen sie aufgrund der Disruptionen der vergangenen zwei Jahre konfrontiert sind. 72 Prozent der befragten CSCOs erwarten, dass ihre Prozesse in den kommenden drei bis fünf Jahren automatisiert werden, 69 Prozent planen die beschleunigte Einführung der Cloud, um den Zugriff auf Daten in Echtzeit zu verbessern. Genau hier setzen GIB und ifm an: mit Sensoren, Public Cloud und SAP-Software.

Lieferkettenmodernisierung

Für die Studie vom IBM Institute for Business Value in Zusammenarbeit mit Celonis und Oxford Economics wurden fast 500 CSCOs aus zehn Branchen befragt. Die Ergebnisse zeigen: Unternehmen suchen aktuell nach Möglichkeiten, ihre Lieferketten zu modernisieren – und setzen dafür vermehrt auf Daten und hybride Cloud-Strategien (siehe Seite 42).

Modernisierung und Automatisierung bedingen eine holistische Sichtweise auf die Aufbau- und Ablauforganisation. Im E-3 Gespräch meint dazu GIB-Geschäftsführer Björn Dunkel: „Ein stabiler Beschaffungsprozess benötigt eine ganzheitliche Betrachtung der Supply Chain, Transparenz und Kommunikation zwischen den Bereichen anstatt Silodenken. Das muss sich auch in der eingesetzten Software widerspiegeln. Ein ERP-System allein kann dies nicht leisten, Unterstützung muss her. Auf strategischer Ebene kann dies SAP Integra-

Björn Dunkel ist Geschäftsführer bei GIB und Teil der ifm-Unternehmensgruppe inklusive erweiterter Aufgaben als Product Manager. Sein beruflicher Werdegang begann mit einer Ausbildung zum Kfz-Mechaniker in einem mittelständischen Familienunternehmen, dann Zeitsoldat u. a. im Versorgungstrupp, wo es die ersten Berührungen mit IT und Logistik gab, anschließend Ausbildung zum IT-Systemkaufmann, Vertriebsleiter und zum Geschäftsführer bei GIB.

ted Business Planning for Supply Chain sein, IBP. Ein hochkomplexes und umfassendes Tool, welches den Supply-Chain-Prozess End-to-End digitalisiert und als komplexes Planungstool den Chefstrategen im Unternehmen den Weg weisen kann."

Supply-Chain-Werkzeuge

Um jedoch die Strategien auf die Straße zu bringen, bedarf es eines taktischen und operativen Tools, weiß auch Björn Dunkel und präzisiert: „Einsetzbar müssen die Werkzeuge auch für Supply-Chain- und Logistikleiter, für Planer und für Disponenten sein. Genau das deckt die GIB-Software ab und zwar native in SAP integriert, sodass wir bei vielen Konzernen bereits zum SAP-Standard zählen."

Doch was passiert in der Public Cloud? Die Maxime der SAP, „keep the core clean", sorgt dafür, dass es keine integrierten Lösungen mehr geben kann, inklusive der hauseigenen SAP IBP. „Daten werden somit in Subsysteme ausgelagert und dort bearbeitet", meint GIB-Geschäftsführer Dunkel. „Hört sich ein bisschen so an wie die gute alte Zeit der relationalen Datenbanken, in denen genau das aus Performancegründen passierte. Damals haben wir bemängelt, dass dieses Vorgehen zu Dateninkonsistenz führt durch zeitpunktverschobene Auswertungen und damit die Aussagekraft aller Auswertungen und Handlungsempfehlungen sinkt und nicht zuletzt der Unfriede zwischen den Beteiligten steigt, da es, je nach Datenaktualität, mehrere Wahrheiten gibt." Die Vorteile beim Wechsel in der Public Cloud liegen dann nahezu ausschließlich in der IT-Betrachtung: Geschwindigkeit, Wartung, Sicherheit, Skalierbarkeit – meint Björn Dunkel: „Damit wäre der Innovationsmotor im Supply Chain Management nicht die Fachseite, sondern die IT."

Bei der Verlagerung von Anwendungen in die Cloud liegen die Präferenzen der Unternehmen tendenziell eher bei sowohl minimalen als auch größeren Architekturänderungen. Dies zeigt die jüngste Studie der Information Services Group zum Käuferverhalten in der Cloud. Ihr zufolge können Unternehmen ihre Anwendungen einfach verlagern und neu strukturieren, damit sie in einer Cloud-Architektur besser funktionieren, sie als „cloudnative" Anwendungen neu schreiben oder sie abschalten und zu Software as a Service (SaaS) überführen.

E2E-Procurement und -Logistik

Ein umfassender End-to-End-Prozess im Bereich Procurement und Logistik wird über viele Bereiche geführt. Was wird die optimale Architektur dafür sein? On-prem, Hybrid oder auch Public Cloud? „Wir sind aufgeschlossen für alle Architekturen und können bereits heute Supply-Chain-Lösungen für jede ERP-Variante bieten. Nicht überall vollumfänglich, aber wir arbeiten daran, immer mehr Anwendungsgebiete abzudecken und immer mehr die Prozesse unserer Kunden zu verbessern, ob in der Private Cloud oder in der Public Cloud, als Hybrid oder On-prem", erklärt Björn Dunkel im Gespräch mit E-3 Chefredakteur Peter Färbinger.

On-prem versus Cloud

„Am Ende ist es das Anwendungsgebiet, welches uns die dafür notwendige Architektur diktiert", beschreibt GIB-Geschäftsführer Dunkel die Situation, siehe auch Seite 42. „Nehmen wir die Lieferantenanbindung als Beispiel. Hier sind wir gezwungen, unsere sichere Oase der On-prem-Welt zu verlassen, da wir ERP-Daten zugängig machen müssen und natürlich auch Daten empfangen wollen. Hier bietet sich ohne Frage eine Cloud-Lösung an. Verbleibe ich mit den Daten in meiner ERP-Umgebung, würde ich heute immer noch eine On-prem-Lösung bevorzugen. Jetzt fragen Sie sich natürlich, weshalb wir nicht eine Cloud-Lösung erschaffen, die sowohl an On-prem-Systeme als auch an Cloud-ERP-Systeme angedockt werden kann. Das wäre in der Tat eine erstklassige Sache. Leider gibt es jedoch noch zu viele Fragezeichen in der Business Technology Platform, BTP, von der SAP, die wir als Basis für die Entwicklung nutzen möchten und müssen. So ist beispielsweise das Billingsystem nicht klar definiert, die technische Basis nicht wirklich transparent und selbst die zu verwendende Programmiersprache steht noch zur Diskussion." Wie lässt sich nun diese Herausforderung verorten? „Das Thema Supply Chain und Logistik, mit dem Teilbereich Procurement, ist in meinen Augen

schon immer ein autonomer Bereich in der ERP-Welt gewesen", definiert Björn Dunkel. Welche Relevanz dieser Sektor in den Augen der SAP besitzt, zeigt die Tatsache, dass der ERP-Weltmarktführer diesem Thema bereits in der Vergangenheit ein eigenes Kapitel gewidmet hat: SAP APO. „Leider war die APO keine echte Erfolgsgeschichte. Warum? Weil die KMUs dem Thema leider kaum Relevanz beigemessen haben. Das Supply Chain Management war im Prinzip gar nicht in den Geschäftsalltag eingebunden", weiß GIB-Geschäftsführer Dunkel aus seiner beruflichen Praxis. Supply Chain Management beschränkte sich vielerorts auf die Disposition, in der dann auch noch eine strukturierte Planung durch Fleiß, Engagement und Bauchgefühl ersetzt wurde. Die aktuellen Ereignisse sorgen jedoch dafür, dass die Prioritäten auch bei den KMUs neu überdacht werden und das Thema Supply Chain Management mit all seinen Teilprozessen plötzlich zur obersten Priorität wird, siehe auch Seite 46 dieser E-3 Coverstory.

Agiler, effizienter, VUCA

„Das Zusammentreffen von Post-Covid-Herausforderungen, Inflation und Versorgungsproblemen, veränderten Sicherheitsanforderungen sowie der Forderung nach mehr Nachhaltigkeit hat zu einem komplexen Geschäftsumfeld geführt. Dies zwingt Unternehmen dazu, ihre Lieferketten zu überdenken und neu zu gestalten, um agiler, effizienter und nachhaltiger zu werden", so Jonathan Wright, Managing Partner Finance and Supply Chain Transformation, IBM Consulting. „Technologie sowie datengestützte Automatisierung und künstliche Intelligenz sind der Schlüssel, um nicht nur Ineffizienzen in aktuellen Arbeitsabläufen zu identifizieren, sondern auch neue Möglichkeiten zu erkennen." Volatility, Uncertainty, Complexity und Ambiguity – also VUCA, was für Volatilität, Unsicherheit, Komplexität und Mehrdeutigkeit steht. Damit werden Merkmale der modernen Welt beschrieben, die die schwierigen Rahmenbedingungen der Unternehmensführung zusammenfassen. „Durch den Einfluss von VUCA auf die Supply Chain bedarf es einer anderen Art des Supply Chain Management", erklärt dazu Björn Dunkel. „Hier gilt es, die Taktik und die Exekution voneinander lernen zu lassen. Die sich ständig ändernde Realität muss in eine taktische Planung gegossen werden – und das am besten in Echtzeit. Die Komplexität muss unter die Motorhaube." Somit braucht der Anwender ein intelligentes System, das nach dem CLUI-Prinzip (Context-based, Location-based, User-based Information) jeden Supply-Chain-Verantwortlichen leitet, zur richtigen Zeit das Richtige zu tun. „Und genau das ist und wird das Purpose der ifm", so Björn Dunkel, der sich über den letzten Schritt des Zusammenschlusses von GIB und ifm freut. „Mit Supply Chain Excellence bieten wir unseren Kunden eine Zwei-in-eins-Lösung: das SCM-Planungstool für die Manager und das Tool für die Simplifizierung des Tagesgeschäfts der Mitarbeiter."

Supply Chain Excellence

GIB kommt aus dem Bereich Procurement und seit einiger Zeit beschäftigt sich GIB auch mit Supply Chain Management, genau genommen Supply Chain Excellence, nun wird GIB im Unternehmen ifm aufgehen: Was bedeutet das für GIB selbst und für die Bestandskunden sowie die SAP-Community? „Mit ifm und GIB haben sich zwei in ihrer Teildisziplin sehr innovative Know-how-Träger gefunden – die ifm für den Bereich der Operational Technology und die GIB für den Bereich der Information Technology. Wir verbinden oder verheiraten also die OT-Ebene mit der IT-Ebene und schaffen so zusätzlich zur horizontal digitalisierten Supply Chain auch eine vertikale Digitalisierung. Es ist somit für alle ein Win-win-Geschäft, vor allem für unsere Kunden und natürlich für diejenigen, die es noch werden wollen", sagt Björn Dunkel, siehe dazu auch den Kommentar auf Seite 49 von E-3 Chefredakteur Peter M. Färbinger.

Lassen sich Unbeständigkeit, Unsicherheit, Komplexität und Mehrdeutigkeit von einem Anbieter für einen Anwender allein lösen und werden wir in Zukunft heterogene Arbeitsgemeinschaft sehen? „Ein klares Nein", kommt im E-3 Gespräch von Björn Dunkel. „Hier gilt es immer das große Ganze im Auge zu behalten. Das ganzheitliche SCM besteht aus vier Säulen: Demand Planning, Manufacturing, Procurement und Inventory Management. Wenn diese Prozesse nicht als Silo, sondern als Teil von SCM betrachtet werden, und der Supply Chain Manager die Teilprozesse wie Zahnräder eines Uhrwerks aufeinander abstimmt, ist das Resultat eine resiliente Supply Chain."

Vereinfacht dargestellt war GIB ein sehr erfolgreicher Add-on-Lieferant für SAP R/3 und Business Suite 7. Björn Dunkel: „Um das Bild der Rolle von GIB und Supply Chain Excellence, SCX, besser malen zu können, würde ich sagen, vom Add-on zum Value-Add-in. Anders als die meisten anderen SCM-Lösungsanbieter, inklusive SAP selbst, läuft SCX im digitalen Kern von S/4 Hana. Genau das machen wir uns zunutze. Wir greifen direkt auf den SAP-Core zu. Hier im digitalen Kern sind die Datenschätze eines jeden Kundensystems verborgen, hier finden wir alle vergangenen und aktuellen Stamm- und Bewegungsdaten." Die erwähnte IBM-Studie ergab, dass Chief Supply Chain Officers konkrete Schritte unternehmen können, um datengestützte und nachhaltige Lieferketten zu entwickeln und zu betreiben. Fast neun von zehn der befragten CSCOs implementieren Execution Management sowie 77 Prozent Process- und Task-Mining, um ihre Abläufe zu optimieren. Bis 2025 planen 83 Prozent der CSCOs die Einführung eines KI-gestützten Echtzeit-Bestandsmanagements und 74 Prozent sagen, dass eine hybride Cloud-Integration entscheidend für die digitale Transformation ihrer Lieferketten ist. Björn Dunkel bestätigt diese Umfragewerte: „Auf Basis dieser Daten wird mithilfe systeminterner Intelligenz realitätsnah die komplexe Supply Chain auf Teilprozessebene analysiert. Darauf basierend bieten wir den Anwendern ein transparentes Abbild ihrer Teilprozessgüte und zeigen auf, wie die Teilprozesse im kompletten End-to-End-Prozess performen. Wir haben dann unser umfangreiches Prozess-Know-how einfließen lassen, welches wir aus jahrzehntelanger Beratung, aus unzähligen Projekten und Coachings aus unterschiedlichsten Branchen mitgenommen haben. Auf Basis dessen leiten wir konkrete Handlungsempfehlungen ab, die bei stetiger Umsetzung und Optimierung zum exzellenten Supply-Chain-Prozess führen werden."

Chancen und Wandel

Die Beseitigung von Ineffizienzen in den Kernprozessen der Lieferkette stellt eine enorme Chance dar. Chief Supply Chain Officers wissen, dass sie diese Anpassungen vornehmen müssen, und in vielen Fällen tun sie das bereits auch. Aber oft haben sie nicht den Einblick in die Daten und Systeme, den sie benötigen, um verstehen zu können, wo Änderungen vorgenommen werden müssen – und es fehlt das Instrumentarium, um diesen Wandel voranzutreiben. „So tragen wir unseren Beitrag dazu bei, unseren Kunden, trotz VUCA, zu einer resilienten Supply Chain zu verhelfen. Damit machen wir erfolgreiche Unternehmen noch erfolgreicher. Also eigentlich ganz simpel", beschreibt Björn Dunkel seine Arbeit in der SAP-Community.

Damit stellt sich Frage, ob sich die Komplexität von Procurement und Logistik noch mit traditionellen IT-Mitteln bewältigen lässt oder der Anwender in Zukunft einen Digital Twin seiner Supply Chain braucht. Dazu sagt GIB-Geschäftsführer Dunkel: „Im Grunde ist die ERP-Welt bereits heute der Versuch, ein digitales Abbild der Realität zu erschaffen. Dieses digitale Abbild wird dann genutzt, um die Realität mit allen Va-

riablen, Einflüssen und dem ganzen Wissen der Vergangenheit zu prognostizieren, zu planen und zu steuern. Aber damit dies auch wirklich gelingen kann, ist es zusätzlich erforderlich, die Daten ‚echtzeitnah' abzugleichen. Das ist mit Papier, Bleistift und Bauchgefühl nicht möglich."

Track, Trace and Quality

So ist es auch im Procurement: Ist das Teil oder das Material vorhanden oder nicht? Falls ja, wo ist es? Wo sollte es sein? Wo geht es hin? Es geht um das Auffinden, Verfolgen und um Qualitätssicherung, es geht um Track, Trace and Quality. Das ist die Anbindung der physischen Welt in das ERP-System, die Verknüpfung von OT und IT. Und wie steht es um den Einsatz von Machine Learning und KI bei Procurement und Logistik im Allgemeinen? „In Supply Chain Excellence haben wir Stand heute bereits Machine Learning und künstliche Intelligenz integriert. Wir berechnen auf Basis neuronaler Netze einen Sicherheitsbestand oder ermitteln das Best-fit-Prognoseverfahren. Aber das ist uns nicht genug. Wir arbeiten gerade an einer Machine-Learning-Lösung für die Planung einer optimierten Produktionsfeinplanung. Eine erste Version wird bereits im Release 23 ausgeliefert. Für das Big Picture SCX haben wir ML und KI als festen Bestandteil verankert. Wir verwenden künstliche Intelligenz und Machine Learning als Entscheidungshilfe für unterschiedlichste operative Themen rund um Procurement, Logistik und natürlich Supply Chain Excellence als End-to-End-Lösung."

Ein weiterer Trend in der SAP-Community neben ML und KI ist der Diskurs um ein zukünftiges Cloud-Modell, siehe Seite 46.

Laut einer aktuellen Umfrage des Anwendervereins DSAG ist die Public Cloud noch nicht sehr verbreitet. Welches Risiko gehen Sie mit diesem Konzept ein? Und warum? „Das kann ich durchaus bestätigen", kommentiert Björn Dunkle. „Die Public Cloud ist noch ein echter Exot. Und vor zwei Jahren hätten wir tatsächlich im Traum nicht daran gedacht, dass wir heute einen Kunden haben, der sich genau für diesen Weg entschieden hat – natürlich mit uns inklusive. In der Tat gibt es durchaus klare Argumente, die für die Public Cloud sprechen, zum Beispiel das Thema Datensicherheit, Wartung, Systemaktualität und natürlich die schmerzhafte Rückführung in den Standard, also weg von ausufernden Z-Räumen und Sonderlocken. Die Abkehr von on-prem kann eben auch ein Mittel sein, seinen Marktvorsprung auszubauen."

Public Cloud und SCM

Gigaset, ein deutscher Hersteller von Kommunikationsprodukten und -lösungen, hat sich zwecks Umstellung auf S/4 für den Gang in die Public Cloud entschieden. Dabei war es dem Unternehmen wichtig, bestimmte Funktionen aus der externen Lösung zur Verbesserung logistischer Prozesse in SAP auch in der Public Cloud nutzbar zu machen. In enger Zusammenarbeit mit dem vertrauten Lösungsanbieter GIB – zukünftig ifm –, der langjährige Erfahrung im Bereich Supply Chain hat, werden die Funktionen nun in die Cloud überführt. „Die Umstellung auf Apps, die in der Public Cloud Verwendung finden, ist im Design und in der Usability hochmodern, stylisch und von jedem mobilen Endgerät bedienbar", beschreibt Björn Dunkel die aktuelle Situation. Die Fiori-Optik hat hier wirklich Meilensteine gesetzt. Für Management-Betrachtungen und strategische Auswertungen und das Auffinden grundlegender Strukturprobleme im Prozess ist das eine übersichtliche und intuitiv bedienbare Lösung. Doch wie der Disponent sein Cockpit, mit dem er aus einer Anwendung heraus alle Materialien steuert, auf seinen Bildschirm bekommt, fragt sich nicht nur GIB-Geschäftsführer Dunkel: „Da wird das Launchpad schnell zum Ameisenkino. Wir haben uns dieser Herausforderung gestellt und getreu der Fiori-Prämisse ‚in drei Klicks zum Ziel' eine Anwendung entwickelt, die die Vorteile der neuen Welt nutzt, aber die Aussagekraft der alten Welt mitnimmt. Unseren Pilotkunden hat dies darin bestärkt, den Weg in die Public Cloud weiterzugehen. Und wir haben erkannt, dass wir das Beste aus beiden Welten kombinieren können und damit einen Weg schafften, unsere bewährte Suite nach und nach in die Public Cloud zu bringen."

Björn Dunkel, GIB-Geschäftsführer: „Unsere Lösungen sind so beliebt, weil wir gut darin sind, Transparenz zu schaffen."

Abschließend bringt Björn Dunkel die Diskussion auf den Punkt: „Unsere Lösungen sind so beliebt, weil wir gut darin sind, Transparenz zu schaffen. Für das Tagesgeschäft der Disposition haben wir Cockpits entwickelt, die alle relevanten Informationen auf einem Bildschirm ausweisen, die ein Disponent braucht. Kein lästiges Transaktions-Hopping. Keine zwanzig Klicks, um zu erkennen, ob Handlungsbedarf besteht, und noch weitere zehn Klicks, um das Geheimnis zu lüften, was zu tun ist."

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

GIB
an ifm company

Herausforderungen für Chief Supply Chain Officers

Das IBM Institute for Business Value hat in Zusammenarbeit mit Celonis und Oxford Economics 500 Chief Supply Chain Officers (CSCO) aus verschiedenen Branchen befragt. Ziel der Umfrage war es, ein umfassendes Verständnis dafür zu gewinnen, wie sich die jüngsten Störungen in den globalen Lieferketten auf ihre kurzfristigen Taktiken, längerfristigen Strategien und ihre Leistung auswirken. Dabei sind CSCOs aus zehn Branchen befragt worden: Finanzwesen, Konsumgüter, Gesundheitswesen, Elektronik, Telekommunikation, Versicherungen, Industrieprodukte, Fertigung, Automobil und Biowissenschaften, die jeweils fünf bis fünfzehn Prozent der Gesamtstichprobe ausmachen.

- 80 Prozent der im Rahmen der Studie befragten CSCOs gaben an, dass die Volatilität der Nachfrage eine der größten Herausforderungen darstellt, während 77 Prozent die gestiegenen Kosten für Transport und Logistik nannten.
- 76 Prozent beurteilten Engpässe im Bereich Transport und Logistik als größte Herausforderung.
- 71 Prozent gaben an, dass geringere Bestände an Rohstoffen und Waren zu Lieferengpässen und Umsatzeinbußen geführt haben.
- 60 Prozent mussten Produktauslieferungen für Kunden beschleunigen, was zu höheren Transportkosten führte.

Gigaset und ifm (zuvor GIB) gehen zusammen in die SAP Public Cloud

Fit to Standard

Cloud oder nicht Cloud? Diese Frage stellt sich für viele Unternehmen, wenn es um die Umstellung ihres ERP-Systems geht. Die Cloud-Technologie gilt als Treiber der Digitalisierung – dennoch scheuen Firmen häufig den Wechsel und übersehen dabei die Vorteile.

Von Claudia Ballhause, IT-Autorin für ifm

> *Die Standardisierung war ein Muss für uns, deswegen haben wir uns für die Public Cloud entschieden.*
>
> *Gunther Schlingemann, Senior Vice President IT, Gigaset*

Der deutsche Hersteller von Kommunikationsprodukten und -lösungen, Gigaset, hat sich zwecks Umstellung auf SAP S/4 Hana für den Gang in die Public Cloud entschieden, weil er seine Prozesse weiter standardisieren und verschlanken will. Dabei war es dem Unternehmen wichtig, bestimmte Funktionen aus der bereits seit zehn Jahren eingesetzten, externen Lösung zur Verbesserung logistischer Prozesse in SAP auch in der Public Cloud nutzbar zu machen.

In enger Zusammenarbeit mit dem vertrauten Lösungsanbieter GIB – zukünftig ifm –, der langjährige Erfahrung im Bereich Supply Chain hat, werden die Funktionen nun in die Cloud überführt. Beide Firmen, Gigaset und ifm, arbeiten schon lang erfolgreich zusammen, wobei der Hersteller der Kommunikationsprodukte vom tiefgründigen Wissen des externen Beraters GIB im Bereich Logistikoptimierung profitiert.

Die Bereitschaft deutscher Unternehmen, auf cloudbasierte ERP-Systeme umzusteigen, ist bislang noch gering, siehe auch Grafik aus der DSAG-Investitionsumfrage. Nach wie vor ist in vielen Firmen die Idee fest verankert, dass die zentralen Geschäftsprozesse in einer eigenen IT-Landschaft, also in einer traditionellen On-premises-IT, verwaltet werden müssen.

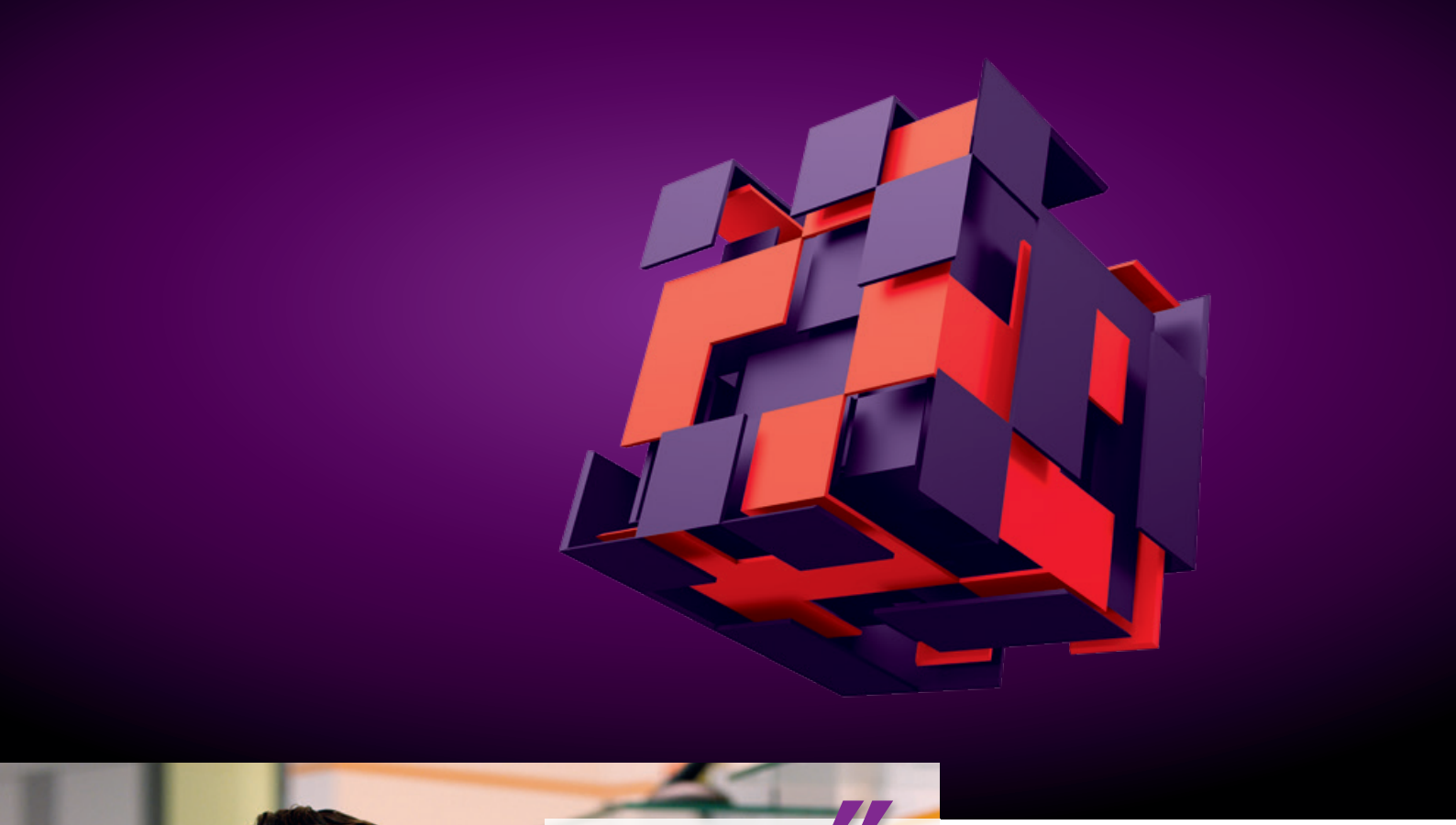
Als größtes und wichtigstes Argument für diese Art von ERP-Systemen wird meistens angegeben, dass Unternehmen nicht die Kontrolle abgeben möchten – vor allem wenn es um den Datenschutz geht. Weiterhin kann jederzeit auf die Daten zugegriffen werden. Diese lokale Verwaltung hat aber auch Nachteile, die eine Verschlankung von Prozessen und eine damit einhergehende Effizienzsteigerung verhindern. Dazu gehören hohe Kosten für Infrastruktur, Personal und Wartung. Außerdem sind ausgebildete IT-Mitarbeiter nötig, um die Datensicherung zu garantieren, Updates zu installieren und Bugs schnell zu beheben.

Schließlich nehmen die anstehenden Aktualisierungen und Releasewechsel bei etablierten ERP-Systemen wie SAP einen immensen Umfang an, der mit einem großen Arbeitsaufwand verbunden ist. Unter SAP S/4 Hana gibt es pro Jahr ein neues Release, sodass sich der Aktualisierungsturnus nochmals verkürzt.

Hoher Personal- und Verwaltungsaufwand für On-premises und Private Cloud sind somit vorgegeben. Firmen, die eine direkte Kontrolle über ihre Umgebungen haben möchten, erwägen als Alternative häufig den Umstieg von On-premises auf die Private Cloud in Form von SaaS, IaaS und PaaS, um Vorteile wie Self-Service, Skalierbarkeit und Elastizität bei gleichzeitigen Kontroll- und Anpassungsmöglichkeiten zu erhalten.

Durch Unternehmensfirewalls und internes Hosten haben sie so zwar einen hohen Sicherheits- und Datenschutzgrad, dennoch ist die IT-Abteilung des Unternehmens weiterhin für Kosten und Haftung beim Verwalten der privaten Cloud verantwortlich. Personal-, Verwaltungs- und Wartungsausgaben lassen sich bei dieser Variante also nicht reduzieren.

Dem gegenüber stehen ERP-Systeme, die auf einer Public Cloud basieren. Anstatt hoher Anschaffungskosten zahlen Unter-



> *Für uns ist die Unterstützung durch GIB-Operations äußerst wichtig, weil es unsere Arbeitsgeschwindigkeit deutlich erhöht.*
>
> *Dirk Lörwink,*
> *Senior Manager*
> *Logistics Controlling,*
> *Gigaset*

nehmen Miete für einen Service, nutzen für den schnellen Support die IT-Ressourcen des Anbieters, müssen sich nicht um Instandhaltung, Datensicherung und Aktualisierungen kümmern und können bei Bedarf weltweit auf ihre Daten zugreifen.

Die Datensicherheit in der Cloud wird unter anderem durch regelmäßige Penetrationstests sichergestellt. Außerdem ist es in der Public Cloud nicht mehr möglich, einzelnen Mitarbeitern individuelle Rechte zuzuweisen, sondern lediglich fest definierte Rollen zu vergeben. So werden unbeabsichtigte Datenlecks geschlossen.

Cloud für Standardisierung

Alle diese Vorteile haben den deutschen Telefonhersteller Gigaset dazu bewogen, sich bei der Umstellung der SAP-On-premises-Version ERP/ECC 6.0 auf S/4 für die Public-Cloud-Version zu entscheiden. Schon immer in Deutschland ansässig, produziert Gigaset seit 1941 in Bocholt am Niederrhein Kommunikationsprodukte. Mehr als 550 Mitarbeiter entwickeln, designen und produzieren innovative Telefone, Smart-Home-Systeme und Smartphones. Als Grund für den Umstieg nennt Gunther Schlingemann, Senior Vice President IT bei Gigaset, die angestrebte Standardisierung: „Die Standardisierung war ein Muss für uns, deswegen haben wir uns für die Public Cloud entschieden. Wir sind dadurch gezwungen, uns der Standardisierung unterzuordnen. Als mittelständisches Unternehmen sehen wir darin für uns die größten Vorteile für die Zukunft. Wir müssen uns künftig um viele Dinge wie Hosting, Sicherheits-Updates, Maintenance der Systeme und neue gesetzliche Features keine Gedanken mehr machen, da alles automatisiert über die SAP erfolgt."

Supply Chain in die Cloud

Trotz der wichtigen Stellung, die die Standardisierung für Gigaset einnimmt, stand für das Unternehmen fest, dass bestimmte Funktionen aus der Lösung GIB-Operations unverzichtbar sind. Bereits seit mehr als zehn Jahren arbeitet Gigaset in der Primärdisposition mit der Software des zuvor als GIB bekannten Softwareherstellers und lizenzierten SAP-Silver-Partners. Von Juni 2022 an firmiert die GIB, die seit 2016 zur Unternehmensgruppe des Automatisierungsspezialisten ifm gehört, unter dem Namen ifm. Die bekannten Produktnamen bleiben dabei unverändert.

„Vor ein paar Jahren haben wir festgestellt, dass die Disposition der Fertigprodukte, also die Primärdisposition, immer mehr an Breite gewinnt. Wir hatten aber nicht mehr Personal zur Verfügung und mussten die Effizienz steigern. Daher haben wir die SAP'sche Z-Programmierung durch GIB-Operations ersetzt. Das schafft sehr große Vorteile für Abteilungen wie die operative Beschaffung, die Fertigungssteuerung und die Baugruppensteuerung. Mittlerweile arbeiten wir abteilungsübergreifend mit der Software und haben insbesondere die Portfolioübersicht und den Fokus auf den Kern als Cockpit als großen Vorteil erkannt. Der Disponent kann so ein viel größeres Portfolio handeln, das sich sogar zwei bis drei

Mal pro Tag ändert“, so Dirk Lörwink, Senior Manager Logistics Controlling bei der Gigaset.

Besonders hilfreich ist dabei die Cockpit-ähnliche Sichtweise, durch die die Mitarbeiter schnellen Zugriff auf einzelne Positionen haben und zeitnah agieren können, um zum Beispiel die Vorplanung zu ändern, Bestellungen mit Lieferanten abzusprechen. Von dort aus lässt sich der gesamte Dispositionsprozess steuern und es ist möglich, sämtliche Details einzusehen sowie in alle relevanten Transaktionen abzuspringen. Die Zeit- und Kosteneinsparung durch die effiziente Darstellung und Analyse der Bestandsentwicklung von Materialien sind enorm. Gleichzeitig werden sowohl Unterdeckungen als auch Überbestände frühzeitig erkannt und geeignete Maßnahmen können direkt eingeleitet werden. „Für uns ist die Unterstützung durch das GIB-Operations äußerst wichtig, weil es unsere Arbeitsgeschwindigkeit deutlich erhöht“, sagt Lörwink.

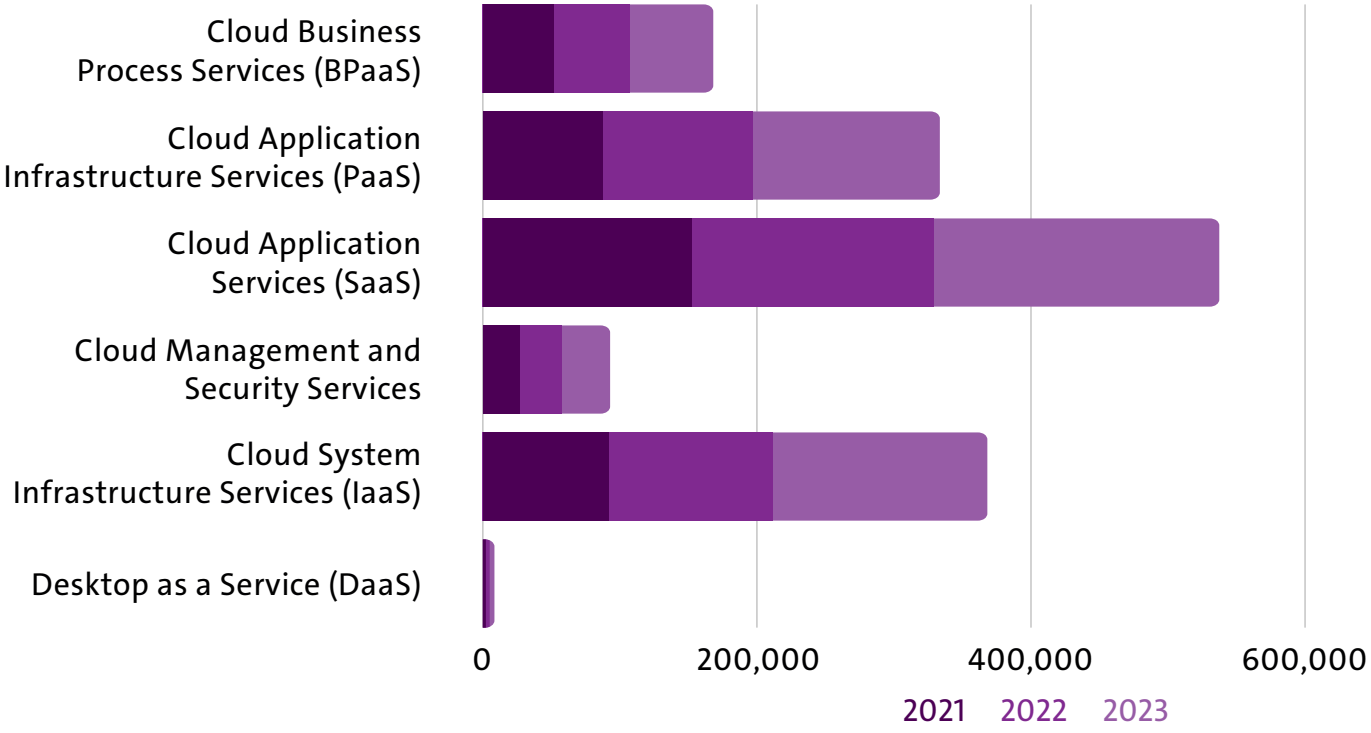
Als Gigaset die Entscheidung für den Systemumstieg getroffen hatte und dabei konsequent den Weg in die Public Cloud einschlagen wollte, stellte sich schnell die Frage nach der Einbindung der heutigen Subsysteme und Schnittstellen. Nach der Analyse des Funktionsumfangs in der Cloud bemerkte man allerdings, dass gerade das Tool mit Cockpit-ähnlicher Sicht nicht enthalten war. Anstatt in einem übersichtlichen Dashboard stehen die Funktionen in der Cloud in Form von Apps zur Verfügung. „Dadurch wären wir gezwungen, kleinteiliger zu arbeiten, und würden enorm an Geschwindigkeit verlieren“, erklärt Lörwink.

> *ifm erfasste die Probleme einer diskreten Fertigung sehr gut und konnte sich in die Aufgaben hineindenken. Das schätzen wir sehr.*
>
> *Andreas Tourneur, Vice President Order Center, Gigaset*

„Als klar war, dass für uns wichtige Operationen in der Cloud-Standardversion nicht enthalten waren, haben wir unseren langjährigen Lösungspartner ifm kontaktiert. Denn es war ein ‚No-Go‘ für uns, ohne die zusätzliche Unterstützung, die uns das GIB-Operations im dispositiven Bereich bietet, zu arbeiten. Die ifm-Experten waren schnell bereit, uns auf unserem Weg in die Cloud zu begleiten und die wichtigsten Features aus dem Operations dorthin zu überführen. Sie erfassen die Problemstellungen einer diskreten Fertigung sehr gut und können sich in die Aufgaben hineindenken. Das schätzen wir sehr“, erläutert Andreas Tourneur, Vice President Order Center bei Gigaset. In der SAP Public Cloud heißt die Lösung MRP view XLNce. Diese wird zukünftig auch für andere Interessenten im SAP-Store erhältlich sein.

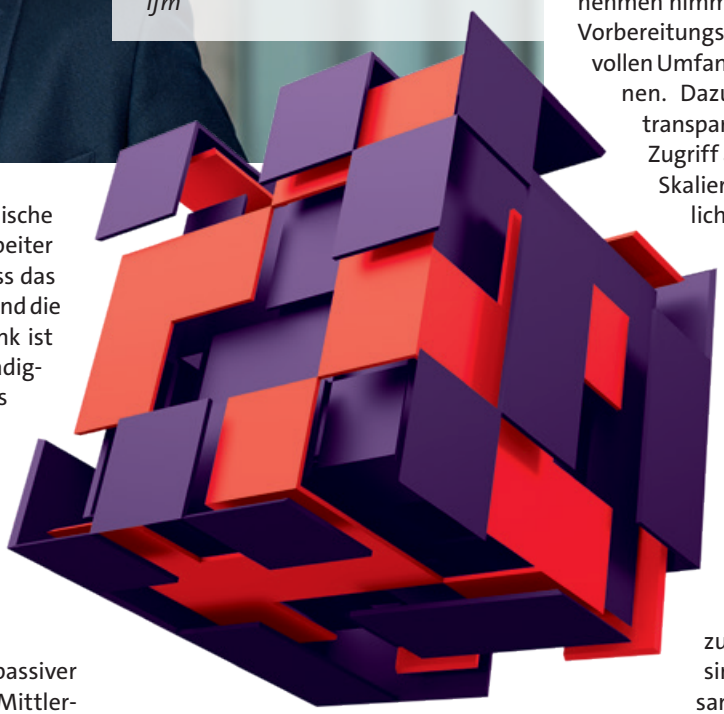
Change-Prozess motivieren

Aktuell steckt Gigaset mitten in der Implementierungsphase für den Umstieg auf S/4 Hana, bei der ein Kernteam in einem Testsystem arbeitet. Dabei umfasst der



Worldwide Public Cloud Services End-User Spending Forecast, 2021–2023, By Segment ($M). Quelle: Gartner 2022.

> *Es ist geplant, gemeinsam übersichtliche und fortschrittliche Lösungen zur Prozessoptimierung im SAP Fiori Design zu entwickeln.*
>
> *Christof Weyand,*
> *Product Manager Procurement, Inventory und IIoT,*
> *ifm*



Change-Prozess nicht nur die technische Implementierung. Auch die Mitarbeiter müssen davon überzeugt sein, dass das neue System zukunftsweisend ist und die Arbeit verbessern wird. Für Lörwink ist der Umstieg auf die Cloud ein Paradigmenwechsel: „Bis jetzt waren wir es gewöhnt, das System dorthin zu treiben, wo wir es gern hätten. Jetzt hat sich die Richtung umgekehrt. Nach dem Motto Fit-to-Standard müssen wir uns an die Systemvorgaben halten und unsere Prozesse daran anpassen."

Diese Herangehensweise als passiver Part war eine Herausforderung. Mittlerweile hat sich das neue Denken aber durchgesetzt und alle Mitarbeiter sind motiviert, den Umstieg anzugehen, auch dank einiger Informationsveranstaltungen sowie Key Usern, die als Multiplikatoren agieren.

Während des Change-Prozesses tauchen immer wieder unerwartete Themen auf, die dank eines engagierten Projektteams und der externen Unterstützung durch die ifm jedoch gut abgefedert werden. „Wir sind froh, dass unser langjähriger Partner uns nicht nur Software-technisch unterstützt, sondern auch inhaltlich. Die Experten denken in Supply-Chain-Prozessen und verstehen unsere prozessualen Anforderungen ganz genau. Durch ihre Expertise helfen sie uns dabei, unsere Prozesse für die Cloud zu transformieren", so Tourneur.

Strategische Vorteile

Ziel ist es, 2023 komplett mit dem System in die Public Cloud zu wechseln. „Wir sind uns bewusst, dass ein Go-live in diesem neuen Umfeld riskant ist, aber wir haben uns durch agile Projekte und Tests sehr gut vorbereitet. Vor dem Go-live nehmen wir uns sechs Monate Zeit für die Kontrolle. Natürlich bleibt ein Restrisiko, aber wir sind hochmotiviert und möchten unbedingt die Standardisierung unserer Prozesse schaffen", kündigt Schlingemann an.

Für Gigaset lohnt sich der Umstieg auf die Cloud vor allem strategisch. Das Unternehmen nimmt die verhältnismäßig lange Vorbereitungsphase in Kauf, um dann im vollen Umfang die Vorteile nutzen zu können. Dazu gehören schnellere und transparentere Prozesse, ein mobiler Zugriff auf eine Echtzeitdatenbank, Skalierbarkeit und die neue Möglichkeit, Partner über Schnittstellen anzuschließen.

„SAP hat mit dem Angebot der Public Cloud für S/4 Hana ein super Tool für mittelständische Unternehmen geschaffen, in dem diese ihre Prozesse abbilden können. Auch wenn einige Funktionen fehlen, haben wir mit der Cloud die Möglichkeit, über Webinterfaces Anbieter wie ifm miteinzubinden, die uns wichtig sind", fasst Schlingemann zusammen.

Nachdem nun einige für den Go-live wesentliche Features aus dem GIB-Operations als MRP view XLNce in die Cloud überführt wurden, hofft Gigaset, dass bald weitere Funktionalitäten folgen. „Wir freuen uns sehr darüber, auch künftig in enger Zusammenarbeit mit Gigaset zu bleiben und uns auf Augenhöhe zu begegnen. Es ist geplant, auch weiterhin gemeinsam übersichtliche und fortschrittliche Lösungen zur Prozessoptimierung im SAP Fiori Design zu entwickeln. Dabei ist es unser Ziel, den Anwender bei der operativen und strategischen Arbeit bestmöglich zu unterstützen", sagt Christof Weyand, Product Manager Procurement, Inventory und IIoT bei ifm.

Fit-to-Standard-Fazit

Unternehmen stehen heute vor der Herausforderung, mehr Agilität und Flexibilität an den Tag zu legen. Gerade in Krisenzeiten werden oft Prozesse und ganze Geschäftsmodelle auf den Prüfstand gestellt, um sie schlanker zu gestalten. Die Public Cloud ist zukunftsweisend, um etablierte ERP-Systeme für neue digitale Betriebs- und Geschäftsmodelle vorzubereiten. Um Prozesse zu standardisieren, entschied sich der deutsche Hersteller von Kommunikationsprodukten und -lösungen, Gigaset, dazu, beim Umstieg auf S/4 in die Public Cloud zu wechseln. In der jetzigen Implementierungs- und Testphase ist die fachliche und beratende Unterstützung des langjährigen Lösungspartners ifm (zuvor GIB) besonders wertvoll, um den Change-Prozess reibungslos zu gestalten und essenzielle Funktionalitäten mit in die neue Umgebung zu überführen.

Claudia Ballhause,
IT-Autorin für ifm

Stresstest für die Lieferkette stellt hohe Ansprüche an die Software

Supply Chain: Die neue Unübersichtlichkeit

Es hakt und knirscht in den Lieferketten – so sehr, dass das Bruttosozialprodukt darunter leidet. Was können und sollten produzierende SAP-Anwender tun, um die Störungen in den Supply Chains zu minimieren?

Von Gerald Scheffels, IT-Autor für ifm

Agilität und intensive Marktbeobachtung sind hilfreich. IT-Tools zur Veredelung des ERP-Systems können ebenfalls die Negativeffekte eindämmen. Das Aufgabenfeld und die Rahmenbedingungen des Supply Chain Management haben sich in den vergangenen zwei Jahren grundlegend gewandelt. Bildlich gesprochen: Aus einem Straßenrennen ist ein Hindernislauf in unwegsamem Gelände geworden. Unruhige Zeiten sind angebrochen. Damit verändern sich auch die Anforderungen an das SAP-gestützte Supply Chain Management grundlegend. Es geht – um im Bild zu bleiben – nicht vordringlich darum, bei guter Sicht noch etwas sauberer und schneller um die Kurve zu fahren. Stattdessen gilt es sicherzustellen, dass man auf unbekanntem Gelände und bei schlechtem Wetter überhaupt ins Ziel kommt.

Knappheit als Dauerzustand

Die Ausgangsbedingungen sind bekannt, jedes Unternehmen ist in der einen oder anderen Weise davon betroffen. Es begann mit strikten Pandemiebestimmungen in den Häfen und Produktionsbetrieben Chinas, setzte sich fort mit Staus der Containerschiffe und drastisch steigenden Frachtkosten. Parallel dazu entstand der Mangel an Halbleitern, der neben der Automobilindustrie den gesamten Maschinenbau beeinträchtigt. Verpackungsmaterialien aus Papier und Kunststoffen sind durchgängig knapp, was zum Teil mit einem weiteren Eskalationsfaktor – den explodierenden Energiepreisen – zu tun hat. Vermeintliche Bagatellereignisse wie ein festgefahrenes Containerschiff im Suezkanal heizten die Krise weiter an. Der Krieg auf europäischem Boden hatte weitere Engpässe zur Folge bei so verschiedenen Produkten wie Kfz-Kabelbäumen und Nägeln für Holzpaletten.

In einer Ifo-Umfrage vom März 2022 sind rund 80 Prozent der befragten Unternehmen von Engpässen betroffen. Das Kieler Institut für Weltwirtschaft (IfW) schätzt, dass die deutsche Industrieproduktion im Jahr 2021 um zwölf Prozent unter dem Niveau lag, das sie ohne Lieferengpässe und Materialmangel gehabt hätte. Das entspricht einem Wert von 70 Milliarden Euro und zwei Prozent des deutschen Bruttoinlandsprodukts. Es ist leider nicht davon auszugehen, dass in dieser Situation der Hebel umgelegt wird und wir zu den (aus heutiger Sicht fast paradiesischen) Zuständen der Vor-Pandemie-Zeit zurückkehren. Die Energiepreise werden aller Voraussicht nach hoch bleiben und die Halbleiterkrise wird uns bis mindestens 2024 beschäftigen.

Beschaffung wird zur Chefsache

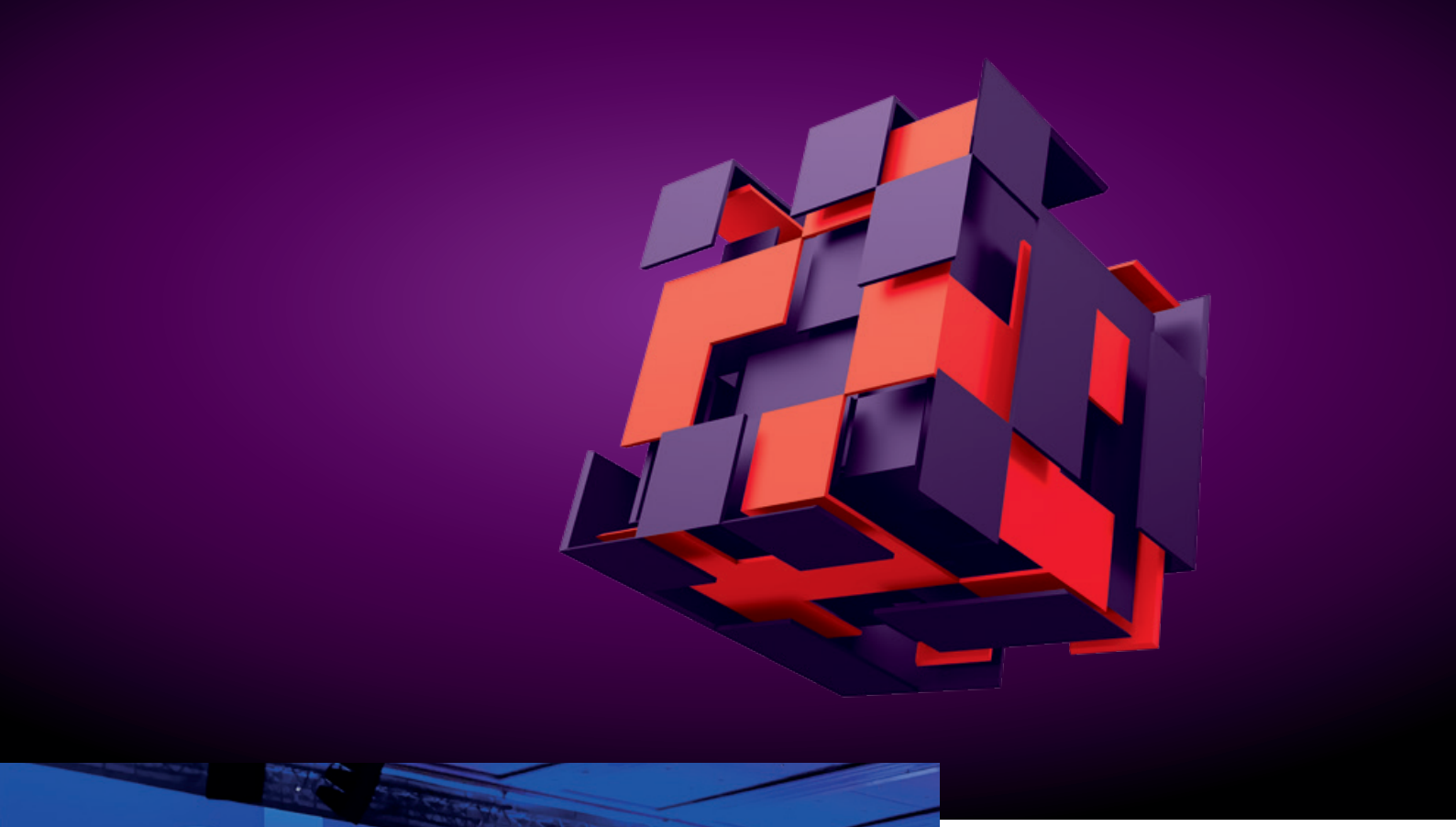
Viele produzierende Unternehmen haben in dieser Situation in den Krisenmodus umgeschaltet. In der Konstruktion und Entwicklung werden Maschinen so umkonstruiert, dass verfügbare Mikrochips eingesetzt werden können. Die Beschaffung, zum Beispiel von Halbleitern, ist zur Chef- oder Vorstandssache erklärt worden und bei vielen Zulieferteilen und Rohstoffen suchen die Einkäufer nach Zweitlieferanten, die gern vor Ort ansässig sein dürfen statt auf anderen Kontinenten.

Unter diesen Vorzeichen kommt auch der Software für das Supply Chain Management eine neue Rolle zu – beziehungsweise gleich mehrere neue Rollen. Eines bleibt: Der Anspruch der Geschäftsleitung an die Supply-Chain-Experten, eine reibungslose und kostenoptimierte Lieferkette zu gewährleisten. Aber diese Aufgabe zu erfüllen ist sehr viel schwieriger geworden. Denn sie bedeutet quasi die Quadratur des Kreises: Man muss das Unvorhersehbare prognostizieren und das Unmögliche zuverlässig beplanen und abarbeiten.

Was so abstrakt noch handhabbar scheint, wird schnell fast unmöglich, wenn man konkret wird und das Unvorhergesehene beschreibt: Wenn sich erst bei Schichtbeginn zeigt, dass benötigte Materialien nicht just in time geliefert wurden und der Plan aus der Disposition vom Vortag damit nicht funktioniert. Wenn sich erst morgens herausstellt, wie viele Mitarbeiter in Quarantäne sind. Wenn im Tagesverlauf die Kundenabrufe x-mal angepasst werden.

Flexibilität kostet

Dann ist Flexibilität gefragt, aber Flexibilität kostet. Sie kostet Zeit in Form von Rüst- und Planungsaufwand, sie bedeutet höhere Logistikkosten bei kleineren Produktionsmengen und mehr Maschinenausfälle durch kurzzeitige Volllast statt ge-



SAP-Technikvorstand Jürgen Müller auf der Bühne der DSAG-Technologietage 2022 in Düsseldorf. Er betonte in seiner Keynote die Wichtigkeit und Notwendigkeit einer Supply Chain Resilience im Rahmen eines Von-IoT-bis-ERP-Konzepts.

glätteter Fertigung. Also doch besser den Sicherheitsbestand erhöhen? Mehr Zwischen- und Fertigprodukte auf Lager legen? Auch das kostet, nicht nur aufgrund von Kapitalbindung und Lagerhaltung. Preisänderungen – ohnehin ein großes Thema im Moment – sind ebenfalls einzurechnen oder der Verlust durch Verderblichkeit von Materialien.

Zunächst muss die gesamte Lieferkette noch genauer in den Blick genommen werden. Durchgängige ERP-Systeme auf SAP-Basis sind dafür eine gute Voraussetzung. Sie sollten aber durch SCM-spezifische Tools wie die GIB-Suite on ERP/ECC 6.0 oder GIB-SCX on S/4 Hana ergänzt und veredelt werden. Diese Tools erhöhen die Transparenz über die gesamte Supply Chain hinweg und schaffen die Voraussetzung dafür, dass Unregelmäßigkeiten schnell erkannt werden. Dem Anwender steht dann eine Art „Engpassradar“ zur Verfügung, auf dessen Basis er frühzeitig reagieren und gezielt gegensteuern kann.

Mehr Agilität

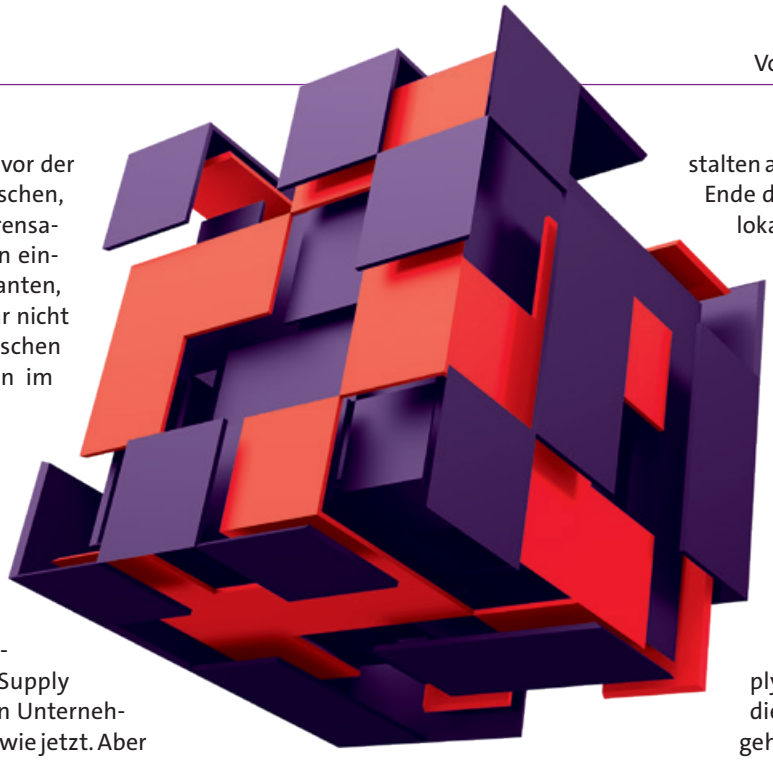
Die GIB-Software sorgt ganz konkret für Transparenz und Schnelligkeit. Mit anderen Worten: Sie fördert die Agilität. Sie warnt sofort bei der Änderung von Kundenbedarfen und simuliert die Intralogistikprozesse, um die beste Produktionsreihenfolge unter den gegebenen Kapazitäten und Materialverfügbarkeiten zu ermitteln. Außerdem ermöglicht sie den direkten Absprung aus dem Auftrag in die Primär- und Sekundärbedarfe, um Engpässe direkt zu erkennen und zu beheben. Und sie sorgt für Transparenz an der Maschine, um auch in der letzten Meile noch handlungsfähig zu bleiben.

Transparenz ist gewünscht sowie eine Datengrundlage für alle Entscheider. Neben der Transparenz stellen die GIB-Tools auch einige sehr aussagekräftige Kennzahlen bereit, die den Qualitätsstand der Supply Chain anzeigen und genau definieren, an welcher Stelle im Lieferkettenmanagement Handlungsbedarf besteht. Dabei wird sichergestellt, dass alle Beteiligten dieselbe Datenbasis im SAP-System betrachten und über dieselben Dinge sprechen. Auch die Lieferanten – selbst die ohne eigenes SAP-System – können in diese Informationskette einbezogen werden.

Abschied von der Globalisierung?

Abgesehen von diesen aktuell wichtigen Optimierungen stellen sich auch grundsätzliche Fragen: Bietet sich jetzt eine Justierung der Supply-Chain-Strategie an? Jahrelang ging der Trend in Richtung Internationalisierung, und das brachte auch Vorteile. Jetzt zeigen sich die Nachteile und mancher Einkaufsverantwortliche oder Supply Chain Manager wird sich die

vermeintlich gute alte Zeit vor der Globalisierung zurückwünschen, die er oder sie nur vom Hörensagen kennt. Da schickte man einfach einen Lkw zum Lieferanten, wenn Teile fehlten, und war nicht vom Geschehen in chinesischen Häfen oder Schiffsunfällen im Suezkanal abhängig.



Insourcing und Nearshoring

Der Wunsch nach der Wiedereingliederung von zuvor ausgelagerten Prozessen ist verständlich. Vermutlich war die Supply Chain noch nie bei so vielen Unternehmen so instabil und kritisch wie jetzt. Aber sind Strategien wie Insourcing oder Nearshoring realistisch? Können sie aus wirtschaftlicher Perspektive eine echte Alternative sein? Die Antwort ist komplex. Kurze Ketten sind stabiler, das stimmt. Aber zunächst muss man wohl fair sein. Wer weltweit verkaufen will, sollte sich beim Einkaufen nicht auf die nächste Umgebung beschränken. Was ist, wenn das Beispiel bei den Kunden in China und den USA Schule macht? Dann brechen ganze Märkte weg.

Außerdem sind zum Beispiel Lohnunterschiede nicht wegzudiskutieren. Und es dürfte schwerfallen, Mikrochips oder Spezialsensoren in der Nachbarschaft einzukaufen. Manche Lieferketten sind einfach global und wenn man die Rohstoffe hinzunimmt, trifft das sogar auf die meisten Supply Chains zu. Auch Skaleneffekte und Kernkompetenzen spielen eine Rolle.

Wenn ein Dienstleister Bauteile für 50 oder 200 Kunden produziert, lackiert oder veredelt, kann er das höchstwahrscheinlich sowohl besser als auch günstiger als jeder Kunde für sich. Mit der Komplexität wird man also leben müssen. Eine Rückkehr zum vorglobalisierten Wirtschaften gibt es nicht. Aber jedes Unternehmen ist aufgefordert, mit der Tatsache der globalisierten Lieferketten klug umzugehen und zu schauen, wo sich Risiken verringern lassen.

Eine Maßnahme könnte und sollte sein: prüfen, wo man lokal statt global einkauft. Dabei sollte man nicht nur auf den Preis schauen, der dann oft höher sein dürfte. Es lohnt sich, auch die Art und Weise der Zusammenarbeit auf den Prüfstand zu stellen. Mit einem Zulieferer vor Ort lässt sich die Zusammenarbeit anders gestalten als mit Zulieferern am anderen Ende des Erdballs. Vielleicht hat der lokale Lieferant eine Idee zur Optimierung der Konstruktion? Oder er liefert ein komplettes Modul statt diverser Komponenten? Räumliche Nähe schafft auch andere Möglichkeiten der Kooperation.

Die Lieferkette stabilisieren

Das heißt: Bei der oft von der Notwendigkeit getriebenen Optimierung der Supply Chain sollte es nicht nur um die Entfernung zum Zulieferer gehen, sondern auch um die Art der Beziehung, die man pflegt. Und ganz unabhängig davon, wo der Zulieferer angesiedelt ist – ob in Stuttgart oder Shenzhen –, sollte man Transparenz in die Supply Chain bringen. Dann kann man, im besten Fall, bedarfsgerecht planen, zeitnah beobachten und, was das Lieferantenmanagement angeht, am Steuerrad sitzen statt auf dem Beifahrersitz. So wird die Lieferkette stabilisiert.

Was auch helfen kann: qualifizierte Dienstleistung in Form von Beratung in Anspruch zu nehmen. Bei der ifm (zuvor GIB) gehört Beratung mit dem Ziel des „Continuous Improvement“ zur kontinuierlichen Kundenbetreuung einfach dazu. Dabei lernen beide Seiten: die Kunden durch umfassende Marktkenntnis der Berater, die regelmäßig in zahlreiche und ganz unterschiedliche Unternehmen „hineinhorchen“, und die Berater durch das Kennenlernen neuer und praxisgerechter „Use Cases“, für die es Lösungen zu finden gilt.

Gute Gründe für Optimierung der Supply Chain: Abgesehen von den Störungen der immer komplexeren Lieferketten gibt es noch weitere Gründe für die zielgerichtete und IT-gestützte Optimierung der Supply Chain. Sowohl das Lieferkettengesetz als auch die zunehmende Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsfaktoren verlangen ein höheres Maß an Transparenz über den gesamten Logistik- und Beschaffungsprozess.

Gerald Scheffels, IT-Autor für ifm

Stabile Supply Chain sichert Erfolg

Die ifm-Unternehmensgruppe, zu der auch die GIB zählt, ist ein gutes Beispiel dafür, dass ein genauer Blick auf die Supply Chain gerade in unruhigen Zeiten nachhaltig zum Unternehmenserfolg beiträgt. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte der Spezialist für innovative Automatisierungstechnik den Vorjahresumsatz um 21 Prozent steigern und mit rund 1,16 Mrd. Euro einen neuen Umsatzrekord erzielen. „Dass wir so gestärkt durch die Krise gekommen sind, zeigt, dass unsere Wachstumsstrategie mit einer diversifizierten Markt- und Branchenstruktur langfristig erfolgreich ist“, sagt Christoph von Rosenberg, Finanzvorstand der ifm-Gruppe, anlässlich der Veröffentlichung der Geschäftszahlen: „Auch eine stabile Supply Chain trotz weltweit gestörter Lieferketten hat einen wesentlichen Anteil an unserem Erfolg. In 96,4 Prozent der Fälle konnten wir so auch im Jahr 2021 eine Lieferung zum Wunschtermin des Kunden realisieren.“ Das Ergebnis (EBIT) in Höhe von 10,6 Prozent (Vorjahr 7,6 Prozent) konnte im Vergleich zum Vorjahr ebenfalls deutlich gesteigert werden und hat ein Rekordniveau erreicht. Diese erfreulichen Daten und Zahlen sind sicherlich nicht ausschließlich auf die Nutzung der inhouse entwickelten GIB-Software-Tools zurückzuführen. Aber einen Beitrag dazu werden sie schon geleistet haben.

KOMMENTAR

Von Peter M. Färbinger, E-3 Magazin

Noch erfolgreichere Zukunft

Peter M. Färbinger, Chefredakteur und Herausgeber E-3 Magazin

Es bedarf keiner Kristallkugel, um dem SAP-Partner GIB, der in wenigen Wochen ifm heißen wird, eine erfolgreiche Zukunft vorauszusagen.

SAP feiert das 50-jährige Bestehen und die SAP-Community hält kurz inne und fragt sich: Was ist Erfolg, woher kommt er? Neben allen technischen Errungenschaften, wirkmächtigen Innovationen und betriebswirtschaftlichen Erfindungen waren eine SAP'sche Erfolgsgarantie immer das Beziehungsmanagement zwischen SAP und den Kunden sowie die ganzheitliche Problemlösung. Genau in dieser Tradition ist GIB entstanden und wird sich als Teil der ifm-Unternehmensgruppe weiterentwickeln. Einen Teil dieses erfolgreichen Weges konnte ich beobachten.

GIB wurde 1992 gegründet und hat aktuell am Standort Siegen etwa 120 Mitarbeiter sowie weltweit 900 Kunden. Betreut werden etwa 1000 SAP-Systeme. Seit 21 Jahren hat GIB eine Partnerschaft mit SAP und entwickelte sich nachhaltig weiter – wobei hier der Begriff Nachhaltigkeit sehr bewusst gewählt ist.

Nachhaltigkeit als Handlungsprinzip bedeutet, dass aus einem erfolgreichen Schaffen wiederum Neues geschaffen wird. Der Begriff kommt aus der Forstwirtschaft, wo offensichtlich eine umsichtige Bewirtschaftung des Walds nicht nur Ertrag bringt, sondern auch neue Bäume wachsen lässt. Das Prinzip des schonenden Umgangs mit Ressourcen lässt sich auf viele Bereiche anwenden. Nachhaltigkeit will auch zukünftigen Generationen eine Chance geben und ist damit das Gegenteil von Raubbau.

GIB beschäftigte sich mit dem Thema Beschaffung, was nicht nur eine komplexe Herausforderung ist, sondern auch den Gedanken in sich trägt, ressourcensparend ein Maximum an Ertrag zu erzielen. Ein sorgsamer Umgang mit den Produktionsmitteln bewirkt eine Nachhaltigkeit in der Aufbau- und Ablauforganisation.

GIB wurde zu einem wichtigen Mitspieler in der SAP-Community und viele SAP-Bestandskunden erlangten durch den Kontakt zu GIB einen neuen Blick auf das Thema Beschaffung. Bis zu einem gewissen Grad verfolgte das Unternehmen aus Siegen damit einen Bildungsauftrag. Alljährliche Veranstaltungen am Unternehmenssitz sind nicht nur ein SAP-Community-Treffpunkt, sondern auch ein Lernangebot. Die Verantwortlichen bei GIB haben immer ihre Erfahrungen und ihr Wissen mit den Kunden geteilt, weil geteilte Erkenntnisse eben den beschriebenen Nachhaltigkeitseffekt haben.

Offiziell liest sich diese erfolgreiche Entwicklung in einer Unternehmensdarstellung folgend: „Die Softwarelösungen der GIB erweitern den SAP-Standard um wichtige dispositorische Funktionen und Methoden. Zwei zentrale Effekte beim Einsatz der Lösungen sind in der Reduktion unnötiger Lagerbestände und der erhöhten Lieferbereitschaft deutlich und dauerhaft zu sehen. Dadurch gewinnen GIB-Kunden den entscheidenden Vorsprung in ihrer Wettbewerbsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit." Weil die Beschaffung im Rahmen eines ERP-Systems nur ein Ausschnitt ist, entwickelte sich GIB zum SCM-Anbieter weiter. Aktuell verfügt GIB über ein weltweit führendes Supply-Chain-Excellence-Programm und bietet damit den SAP-Anwendern nachhaltige End-to-End-Prozesse.

Supply Chain Excellence ist keine geringe Aufgabe, geht es hier letztendlich doch um das Auffinden eines erfolgreichen Prozesses in einem kybernetischen System. Die Agilität von Logistikketten und Supply Chain wird auf Seite 46 dieser Coverstory im Detail erläutert. GIB jedenfalls nahm die Herausforderung einer Kybernetik der Supply Chain an. Dieser Schritt von einer Beschaffungslösung hin zu einer ganzheitlich gedachten Lieferkette war wichtig, weil SAP-Bestandskunden immer mehr dieser Steuermannskunst brauchen. Der Begriff Kybernetik stammt aus dem Altgriechischen und bezeichnet den Steuermann, der sein Schiff sicher und erfolgreich durch die Ägäis steuert. Daher auch die allgemeingültige Übersetzung für Kybernetik als die Steuermannskunst, die nun GIB mit ihren Software-Werkzeugen der SAP-Community anbietet.

Was kommt nach Supply Chain Excellence? Auch die Lieferkette ist nur ein Teil eines großen Ganzen, das mit IoT, Industrie 4.0 und ERP umschrieben werden kann. Die Herausforderungen der kommenden Jahre werden nicht nur resiliente Lieferketten und Produktionsstandorte sein, sondern eine ganzheitliche und wirkmächtige Beherrschung der eigenen Aufbau- und Ablauforganisation – von der CNC-Maschine bis in die Finanzbuchhaltung oder wie es die Muttergesellschaft von GIB, das globale Unternehmen ifm, präzisiert: „ifm setzt strategisch auf eine ganzheitliche Digitalisierung und wird sich so vom Sensorhersteller zum Lösungsanbieter entwickeln."

Das Unternehmen ifm wurde 1969 in Essen gegründet und beschäftigt aktuell weltweit etwa 8100 Mitarbeiter, die bisher über 160.000 Kunden betreuten. Seit der Firmengründung entwickelt, produziert und vertreibt ifm weltweit Sensoren, Steuerungen, Software und Systeme für die industrielle Automatisierung. Daraus entstanden in den vergangenen Jahren über 1000 Patente. Als einer der Pioniere im Bereich Industrie 4.0 entwickelt und implementiert ifm ganzheitliche Lösungen für die Digitalisierung der gesamten Wertschöpfungskette „vom Sensor bis ins ERP".

Es ist ein logischer Schritt, wenn GIB und ifm verschmelzen. ifm wird das Wissen und die Erfahrung von GIB in die Welt tragen und beide Unternehmen ergänzen sich in ihrer Expertise.

ifm-business-solutions.com/de
e-3.de

© A Lot Of People - Shutterstock.com

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

Im Austausch wurde schnell klar, dass wir nicht nur bezüglich Kultur gut zusammenpassen.

Rainer Wittwen,
CEO, cbs

Manufacturing und IoT

Neuzugang bei cbs

Ein Innovationspartner mit Manufacturing- und IoT-Fokus wird eine Tochter von cbs Corporate Business Solutions.

Trebing + Himstedt vertrauen seit 30 Jahren namhafte produzierende Unternehmen bei der digitalen Transformation. Der Fokus liegt besonders auf Innovations- und Umsetzungsberatung in den Bereichen Produktion und der Entwicklung digitaler, IoT-basierter Services. Die Stärken von cbs bei globalen Geschäftsprozesslösungen für Unternehmen der Fertigungsindustrie und der S/4-Unternehmenstransformation werden nun durch die Expertise von Trebing + Himstedt ergänzt, sodass nahtlose Ende-zu-Ende-Prozesse über alle Unternehmensbereiche hinweg für die Kunden realisiert werden können. „Uns war es wichtig, dass die Kulturen zusammenpassen, denn unsere Unternehmenskultur ist ein wichtiges Erfolgskriterium. Im Austausch wurde schnell klar, dass wir nicht nur bezüglich Kultur gut zusammenpassen, sondern sich die jeweiligen Märkte und Kunden ideal ergänzen“, kommentiert Rainer Wittwen, CEO bei cbs. Trebing + Himstedt und cbs konnten bereits in der Vergangenheit in gemeinsamen Projekten die erfolgreiche Zusammenarbeit unter Beweis stellen. Die Gründer Stefan Trebing und Steffen Himstedt bleiben dem eigenständig agierenden Trebing & Himstedt als Geschäftsführer erhalten und werden die Unternehmensentwicklung im cbs-Verbund mit ihrer langjährigen Erfahrung weiter vorantreiben. Über die Kaufsumme wurde Stillschweigen vereinbart.

t-h.de
cbs-consulting.com

Global Managed Services

Expansion nach Bulgarien

NTT Data Business Solutions übernimmt Business Services & Technologies OOD, einen SAP-Dienstleister in Bulgarien.

Als externer Partner von NTT Data Business Solutions erbringt Business Services & Technologies OOD bereits seit einigen Jahren Dienstleistungen mit einem hohen Maß an Qualität und Flexibilität. Mit dem neuen Standort in Bulgarien wird NTT Data Business Solutions über sechs globale Managed-Services-Center verfügen und in 31 Ländern weltweit vertreten sein. Business Services & Technologies OOD mit Hauptsitz in der bulgarischen Hauptstadt Sofia wurde 2012 gegründet. „Wer auf den europäischen Märkten erfolgreich sein will, braucht auch Shoring-Center und entsprechende Lieferkapazitäten in Europa. Mit dieser Übernahme erweitern wir unser Shoring-Angebot in der Europäischen Union“, erklärt Norbert Rotter, CEO von NTT Data Business Solutions.

nttdata-solutions.com
business-services-technologies.com

Mit dieser Übernahme erweitern wir unser Shoring-Angebot in der Europäischen Union.

Norbert Rotter,
CEO, NTT Data Business Solutions

Mit dieser Akquisition gelingt uns ein wichtiger Schritt auf dem Weg der Cenit-2025-Strategie.

Peter Schneck,
CEO, Cenit

Dokumentenlogistik und Informationsmanagement

Starke Marktposition erreichen

Die Übernahme von ISR durch Cenit ist für beide Unternehmen ein wichtiger Meilenstein im Informationsmanagement.

Cenit hat mit 74,9 Prozent eine Mehrheit an ISR Information Products (ISR) erworben. Die durch den partnerschaftlichen Zusammenschluss beider Unternehmen entstehende Einheit soll zum marktführenden Kompetenzträger der Cenit-Gesellschaften auf dem Feld unternehmensweites Informationsmanagement ausgebaut werden: ISR Information Products wird Teil der weltweiten Unternehmensgruppe, firmiert jedoch weiterhin unter eigenem Namen. Durch den Zusatz „a Cenit Company" wird die Einbindung in die Cenit-Gruppe, die damit verbundene Größenordnung und solide Kapitalstärke zum Ausdruck gebracht. Mittelfristig wird zudem ein Teil der Cenit Business Unit „Enterprise Information Management" (EIM) fachlich und personell mit der ISR zusammengeführt. Mit rund 300 Experten auf dem Gebiet des Informationsmanagements wird die neu entstehende Gesellschaft in der Marktregion DACH gut aufgestellt sein. „Mit dieser Akquisition gelingt uns ein wichtiger Schritt auf dem Weg der Cenit-2025-Strategie: Die Gruppe wird sich bewusst und solide weiterentwickeln – durch organisches und anorganisches Wachstum", erklärt Peter Schneck, CEO von Cenit. „Dabei wollen wir unser Leistungsportfolio so gestalten, dass wir eine Spitzenposition in der nachhaltigen Digitalisierung einnehmen. Dazu gehört die Stärkung der Business Unit EIM", führt er weiter fort.

cenit.com
isr.de

Hybride Infrastrukturen

Perforce übernimmt DevOps-Pionier

Perforce, ein Anbieter von Lösungen für Teams im Unternehmen, die Produktivität, Transparenz und Skalierbarkeit entlang des Development Lifecycle benötigen, gab die Unterzeichnung einer endgültigen Vereinbarung zur Übernahme von Puppet bekannt. Puppet ist eine Softwareplattform zur Automatisierung von Infrastrukturen, die es Anwendern ermöglicht, Software auf physischen und virtuellen Maschinen bereitzustellen, zu aktualisieren, zu überwachen und zu sichern. Die finanziellen Rahmenbedingungen der Transaktion wurden nicht bekannt gegeben. Lösungen von Puppet helfen, die Produktivität zu erhöhen, Fehler zu beseitigen, die Sicherheit zu verbessern und die Bereitstellung der Software für DevOps-Teams zu beschleunigen – das Unternehmen unterstützt seine Kunden damit umfassend bei der digitalen Transformation. Die Übernahme von Puppet baut auf dem bestehenden DevOps-Portfolio von Perforce auf und ermöglicht es dem Unternehmen, den Fokus auf DevOps im großen Maßstab fortzusetzen und einige der schwierigsten Herausforderungen der Automatisierung zu lösen.

puppet.com
perforce.com

Management, Monitoring und Optimierung

Best of CloudOps

NetApp gibt bekannt, dass eine verbindliche Vereinbarung zur Übernahme von Instaclustr unterzeichnet wurde.

Die Übernahme von Instaclustr knüpft an eine Reihe strategischer Übernahmen durch NetApp an, die zusammen eine Best-of-Suite-Plattform für CloudOps ergeben. Diese Akquisitionen, darunter Spot, CloudCheckr, Data Mechanics, Fylamynt und jetzt Instaclustr, haben Spot by NetApp zu einer attraktiven Plattform für Cloud-Applikationen gemacht, in einzelnen Clouds als auch in Multi-Cloud-Architekturen. Spot by NetApp optimiert, automatisiert, überwacht und schützt Cloud-Applikationen, nun ergänzt um Expertise in Sachen Implementierung und Betrieb von Open-Source-Anwendungen. Das gesamte Spot-Portfolio wird als Service in Public und Private Clouds bereitgestellt. George Kurian, CEO von NetApp, kommentiert: „Mit der Übernahme von Instaclustr werden wir die etablierte Stärke von NetApp in der ständigen Storage- und Compute-Optimierung mit den vollständig verwalteten Datenbank- und Datenpipeline-Services von Instaclustr kombinieren. Damit bieten wir Kunden eine Cloud-Operations-Plattform, die eine optimale Grundlage für ihre Applikationen in Public Clouds und On-premises darstellt."

Damit bieten wir Kunden eine CloudOps-Plattform, die eine optimale Grundlage für ihre Applikationen in Public Clouds und On-premises darstellt.

George Kurian,
CEO, NetApp

netapp.de
instaclustr.com

Es gibt praktisch keinen Prozess ohne Daten. In dieser engen Verschränkung sehen wir den Ansatzpunkt für eine fruchtbare Kooperation.

Christian Sohn,
Geschäftsführer,
ZetVisions

Kooperation vereinbart

Vernetzung von Prozessen und Daten

ZetVisions und das niederländische Softwareunternehmen Engage Process haben eine umfassende Kooperation vereinbart.

Gegenstand der Kooperation ist die wechselseitige Unterstützung bei den Aktivitäten zu Datenqualität und Stammdatenmanagement seitens ZetVisions sowie Prozessmanagement seitens Engage Process. Engage Process ist ein unabhängiger SaaS-Software-Anbieter. Das Unternehmen versetzt Teams in die Lage, mit der gleichnamigen Software ihre eigenen Prozesse zu analysieren, zu modellieren und kontinuierlich zu verbessern, um so zur Wettbewerbsfähigkeit einer Organisation beizutragen. Das Unternehmen betreut in Europa und Nordamerika mehr als 300 Kunden aus der Industrie, dem Finanzwesen, dem Dienstleistungssektor, aber auch aus dem öffentlichen Sektor wie beispielsweise Kommunen. „Unternehmen sind heute datengetrieben. Es gibt praktisch keinen Prozess ohne Daten. Daten treiben und steuern Prozesse. In dieser engen Verschränkung von Prozessen und Daten sehen wir den Ansatzpunkt für eine fruchtbare Kooperation mit Engage Process“, sagt Christian Sohn, Geschäftsführer von ZetVisions.

zetvisions.de
engageprocess.com

Mehrheitsbeteiligung

Innovation im Finanzsektor

SAP Fioneer hat eine Mehrheitsbeteiligung an dem Beratungsunternehmen und SAP-Softwarehaus Okadis Consulting erworben. Die Übernahme baut auf einer bereits erfolgreichen und bewährten Partnerschaft zwischen SAP Fioneer und dem Unternehmen aus Eschborn auf. Sie unterstreicht das Engagement für Innovation und die Entwicklung moderner Softwarelösungen für Finanzdienstleistungen. Seit 2003 bietet Okadis Business Consulting und SAP-Beratung sowie die Entwicklung von Produkten und Individuallösungen für Kunden an, die im Finanzwesen SAP-Software einsetzen. Das Team von Okadis bringt fundiertes Fachwissen in den Bereichen Accounting, aufsichtsrechtliches Meldewesen und analytisches Banking in der deutschen Finanzdienstleistungsbranche mit. Für Kunden, Partner und Mitarbeitende ergeben sich keine unmittelbaren Änderungen, da die Marke Okadis und das Unternehmen vorerst bestehen bleiben. Die Ankündigung folgt auf die Übernahme von Hedwell 2021.

sapfioneer.com
okadis.de

Supply Chain Management

Den Wert von Daten steigern

Blue Yonder will zusammen mit Snowflake den Zugang zu verstreuten Daten im Supply Chain Management verbessern.

Die Luminate-Plattform von Blue Yonder ist eine End-to-End-Supply-Chain-Lösung. Sie befähigt Händler, produzierende Unternehmen und Logistiker, Störungen im Geschäftsbetrieb besser vorherzusagen, vorzubeugen und zu beheben. Damit verringern sie Risiken und können Schwierigkeiten in der Supply Chain besser begegnen. Die Lösungen von Snowflake passen hervorragend zu den Anforderungen der Luminate-Kunden. Beide Unternehmen verfolgen das Ziel, Datensilos in der Industrie aufzulösen. Daher werden sie gemeinsam daran arbeiten, die sich ständig ändernden Supply-Chain-Anforderungen ihrer gemeinsamen Kunden zu erfüllen – auch um vorhandene Daten besser nutzen zu können. „Unsere Zusammenarbeit mit Blue Yonder bereitet die Lieferketten von Händlern, Marken, Herstellern und Logistikern auf eine datengetriebene Zukunft vor“, sagt Rosemary Hua, Global Industry Lead, Retail and CPG bei Snowflake. „Mit der Luminate-Plattform powered by Snowflake erhalten unsere gemeinsamen Kunden eine Single Source of Truth, die Planung und Ausführung umfasst.“

Unsere Zusammenarbeit bereitet die Lieferketten von Händlern, Marken, Herstellern und Logistikern auf eine datengetriebene Zukunft vor.

Rosemary Hua,
Global Industry Lead, Retail and CPG, Snowflake

blueyonder.com
snowflake.com

CloudLand

www.cloudland.org

DAS CLOUD NATIVE FESTIVAL
4 TAGE – 4 THEMEN

DAS EVENT DER DEUTSCHSPRACHIGEN CLOUD NATIVE COMMUNITY

Weitere Informationen

29.JUNI BIS 2.JULI 2022

im Phantasialand in Brühl

#CloudLand2022

Eventpartner: Heise Medien

KOMMENTAR

Von **Markus Gerdenich,** Snap Consulting

Frischzellenkur für SAP ERP oder S/4 Hana

Markus Gerdenich,
Verkaufsleiter,
Snap Consulting

Die Injektion junger Zellbestandteile in einen älteren Organismus soll revitalisierend wirken. Was Anti-Aging-Jünger als Frischzellenkur bezeichnen, taugt auch als Beschreibung der notwendigen Umbrüche in der SAP-Landschaft.

Dass der SAP-Standard nicht alle Geschäftsprozesse lückenlos bedienen kann, ist bekannt. Dass die Integration neuer, standardisierter Funktionserweiterungen manchen IT-Administrator überdauern kann, ebenso. Gefragt sind also zeitgemäße Lösungen, die zu 100 Prozent mit SAP kompatibel sind und sich reibungslos in bestehende IT-Landschaften integrieren lassen. Ich spreche nicht von der berühmten eierlegenden Wollmilchsau, sondern von smarten und effizienten Helfern, die einen ganz bestimmten Prozess perfekt abbilden können.

Neu trifft Alt

Sie sehen, worauf es hinausläuft: Apps! Für Smartphone-Benutzer längst alltäglich, setzen sich die praktischen kleinen Helfer langsam auch in der Welt von SAP ERP und S/4 Hana durch. Okay, in unserem Teil des Universums nennen sie sich Add-ons und sind meist komplexer. Aber die bestechende Grundidee bleibt dieselbe: Ein kleines Programm, das programmiertechnisch zeitgemäß ist, eine bestimmte Aufgabe perfekt erfüllt und damit den Funktionsumfang des Gesamtsystems erweitert. Dank der entsprechenden Protokollierung lassen sich auch erforderliche Compliance-Vorgaben erfüllen. Anstatt das eigene ERP durch mühevolle, nicht aufwärtskompatible Zuprogrammierungen selbst zu erweitern, bieten sich Add-ons als kompatible, professionelle Lösungen an. Die Entwicklung durch professionelle SAP-Partner wie Snap garantiert Zuverlässigkeit und Support – zudem haben sich Produkte wie die Add-ons der SnapWare-Familie in der Praxis bereits vielfach bewährt. Durch die Zusammenlegung von SAP App Center (für Partnerlösungen) und SAP Store (für SAP-Lösungen) lassen sich einige Lösungen jetzt auch über den neuen digitalen Marktplatz finden.

An Anwendungsmöglichkeiten herrscht jedenfalls kein Mangel: Allein das SnapWare-Portfolio umfasst mittlerweile mehr als dreißig spezialisierte Best-Practice-Lösungen für Instandhaltung, Produktivität, Gesundheitsversorgung und Finanzwirtschaft. Mitunter sind diese als professionelle Antwort auf regulatorische Vorgaben entstanden (UID-Nummernprüfung, E-Rechnungen, elektronische Registrierkassen, mobile Zahlungsterminals) oder haben sich aus konkreten Fragestellungen von Kunden entwickelt (Stammdatencockpit, Artikeldatenmaster, CRM Connector, Issue Reporter, Lösungen für automatisierte digitale Unterschriften).

Vorsprung durch Teilen

Dank guter Vernetzung mit laufendem Feedback aus der praktischen Anwendung werden die Add-ons auch immer besser. Hier gehen wir von Snap einen erfolgreichen Sonderweg, den wir solidargemeinschaftliche Entwicklung nennen: Neuerungen durch Investitionen innerhalb der Community kommen allen zugute. Wenn Kunden also nicht auf exklusiven Lösungen bestehen, fließen Verbesserungen – etwa die Implementierung neuer Oberflächen mit Fiori – in das nächste Release ein und stehen dann allen Nutzern zur Verfügung. Vorsprung durch Teilen!

Jedenfalls macht die Add-on-Frischzellenkur nicht nur aktuelle technologische Möglichkeiten nutzbar, mit den kleinen Helfern lassen sich auch Anforderungen wie zum Beispiel die Erweiterung bereits bestehender Lösungen um mobile Anwendungsmöglichkeiten zeitnah realisieren. Und das mit der Sicherheit, dass die Programme immer zu 100 Prozent mit SAP-ERP-Systemen kompatibel sind, die Entwicklungszyklen von SAP mitmachen und entsprechend gewartet werden.

Viele Unternehmen warten aus gutem Grund mit der Umstellung auf S/4 oder der Transformation ihrer Prozesse in die Cloud noch zu. Mit Add-ons lassen sich die Vorteile dieser technologischen Umbrüche frühzeitig nutzen, ohne das ganze System sofort umstellen zu müssen. So können erste Prozesslösungen als Add-ons bereits auf der SAP Business Technology Platform laufen und quasi in der Sandbox neue Anwendungsmöglichkeiten und Erfahrungswerte bereitstellen.

Mein Fazit: Mithilfe von Add-ons lassen sich gut etablierte ERP-Systeme „pimpen“. Moderne technologische Lösungen sind dadurch nutzbar, auch wenn das Gesamtsystem nicht ganz auf dem neuesten Stand ist. Dank der Programmierung und Servicierung durch professionelle SAP-Partner können Anwender auf bereits bewährte Prozesslösungen zugreifen. Und das in der Sicherheit, dass diese auch in Zukunft verwendbar sind und (kommende) legistische Vorgaben wie auch technologische Entwicklungen von SAP mitmachen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 76

snap consulting

Machine Learning kontiert über 48.000 Rechnungen automatisch vor

Elektrogroßhändler automatisiert Vorkontierung

Die Digitalisierung ist für Bereiche wie Rechnungswesen und Controlling ein wichtiges Mittel, um das wachsende Datenvolumen zu bewältigen. Das dachte sich auch Sonepar.

Elektrogroßhändler Sonepar in Deutschland wollte im Rechnungswesen interne Vorgänge automatisieren und organisatorische Synergien bilden. Rund 5000 Mitarbeiter arbeiten in dem 1972 gegründeten Unternehmen. Der lösungsorientierte Elektrogroßhändler für Handwerker- und Industriebedarf führt rund 500.000 Artikel von über 2000 Markenherstellern. 20 Prozent dieser Artikel bilden das Stammsortiment, das ständig lagermäßig geführt wird.

Durch das rasche Firmenwachstum entstand bei Sonepar in kurzer Zeit ein sehr hohes Belegvolumen. Das Unternehmen setzt bereits seit 2012 auf SAP in den Bereichen Rechnungswesen und Controlling. Im Zuge der kürzlich durchgeführten S/4-Transition sollte auch die Eingangsrechnungsbearbeitung optimiert werden. FIS übernahm bei Sonepar die Umstellung der Bereiche Rechnungswesen und Controlling von ECC 6.0 auf S/4 Hana mit knapp 500 Millionen Belegen und einem Volumen von 2,4 Milliarden Belegzeilen. Parallel wurde auch die Lösung FIS Invoice Management eingeführt, um den Rechnungsprozess von Beginn an optimal zu gestalten. Machine-Learning-Services zur intelligenten Kontierungs- und Genehmigerfindung runden das Portfolio ab.

Sonepar entschied sich für die FIS-Lösung, da die Verarbeitung der Eingangsrechnungen effizienter und vor allem digital gestaltet werden sollte. Denn jährlich bearbeiten die Sachbearbeiter mehr als zwei Millionen Eingangsrechnungen. Hier sorgt die Anwendung von FIS für einen hohen Automatisierungsgrad. Im Bereich der Vorkontierung ergibt sich ein optimaler Anwendungsfall für die künstliche Intelligenz. Bei jedem Dokument müssen die Sachbearbeiter Daten ins System eingeben, um Buchungskreis, Lieferant, Sachkonto, Kostenstelle und den zuständigen Genehmiger zu bestimmen. Machine Learning (ML) ist als Teilgebiet der KI eine selbstlernende Technologie und kann im Rahmen der kreditorischen Kostenrechnung eine intelligente Kontierungs- und Genehmigerfindung ermöglichen. Sowohl die Geschäftsleitung als auch die IT-Verantwortlichen von Sonepar hatten ein großes Interesse daran, in einem Pilotprojekt die automatische Vorkontierung von Kostenrechnungen mittels ML zu implementieren. Hierbei werden Buchungskreis, Lieferant und Textlayer aus den Rechnungen ausgelesen. Auf Basis dieser Informationen wählt die KI Sachkonto, Kostenstelle, Innenauftrag und Genehmiger automatisch aus.

Um die ersten Modelle zu trainieren, wurden Lerndaten aus 36.000 Rechnungen eingespeist. Denn das System musste lernen, wie bei jeder einzelnen Rechnung vorgegangen wird. Die Umsetzung erfolgt mit Tensorflow, dem neuronalen Netz von Google. „Wir haben das neuronale Netz mit historischen Buchungsdaten aus der Vergangenheit trainiert. Etwa, von wem wurde was auf welche Kostenstelle verbucht, wer war der erste Genehmiger und so weiter. So haben wir letztlich diesen manuellen Prozess mithilfe von ML automatisiert", so Daniel Stemig, Teamleiter FIS EIM Consulting. Das so entstandene Modell trifft darauf basierend Vorhersagen für zukünftige Rechnungen und belegt diese automatisiert vor, wenn die Informationen mit einer vorab festgelegten Wahrscheinlichkeit korrekt von der KI zugeordnet werden. Der User kann jederzeit eingreifen, falls es notwendig werden sollte. Im Fall Sonepar wird eine Rechnung nur dann komplett automatisiert vorbelegt, wenn das ML-System eine mehr als 80-prozentige Wahrscheinlichkeit der vorgeschlagenen Kontierungsobjekte erzielt. Mithilfe der Anwendung können verschiedene Belegtypen verarbeitet werden, wie zum Beispiel Kostenrechnungen, aber auch Warenrechnungen. Von den ersten Ergebnissen des Pilotprojekts waren alle begeistert. Und das System lernt ständig hinzu.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

FIS

E-3 Beilage im Manager Magazin
September 2022

Erreichen Sie mit uns das C-Level.
Auflage: 51.000 Stück

Ansprechpartnerin:
Andrea Schramm
Telefon: +49 8654 77130-15
andrea.schramm@b4bmedia.net

Das E-3 Magazin

© Sentavio, Shutterstock.com

Abbildung von Nachhaltigkeitsstrategien im Handel

Der Handel ist im Wandel, neben technikgetriebenen Trends rückt dabei im Moment vor allem auch die Nachhaltigkeit aller Bereiche in den Mittelpunkt. Händler müssen reagieren und ihre Unternehmen nachhaltiger gestalten.

Von Florian Kraus, Retailsolutions

Florian Kraus, *Leiter Vertrieb und Business Development, Partner bei Retailsolutions*

Unternehmen müssen die Wichtigkeit einer nachhaltigen und fairen Unternehmensstrategie erkennen. Nicht nur um gesetzliche Regelungen einzuhalten, sondern vor allem, um Konsumentenansprüchen und den eigenen Überzeugungen gerecht zu werden – denn letztlich ist allen klar, wir haben nur diesen einen Planeten. Laut diversen Studien kann sich Nachhaltigkeit zudem auch direkt auf das Geschäftsergebnis auswirken. Mit Strategien für Umwelt, Soziales und Unternehmensführung (Stichwort ESG für Environment, Social, Governance) will daher auch der Einzelhandel Ansätze zur Schaffung von Vertrauen und Transparenz mit einer nachhaltigen Berichterstattung implementieren.

So setzt sich die Branche dafür ein, möglichst wenig Abfälle zu produzieren, und bemüht sich um Aus- und Weiterbildung ihrer Mitarbeitenden, um Fähigkeiten zu erlernen, die es ihnen ermöglichen, in einer nachhaltigen digitalen Welt erfolgreich zu sein. Die Frage nach fairen Produktionsbedingungen und der Umweltverträglichkeit in der Herstellung ihrer Lieferanten sowie das Minimieren von Treibhausgasemissionen ihrer Produkte und Abläufe entlang der Wertschöpfungskette stehen natürlich weiterhin im Zentrum. Denn die Branche ist wie keine andere von der Gunst ihrer Kundschaft abhängig und hat erkannt, dass Handlungsbedarf besteht.

Dass der Zeitgeist dies erfordert, zeigt zudem allein schon die Tatsache, dass immer mehr Anbieter mit ihren grünen Produkten abseits der großen Detailhandelsketten in die Bresche springen. Diese Verpflichtung besteht aber nicht nur gegenüber dem Konsumenten, den Lieferanten oder den eigenen Mitarbeitern. Mittlerweile entstehen in verschiedenen Ländern derzeit auch neue Regulatorien und Gesetze im Zusammenhang mit dem Thema Nachhaltigkeit.

Zwar handelt es sich dabei größtenteils um Bemühungspflichten. Unternehmen, die den Vorschriften unterliegen, müssen keinen bestimmten Erfolg nachweisen. Verlangt wird lediglich, dass sie in angemessenem Umfang Maßnahmen treffen, um eine Verletzung der Vorgaben zu verhindern – und dies muss im Zweifelsfall belegt werden können. Schon allein deshalb braucht es IT-Systeme, welche die Nachvollziehbarkeit der Vorkehrungen erlauben.

Aus all diesen Gründen rangieren Nachhaltigkeitsstrategien und aktuell zum Beispiel die Einhaltung des deutschen Lieferkettensorgfaltspflichtengesetzes oder des parlamentarischen Gegenvorschlags der Schweizer Konzernverantwortungsinitiative ganz oben auf der Agenda in den Chefetagen – und in diesem Zusammenhang rücken auch die IT-Abteilungen immer mehr in den Fokus. Dies vor allem auch, um die zum Teil mit externen Beratungsunternehmen entwickelten Nachhaltigkeitsstrategien sowie die Erwartungen von Kunden und Gesetzgeber IT-technisch in Einklang mit ihrer Unternehmenstätigkeit zu bringen. Dies ist jedoch nicht ganz trivial – um die Aktivitäten rund um Nachhaltigkeitsstrategien erfolgreich abzubilden, zu messen und zu steuern, bedarf es einigen Aufwands. Deshalb behelfen sich viele Handelsunternehmen umständlich mit Drittlösungen, um Lieferketteninformationen, Audits oder Daten für beispielsweise Energieverbrauch zu erfassen und auszuwerten.

Eine Vielzahl von Software-Lösungen tummelt sich bereits diesbezüglich auf dem Markt. Im Extremfall greift die Branche dafür gar zu Microsoft Excel, einem Werkzeug, mit dem man im Zuge der durchgehenden Digitalisierung von Geschäftsprozessen eigentlich Schluss machen möchte.

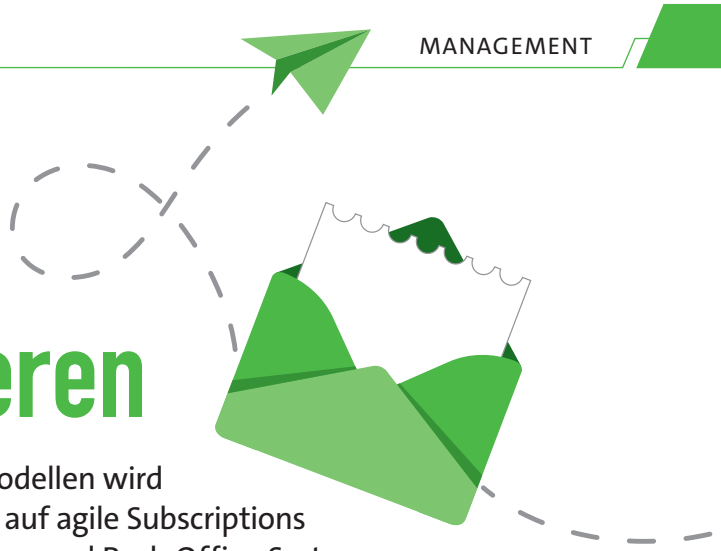
Um dabei Medienbrüche, Tool-Wildwuchs und Schattenwirtschaft zu vermeiden, bieten sich integrierte Unternehmenslösungen der SAP an. In diesem Umfeld gibt es noch viel Bewegung und auch die Anforderungen sowohl des Marktes als auch des Gesetzgebers entwickeln sich kontinuierlich weiter. Dennoch können unternehmensweite Funktionalitäten dabei helfen, handelsspezifische Anforderungen besser abzudecken und Nachhaltigkeit in großem Maßstab voranzutreiben. So lassen sich Abläufe, Erfahrungen und finanzielle Erkenntnisse in die Kerngeschäftsprozesse bestmöglich einbetten.

retailsolutions.ch

B2B2C, Business to Business to Consumer, umfasst sämtliche Handelskanäle vom Rohstoff bis zum Endkonsumenten. Mit den SAP-Akquisen (Hybris, Concur, Ariba, Fieldglass, SuccessFactors) sind Beschaffung und E-Commerce zunehmend ins Blickfeld gerückt.

Agile Angebotserstellung und Abrechnung in Echtzeit

Subscriptions effizient orchestrieren



Die Subscription Economy mit ihren agilen Geschäftsmodellen wird die Zukunft fast aller Branchen prägen. Die Umstellung auf agile Subscriptions erfordert jedoch auch neue Strategien, Geschäftsprozesse und Back-Office-Systeme.

Von Veit Brücker, Zuora

Unabdingbare Voraussetzungen sind eine höchst agile Angebotserstellung, um sich den ständig ändernden Kunden- und Marktanforderungen stellen zu können, sowie eine weitestgehende automatisierte Debitorenbuchhaltung, die Kundenkonten in Echtzeit saldiert.

Heillos überfordert

Subscriptions müssen einfach und dennoch flexibel, benutzerfreundlich und dennoch hochwertig sein, und sie müssen personalisiert und dennoch in großem Umfang angeboten werden können. Dies führt zu einem wachsenden Volumen zunehmend komplexer Transaktionen, die die Umsatzrealisierung erschweren. Klassische ERP-Systeme sind heillos überfordert, wenn sie mehrere, tagtäglich änderbare Vereinbarungen beispielsweise monatlich mit einer einzigen, einfachen und transparenten Rechnung abrechnen sollen.

Zuora, eine Subscription-Management-Plattform für Abonnements, Produkte und nutzungsbasierte Dienste, bietet hierfür speziell ausgelegte Lösungsbausteine, die durch ihre hohe Flexibilität überzeugen. Dadurch entfällt ein zeit- und kostenintensives Programmieren der zahlreichen individuellen Sachmerkmale einer agilen Subscription durch IT-Dienstleister und wird ersetzt durch ein einfaches Konfigurieren und Modellieren, das vom Produktmanagement vorgenommen werden kann. Das macht Unternehmen agiler und schneller und senkt die Kosten der erforderlichen IT-Lösungen.

Zuora CPQ X (Configure, Price, Quote) wurde speziell entwickelt, um unterschiedlichste Servicebedingungen und häufige Änderungen, die während des gesamten Abonnentenlebenszyklus auftreten, zu verwalten. Im Durchschnitt über alle Branchen hinweg sind dies vier Änderungen pro Dienst und Jahr. Dazu zählen beispielsweise die Dauer des Dienstes, vorübergehende Rabatte und Zahlungspläne, Upgrades, Downgrades oder das Hinzufügen neuer Dienste. Und selbstverständlich kann man auch mit CPQ X dem agilen Angebot auch singuläre Dienstleistungen und Produkte beimischen, denn ohne dies gäbe es kein homogenes Managementsystem für heterogenste Angebotszuschnitte.

Agile Angebotserstellung

Mit Zuora CPQ X können Vertriebsteams Angebote bis zu 35 Prozent schneller erstellen. Das Modul stellt dabei sicher, dass sowohl Vertriebs- als auch Finanzteams Angebote und Bestellungen während des gesamten Abonnentenlebenszyklus jederzeit transparent unterstützen können. Entwickelt für eine Vielzahl von Bedingungen mit unterschiedlichen Angeboten, die in jeder Kombination von Abonnements sowie nutzungsbasierten und einmaligen Angeboten erforderlich sind, kann Zuora CPQ beispielsweise nativ Ramp-up-Deals erhöhen, Rabatte auch auf zukünftige Zeiträume anwenden oder sogar die Dauer eines Vertrags verlängern. Zuora CPQ ist außerdem so konfiguriert, dass es bei regelmäßigen Änderungen der Abonnements auch diese agilen Auftragszuschnitte in einem einzigen Vertrag verwalten kann.

Betroffen von den hochkomplexen Geschäftsprozessen der Subscription Economy sind aber nicht nur die Angebotserstellung, Auftragsverwaltung und Rechnungslegung, sondern auch das Inkasso und die debitorischen Abschlussprozesse – von der Buchung der Umsätze bis zur fiskalisch korrekten Nutzerkontensaldierung. Auch diese Aufgaben werden bei agilen Subscriptions immer komplexer, sind bei konventioneller Herangehensweise anfällig für menschliche Fehler und können sich über Wochen hinziehen. Mit dem Baustein Real-Time Revenue können Unternehmen diese kritischen Ausgaben am Ende einer jeden Finanzperiode drastisch entschärfen, da Konten bereits am ersten Tag der Periode automatisch saldiert werden können. Ein neues Dashboard für den Abschlussprozess gleicht die Umsätze kontinuierlich ab und identifiziert und eskaliert sofort alle Fehler, die behoben werden müssen. Während ein traditionelles Berichtswesen veraltete Daten produziert, die Wochen zurückliegen können, erscheinen bei Zuoras Real-Time-Revenue-Plattform neue Umsatzanalysen sofort und auf einer einzigen Seite in Echtzeit. Auf Basis dieser Echtzeitdaten lassen sich deutlich genauere Prognosen erstellen und neue Umsatzziele festlegen und erreichen.

In Echtzeit

Die um CPQ X und Real-Time Revenue erweiterte Zuora-Suite bietet damit eine nahtlose Echtzeitverbindung von der Angebotserstellung und -anpassung über Rechnungsstellung, Forderungsmanagement und Inkasso bis hin zur Umsatzverbuchung und Kundenkontosaldierung. Als integrierte Lösung zur Umsatzrealisierung erlaubt sie jede Kombination von Abonnements, Einmalkäufen und nutzungsbasierten Services und macht es Unternehmen einfach, alle agilen Prozesse in Echtzeit zu verwalten.

Veit Brücker,
Vice President DACH,
Zuora

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 78

zuora

Wacker Chemie harmonisiert Vertriebsprozesse mit Salesforce Integration

Konsolidierte Vertriebsprozesse

Wacker Chemie mit Sitz in München hat die Vertriebsprozesse für seine internationalen Standorte auf der Salesforce Cloud realisiert. Zentraler Bestandteil der Architektur ist SAP Cloud Integration.

Von Holger Himmelmann, cbs Corporate Business Solutions

Wacker Chemie hat Tochtergesellschaften und Vertriebsbüros in 52 Ländern. cbs unterstützte den Chemie-Konzern bei der technischen Integration der End-to-End-Prozesse mit deren SAP-ERP-System. Zentraler Bestandteil der Architektur ist SAP Cloud Integration, die für die Integration zwischen Salesforce, SAP und CPQ (Configure Price Quote) genutzt wurde. An allen Firmenstandorten rund um den Globus wurden einheitliche Strukturen geschaffen. Die Integration ist Teil des globalen Salesforce-Roll-outs beim Traditionsunternehmen, der an allen Standorten weltweit für einheitliche Strukturen sorgt.

Wacker Chemie mit Hauptsitz in München ist Weltmarktführer im Bereich der diversifizierten Chemieunternehmen, etwa bei Polysilizium und Silicon. Der Konzern betreibt 23 Produktionsstätten in Europa, Amerika und Asien und vertreibt seine Produkte in rund 100 Ländern. 2020 erwirtschaftete Wacker Chemie mit rund 14.300 Mitarbeitern einen Umsatz von 4,69 Milliarden Euro.

Produkte von Wacker Chemie kommen in vielen wachstumsstarken Endverbrauchermärkten zum Einsatz, etwa im Bereich Automobile, Elektronik, Bau, Pharma und Lebensmittel. Diese hoch entwickelten chemischen Spezialprodukte finden sich in unzähligen Dingen des täglichen Lebens wieder. Die Bandbreite reicht vom Kosmetikpuder über Atemmasken und den Airbag bis hin zur Solarzelle.

Aufgrund der gewachsenen Strukturen an den internationalen Standorten wurden in der Vergangenheit sämtliche Informationen im Sales-Prozess nur lokal gespeichert. Abläufe waren nicht aufeinander abgestimmt. Die Folge waren inkonsistente Daten. Ein zentraler Blick auf die Prozesse war bei Wacker nicht möglich. Diese mangelnde Transparenz beeinträchtigte die Möglichkeiten, strategisch vorauszuplanen, Vertriebschancen rasch zu erkennen und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Wacker Chemie entschloss sich daher, seine globalen Sales-Prozesse auf Basis der Salesforce-Plattform abzubilden, zu harmonisieren und zu integrieren. Dazu wurde in der ersten Phase eine Pilot-Implementierung für den Angebotsprozess ohne Anbindung von Drittsystemen durchgeführt. Ziel der zweiten Projektphase war die Umsetzung des vollständigen Vertriebsprozesses in Salesforce. Dabei galt es, verschiedene Anwendungen für Produktinformation, Pricing und Logistikprozesse zu integrieren.

Dazu gehörte unter anderem SAP ERP in Bezug auf Kundenstammdaten, Bestellungen und Lieferinformationen, während für die Kontakte das vorhandene SAP-CRM-System anzubinden war. Die Versorgung mit Produktinformationen und Produktkatalogen erfolgte aus SAP Hybris. Für die Preisermittlung kam das CPQ-System (Configure Price Quote) von PROS zum Einsatz. Dies ist eine Softwarelösung, die Vertriebsmitarbeiter bei der Konfiguration von Produkten unterstützt und den hohen manuellen Aufwand bei der Angebotserstellung vereinfacht.

Als Integrationsplattform wurde SAP Cloud Integration eingeführt, um Zukunftssicherheit und die nötige Flexibilität zu garantieren. In enger Zusammenarbeit mit dem Salesforce-Entwicklerteam fiel in den Projekt-Workshops schließlich die Entscheidung, die Schnittstellen auf Basis von eigenentwickelten Apex-Webservices zu implementieren. Dieser Ansatz ermöglichte eine zielgerichtete Integration der benötigten Daten sowie der technischen Prozesse. Zudem war dadurch kein Salesforce-Adapter von Drittanbietern in der CPI notwendig. Das Handling der Salesforce Session ID wurde ebenfalls in der CPI selbst entwickelt, um allen beteiligten Prozessen jederzeit eine gültige Session ID bereitstellen zu können.

Die SAP-Backend-Systeme ERP und CRM wurden über die CPI mit bereits bestehenden IDoc und Web Services angebunden. Im Falle eines Fehlers in der Schnittstelle wird ein zentrales Fehlerhandling auf der Integrationsplattform ausgelöst, das E-Mails mit einer aussagekräftigen Meldung versendet und im Fall eines SAP-IDoc-Sendersystems eine entsprechende Status-IDoc zurücksendet. Durch diesen Ansatz ist der jeweilige Status der Übertragung im ERP sichtbar. Die Integration von Produktdaten aus Hybris an PROS-CPQ stellte eine besondere Herausforderung dar, da hier sehr große Datenmengen in einer Übertragung an das Zielsystem gesendet werden müssen. Die Verarbeitung erfolgt dabei über eine iterative Abholung kleinerer Datenpakete (Pagination-Logik) aus Hybris, die anschließend gesammelt, aufbereitet und übertragen werden.

Holger Himmelmann, Consulting Director im Bereich Enterprise Integration, cbs

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71

cbs Corporate Business Solutions

© Flegere, Ron Dale, Shutterstock.com

Mehr ALM, weniger Solution Manager?

Den SAP Solution Manager gibt es seit ungefähr 2004, also seit einer längst vergangenen Welt ohne Cloud oder S/4. Dann wurde das Wartungsende für 2027 angekündigt und der Schreck saß tief. War es das dann für den SolMan?

Von René Allissat, Axians Neo

Ausgehend davon, dass dieser Artikel in der SolMan-Kolumne erscheint, kennen Sie die Antwort bereits: Nein, es wird weitergehen. Dennoch ist die Frage legitim, ob sich der SolMan jetzt überhaupt noch lohnt. Denn der Solution Manager wurde in einer Zeit konzipiert, in der SAP-Projekte noch wenig agil oder mobil waren. S/4 Hana und die Cloud waren noch ferne Zukunft. Und auch die Idee, ein eigenes System für Application Lifecycle Management (ALM) vorhalten zu müssen, erscheint heutzutage angestaubt.

Dabei war und ist die Idee des SolMan genial: ein System für alle ALM-Aufgaben. Egal, ob Prozessdokumentation oder -modellierung, Testmanagement, Change Management, Monitoring oder vieles mehr. Alles aus einer Hand und voll integriert. Business und IT kommunizieren endlich miteinander. Wunderbar! Doch genau diese überbordende Vielfalt, gepaart mit nicht immer ganz optimalem Marketing und den berüchtigten Zwangsfunktionalitäten, hat über die Jahre viele SAP-Kunden abgeschreckt, dem SolMan eine Chance zu geben. Und ebenfalls seltsame Blüten getrieben. Denn wir kennen nicht wenige Unternehmen, die den SolMan ausschließlich in der SAP-Basis einsetzen. Oder – Skandal! – den Betrieb der Basisfunktionen in fremde Hände geben und sich damit den Zugang zu weiteren Funktionalitäten verwehren.

In unserer Beratungspraxis haben wir den SolMan nie als schwerfälligen Monolithen, sondern stets als Baukasten betrachtet. Soll der Reifegrad eines ALM-Prozesses im Unternehmen erhöht werden, schauen wir natürlich erst auf die Methodik und dann auf das Werkzeug. Sobald jedoch Werkzeuge ins Spiel kommen, ist der SolMan stets eine gute Wahl – nicht zuletzt, weil er optimal auf die SAP-Welt zugeschnitten und bereits im Unternehmen vorhanden ist. Damit kann ohne große Werkzeuginvestition ein einzelnes Thema gezielt pilotiert werden. Und das ohne die Notwendigkeit, gleich den ganzen SolMan nutzen zu müssen. Dabei ist keine Aufgabe zu klein oder zu groß. Das Testmanagement eines mittelständischen Unternehmens von verstreuten Excel-Tabellen auf ein nachhaltiges Fundament heben, das mit jedem neuen Testlauf Aufwände reduziert? Einfach. Testaktivitäten eines globalen Medizingeräteherstellers mit vielen Tausend Testfällen über zwanzig Länder organisieren, einschließlich Tests von Cloud-Produkten, Signaturanforderungen, Testautomation? Spaziergang. Systemänderungen und Transporte fachlich und technisch sauber verwalten, gerne auch mit Git oder für Non-SAP-Systeme? Eine beliebte ChaRM-Offensive. Eigenentwicklungen verwalten und für S/4 fit machen? Tagesgeschäft. Oder gleich das ganze S/4-Projekt mit agilen Methoden und SAP Practices verwalten und umsetzen? Auch kein Ding. Geschäftsprozesse über (SAP-)Systemgrenzen hinweg monitoren und optimieren? Geht auch schon lange.

Der richtige Zeitpunkt, dem SolMan eine Chance zu geben, ist jetzt! Denn mit dem SolMan, der heute verfügbar ist (und vermutlich schon in Ihrem Unternehmen vorhanden), sind SAP-Kunden optimal für die „moderne" SAP-Welt gewappnet. Unbeeindruckt von Trends und Hypes hat SAP den SolMan stets weiterentwickelt und für die Cloud, S/4 und für die Welt jenseits der SAP-Produkte fit gemacht. Nicht zuletzt dank Focused Solutions und Partnerprodukten lässt sich eine individuelle ALM-Strategie umsetzen.

Damit verliert auch das angekündigte Wartungsende 2027 seinen Schrecken. Sowohl in der ALM-Strategie der SAP wie auch bei unseren Kunden ist der SolMan zu stark verankert, zu deutlich sind seine Alleinstellungsmerkmale. Und wenn es 2027 plötzlich doch eine magische KI-Assistenz gibt, die sämtliche über Jahre etablierte Kundenprozesse und -Inhalte vom SolMan zu SAP Cloud ALM überführt, sind wir dabei. Denn dort ist das Konzept das gleiche – nur für eine andere Zielgruppe. Bis es jedoch so weit ist, können wir uns an den vielfältigen Möglichkeiten des SolMan, Partnerprodukten und Integrationen erfreuen. Und mehr über ALM und weniger über Werkzeuge reden.

René Allissat,
Teamleiter SAP Solution Manager, Axians Neo

Der **SAP Solution Manager** – oder SolMan, wie er liebevoll von der SAP-Community genannt wird – ist der zentrale Punkt für Service und Wartung. In einer hybriden IT-Architektur – on premises und on demand – gewinnt Maintenance nochmals an Bedeutung.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71

axians

Gibt es den Königsweg bei SAP-Berechtigungskonzepten?

Berechtigungskonzepte

Das Berechtigungs- und Lizenzmanagement innerhalb des SAP-Kosmos ist ein heikles Thema für viele Unternehmen. Für die unternehmensweite Compliance und IT-Sicherheit sind SAP-Berechtigungskonzepte unverzichtbar.

Von Andreas Knab, Sivis

Während manche die Notwendigkeit von SAP-Berechtigungen – und den damit verbundenen Berechtigungskonzepten – immer noch anzweifeln, scheuen sich andere aufgrund der hohen Komplexität vor deren Umsetzung. Fakt ist: Für die unternehmensweite Compliance und IT-Sicherheit sind SAP-Berechtigungskonzepte unverzichtbar. Doch wie erhalten Unternehmen ein zuverlässiges SAP-Berechtigungskonzept, ohne daran zu verzweifeln? Gibt es den einen Königsweg oder führen mehrere Wege ans Ziel?

Ein SAP-Berechtigungskonzept bildet einschlägige Rechtsnormen und unternehmensinterne Regelungen ab, die es mit den IT-Sicherheitsvorgaben innerhalb eines SAP-Systems in Einklang zu bringen gilt. Mit einem durchdachten Berechtigungskonzept lässt sich der administrative Aufwand deutlich reduzieren bei gleichzeitiger Erfüllung der rechtlichen Auflagen. Es schafft nicht nur die gewünschte Compliance, also nachvollziehbare Strukturen samt lückenloser Dokumentation und Versionierung, sondern stattet auch jeden Benutzer regelkonform mit den Berechtigungen im SAP-System aus, die für seine Aufgaben nötig sind.

Kein Zeichen von Misstrauen

Wer glaubt, klare Berechtigungen seien ein Zeichen von Misstrauen, liegt falsch. Sie dienen dem Schutz des Unternehmens und der Mitarbeiter gleichermaßen. So lassen sich massive Schäden verhindern, die durch versehentliche Handlungen der Beschäftigten entstehen können. Typische Beispiele hierfür sind das Aufheben einer Liefersperre oder die falsche Verwendung einer Massenänderungsfunktion. Zugleich schützt ein Berechtigungskonzept vor Betrugsversuchen, etwa dass Mitarbeiter Bilanzen fälschen und auf diese Weise Stakeholdern schaden. Obwohl SAP-Berechtigungskonzepte Unternehmen vor erheblichen finanziellen Schäden und Reputationsschäden bewahren können, beschäftigt sich der Großteil erst damit, wenn externe und interne Ereignisse sie dazu zwingen. Zu den externen Ereignissen gehören klassischerweise Audits und Wirtschaftsprüfungen. Intern führen in der Regel historisch gewachsene Berechtigungen zu Konflikten und erfordern dann eine Reduzierung bis hin zu einer grundlegenden Bereinigung. Aber auch eine in naher Zukunft unausweichliche Migration auf S/4 Hana veranlasst Unternehmen dazu, sich mit dem Thema Berechtigungen befassen zu müssen.

Handlungsmöglichkeiten

Sehen sich Unternehmen mit diesen Ereignissen konfrontiert, haben sie im Wesentlichen drei Handlungsmöglichkeiten:

1. Kurz vor knapp: Natürlich steht es Unternehmen frei, zunächst eine Warteposition einzunehmen und ihr SAP-Berechtigungskonzept erst anzugehen, wenn kein Weg mehr daran vorbeiführt. Zu empfehlen ist dies allerdings nicht. Insbesondere dann nicht, wenn das nächste Audit vor der Tür steht. Unternehmen sind gut beraten, nicht erst einen solch zeitkritischen Trigger als Anlass zu nehmen, um sich mit ihrem SAP-Berechtigungskonzept zu beschäftigen.

2. Punktuelle Anpassungen: Eine weitere eher notgedrungene Möglichkeit für Unternehmen ist es, reaktiv punktuelle Anpassungen hinsichtlich ihres SAP-Berechtigungskonzepts vorzunehmen und so den aktuellen „Schmerz“ zu lindern. In Fachkreisen wird ein solches Vorgehen auch gerne als Feigenblatt-Methode bezeichnet. Diese ist oft weniger prozessgetrieben und macht nach einer gewissen Zeit, zum Beispiel aufgrund zu vieler Schnittstellen, Workarounds oder Intransparenzen, einen Neuanfang unausweichlich. Denn echte Quick-Wins entstehen nur dann, wenn die punktuellen Anpassungen mit Weitsicht umgesetzt werden und eine zukünftige, ganzheitliche Lösung bei der Planung bereits berücksichtigt wird.

3. Ganzheitlicher Ansatz: Das Optimum für Unternehmen ist, ihr SAP-Berechtigungskonzept in eine ganzheitliche Strategie einzubetten. Das heißt, dieses mittels eines integrierten Systems modular einzuführen. Das mag zwar auf den ersten Blick aufwendiger sein als punktuelle Anpassungen, hat aber gleich mehrere Vorteile. Zum einen müssen Unternehmen keine Schnittstellen entwickeln. Zum anderen lässt sich die Lösung dank ihres modularen Aufbaus perfekt auf die individuellen Unternehmens- und Mitarbeiterbedürfnisse zuschneiden. Wenn man so möchte, lindert diese Methode nicht nur den Schmerz, sondern packt das Problem an ihrer Wurzel.

Genauso individuell wie jedes einzelne Unternehmen sind auch ihre SAP-Berechtigungskonzepte und deren Implementierung beziehungsweise Optimierung. Der eine Königsweg ist demnach ein Mythos. Die folgenden drei Szenarien zeigen daher beispielhaft die vielfältigen Wege hinsichtlich SAP-Berechtigungskonzepten auf.

Szenario eins

Zukunftsfähig aufstellen mit S/4. Ein namhafter Industriebetrieb möchte die Migration nach S/4 Hana zeitnah realisieren, um sich einerseits zukunftsfähig aufzustellen und andererseits die Chance für eine Berechtigungs- und Lizenz-Optimierung zu nutzen. Im Vorfeld wurde hierfür ausführlich diskutiert, welcher Migrationsansatz

sich am besten eignet – Greenfield, Brownfield oder Bluefield. Auf Grundlage ihrer spezifischen Anforderungen und nach gründlicher Abwägung hat sich das Unternehmen schließlich für den Greenfield-Ansatz entschieden, also die Neuimplementierung eines S/4-Systems. Der Industriebetrieb weiß, dass es sinnvoll ist, noch vor dem Go-live ein neues Berechtigungskonzept aufzusetzen, um den klassischen Wildwuchs zu vermeiden und die Compliance sofort sicherzustellen. Denn nur so lassen sich beim Go-live, zum Beispiel aufgrund von vordefinierten, zu weitreichenden Rollen und Rollen-Zuteilungen, diverse Sicherheitsprobleme vermeiden. Daher beschließt der Industriebetrieb im Vorfeld den System-Trace von SAP als Grundlage zu nutzen, um kontinuierlich das Benutzerverhalten aufzuzeichnen. Darauf basierend leitet das Unternehmen entsprechende Anpassungen ab und überführt diese in das neue Berechtigungskonzept. Nach einer Optimierungsphase sind jegliche Sicherheitsprobleme ausgeräumt und die Migration mit den neuen Berechtigungen erfolgreich abgeschlossen.

Szenario zwei

Check-up für bevorstehende Auditprüfung. Im Zuge eines internen Audits, das eigentlich nur zu Testzwecken beziehungsweise zur Vorbereitung des alljährlich anstehenden Audits dienen sollte, stellt ein Automotive-Konzern fest, dass er diverse Herausforderungen hinsichtlich seiner SAP-Berechtigungen hat – unter anderem was die Funktionstrennung bei Benutzern in geschäftskritischen Bereichen betrifft. So können aktuell zum Beispiel diverse Mitarbeiter ohne echte Notwendigkeit Lieferanten anlegen, einen Wareneingang buchen und zu allem Überfluss noch den Zahllauf starten. Diese Problematik entstand infolge unzureichend kontrollierter Rollenzuweisungen in der Vergangenheit. Um seinen punktuellen Schmerz schnell – und vor allem rechtzeitig – zu beheben, sucht das Unternehmen nach einer intelligenten Lösung, welche die Compliance-Prozesse automatisiert und in der sich die Prüfung, Freigabe und Mitigation von Konflikten benutzerfreundlich und sicher darstellen lässt. Der Automotive-Konzern entscheidet sich für eine Lösung, die eine automatische Prüfung vor und nach Änderungen von Berechtigungen und Rollen durchführen kann. Der große Vorteil: Das Unternehmen kann vor der anstehenden Prüfung sicherstellen, dass die relevanten Audit-Konflikte erkannt, revisionssicher dokumentiert und versioniert sind. Dies garantiert zudem, dass bei zukünftigen Änderungen bereits vor dem Antragsworkflow relevante Verstöße angezeigt werden und sich so vermeiden lassen. Das spart Prozesskosten und stellt eine effiziente Prüfung mit weniger Vorarbeit sicher.

Andreas Knab ist Experte für SAP-Berechtigungen und Lizenzierung. Bei Sivis, einem Softwareunternehmen für SAP-Add-ons, verantwortet er die Themen Compliance, Access und Authorization sowie die Lizenzoptimierung. Andreas Knab verfügt über 30 Jahre IT-Erfahrung und ist seit über 20 Jahren im SAP-Umfeld tätig. In seiner beruflichen Laufbahn bekleidete er bereits mehrere Positionen mit leitender Funktion sowie den Vertrieb von erklärungsbedürftigen und anspruchsvollen Lösungen.

Szenario drei

Historisch gewachsenes Rollenkonzept schrumpfen. Eine Umstrukturierung verbunden mit neuen Compliance-Vorgaben stellt ein großes Energieunternehmen vor die Herausforderung, sämtliche Berechtigungen und Rollen zu prüfen. Dieses Vorhaben entpuppt sich als Herkulesaufgabe, denn die Systeme sind in den vergangenen zehn bis fünfzehn Jahren stark gewachsen. Zwar wurden regelmäßig neue Rollen und Berechtigungen hinzugefügt, jedoch selten bis gar nicht auf Sinnhaftigkeit überprüft. Nur zu gerne möchte das Energieunternehmen die alten „Monsterrollen“ schrumpfen und den Usern überflüssige Berechtigungen entziehen. Schnell stellt sich allerdings heraus, dass sich dies weder mit den SAP-Bordmitteln noch manuell mit vertretbarem Aufwand bewerkstelligen lässt.

Das Energieunternehmen braucht eine einfache Lösung, mit der sich ungenutzte Berechtigungen und überfrachtete Rollen automatisiert identifizieren und bereinigen lassen. Damit kann es sich bereits nach kurzer Zeit von seinen historisch gewachsenen Altlasten befreien. Neben verschlankten administrativen Arbeiten profitiert das Energieunternehmen fortan von einem deutlich geringeren Prüfungsaufwand bei Audits. Die verringerten Lizenzkosten lassen die neue Übersichtlichkeit zusätzlich positiv erscheinen.

Keine Scheu vor SAP-Berechtigungskonzepten

SAP-Berechtigungskonzepte einzuführen oder auf einen zeitgemäßen Stand zu bringen, muss nicht zwingend einen großen Aufwand bedeuten. Bereits mit punktuellen Optimierungen lassen sich Quick-Wins erzielen. Darüber hinaus werden sich zukünftig mithilfe von komplexen Algorithmen in Verbindung mit künstlicher Intelligenz die Analyse, Erstellung und Überarbeitung von SAP-Berechtigungskonzepten automatisiert und damit wesentlich effizienter gestalten. Dennoch: Den viel beschworenen Königsweg gibt es nicht. So sind die Wege zu einem zeitgemäßen SAP-Berechtigungskonzept genauso individuell wie die Unternehmen, die sie beschreiten. Dies sollten sie als Chance begreifen, ein auf ihre Bedarfe abgestimmtes – und zukünftig KI-gestütztes – Vorgehen auszuloten. Zahlreiche erfolgreiche Beispiele aus der Praxis machen es vor. So legen Unternehmen nicht nur die Scheu vor SAP-Berechtigungskonzepten ab, sondern sind auf dem besten Weg, die Compliance und IT-Sicherheit auf ein belastbares Niveau zu heben.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 76

SIVIS
smart · simple · safe

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

© majcot, 100shades, Shutterstock.com

Künstliche Intelligenz macht Unternehmen erfolgreicher

Warum die Integration von Technologien der künstlichen Intelligenz und deren Skalierbarkeit auf unterschiedlichste Geschäftsbereiche dazu führt, dass Sie Ihr Unternehmen erfolgreicher machen werden.

Von Marcel Kuchler, Abat

Marcel Kuchler, *Senior Consultant für SAP Data Analytics und Intelligent Technologies, Abat*

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 70

abat

Haben Sie stets den vollen Durchblick über Ihr Unternehmen und wissen, wann Sie zu welchem Zeitpunkt welche Geschäftsaktivitäten perfekt optimieren können? Unternehmen setzen immer häufiger IT-Systeme für die unterschiedlichsten Aufgaben ein, dabei wird eine Menge Daten gesammelt. Warum nicht diese Daten positiv nutzen und mit ihrer Hilfe Geschäftsprozesse optimieren und Abläufe verbessern?

Hier hilft der Einsatz von künstlicher Intelligenz (KI). Denn nicht immer können alle Informationen im Auge behalten und optimal interpretiert werden. Durch unterstützende Assistenten im Hintergrund in Verbindung mit maschinellem Lernen und künstlicher Intelligenz können viele Aufgaben teilweise automatisiert werden.

Alles aus einer Hand

Es gibt viele unterschiedliche Lösungen auf dem KI-Markt, um Mehrwerte für ein Unternehmen zu schaffen. Aber welches Tool ist das richtige und bringt Ihr Unternehmen voran?

Schauen wir uns einmal explizit die Lösungen der SAP an. Diese bieten einen großen Vorteil: Alles kommt aus einer Hand. Ein eingesetztes S/4-System beispielsweise verarbeitet alle Aufgaben und speichert die Unternehmensdaten. Weitere Systeme, zum Beispiel die SAP Analytics Cloud (SAC), die SAP Data Warehouse Cloud (DWC) oder Services aus der Business Technology Platform (BTP), sorgen dafür, dass gespeicherte Daten nicht ungenutzt bleiben und im Datenarchiv landen, sondern als Mehrwert für die Unternehmensentwicklung genutzt und weiterverarbeitet werden.

Durch den Einsatz dieser SAP-Produkte werden aber nicht nur Prozesse optimiert, sondern vielmehr auch Kosten gesenkt, Produktivität gesteigert und schnellere Entscheidungen herbeigeführt.

Die explizite Aufbereitung und Anreicherung von Unternehmensdaten mit anderen zur Verfügung stehenden Informationen innerhalb eines geschlossenen Systems führt dazu, dass fundierte Entscheidungen in Echtzeit getroffen und Unternehmensinnovationen schneller vorangetrieben werden können. Eine Implementierung von KI-Algorithmen automatisiert diese Aufgaben und lernt im Laufe der Zeit, wie die Daten miteinander verglichen werden müssen. Damit ist es möglich, zuverlässige Prognosen zu erstellen und zugleich Datenschutz sowie die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sicherzustellen – gerade dann, wenn es um die Verarbeitung vieler Unternehmensdaten geht.

Der Einsatz von KI, gerade bei der Auswertung von Unternehmensdaten, erhöht also die Effizienz und stärkt somit die Wettbewerbsposition. Live-Datenauswertungen mithilfe der SAP Analytics Cloud führen zum Beispiel dazu, dass in optisch aufbereiteten Dashboards immer die aktuellen Unternehmenszahlen dargestellt werden. Dies führt zu schnelleren Einblicken in das Unternehmensgeschehen und folglich zu kürzeren Reaktionszeiten bei der Entscheidungsfindung.

Neue Impulse

Wenn heute über künstliche Intelligenz gesprochen wird, dann ist sie vor allem eines – keine Raketenwissenschaft mehr! Denn künstliche Intelligenz und deren Einsatz sind in den vergangenen Jahren immer weiter vorangeschritten. Bestehende Software-as-a-Service-Modelle helfen bei dem Einsatz von KI-Algorithmen im eigenen Unternehmen, ohne dass das Rad neu erfunden werden muss.

Außerdem führen eine professionelle Beratung und Unterstützung vor dem und beim Einsatz von künstlicher Intelligenz dazu, dass vielen Unternehmen die Angst genommen wird, solche Lösungen im Jahre 2022 endlich zu implementieren. Zu diesem Zweck stellt die Business Technology Platform viele Out-of-the-box-Funktionalitäten zur Verfügung und sorgt dafür, dass KI als Triebfeder im eigenen Unternehmen eingesetzt werden kann, um sich mit ihrer Hilfe Chancen im Wettbewerb zu erarbeiten.

Entwicklung moderner SAP-Apps mit Low-code

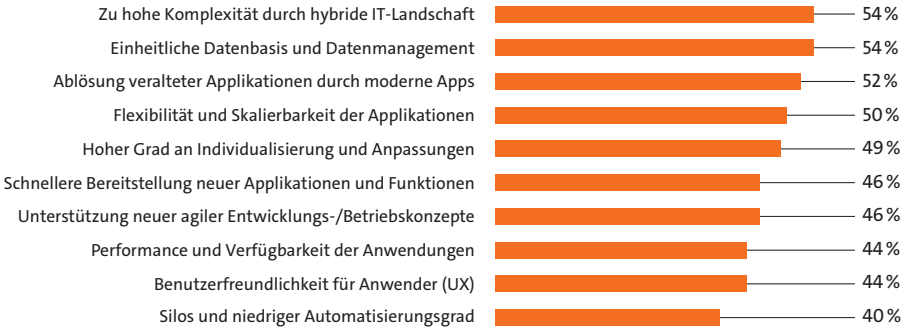
Fiori und Low-code

SAP-Lösungen sind in vielen Unternehmen das Herzstück innerhalb der vorhandenen Applikationslandschaft und nehmen eine Schlüsselrolle im Rahmen der digitalen Transformation ein.

Die aktuellen Märkte und das heutige Geschäftsumfeld der Unternehmen sind geprägt von schnellen Veränderungen, neuen Wettbewerbsstrukturen, Unsicherheiten und sich rasch wandelnden Kundenanforderungen. SAP-Bestandskunden stehen vor der besonderen Herausforderung, bei begrenzten eigenen Ressourcen und eigenem Know-how, die Transformation zu S/4 voranzutreiben, gleichzeitig aber auch bereits jetzt innovative Apps zu entwickeln, um Business-Anforderungen und digitale Geschäftsprozesse schnell und plattformunabhängig umsetzen zu können.

Eine aktuelle Studie von Techconsult in Zusammenarbeit mit Neptune Software zeigt, dass Low-code-Plattformen hierbei bereits zu einer relevanten Option innerhalb der SAP-Applikationsentwicklung deutscher Unternehmen geworden sind. Mehr als zwei Drittel aller Unternehmen (68 Prozent) beschäftigen sich laut eigenen Angaben bereits aktiv mit entsprechenden Lösungen und sind entweder bereits in die SAP-Softwareentwicklungsprozesse integriert oder innerhalb der nächsten fünf Jahre geplant. Flexible und moderne Softwarelösungen, wie das Intelligent-Enterprise-Lösungsframework der SAP, welches auch die neue SAP-ERP-Welt rund um S/4 beinhaltet, sind ein zentraler Erfolgsfaktor für die weitere Digitalisierung und das Fundament für digitale Prozesse. Im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung werden dabei immer höhere Erwartungen an die Entwicklung und Bereitstellung von Applikationen gestellt. Die Auswahl der richtigen Technologien, die Berücksichtigung umfassender Sicherheitskonzepte, sich ständig wandelnde Kunden- und Geschäftsanforderungen und die Ausrichtung auf eine hohe User Experience stellen Unternehmen sowie Entwickler vor immer größere Herausforderungen. Noch dazu, wenn die Entwicklung der Unternehmensanwendungen immer kostengünstiger und in immer schnelleren Zyklen vonstattengehen muss, um schnell neue Geschäftsideen auf den Markt bringen zu können.

Vor diesem Hintergrund gilt es für die Unternehmen zukünftig eine breite Palette von Herausforderungen zu bewältigen und so ist es auch nicht verwunderlich, dass die Einhaltung der zur Verfügung gestellten Budgetrahmen, der begrenzte zeitliche Rahmen, sowohl für die Beseitigung von Bugs als auch für die gesamte Projektlaufzeit, eine hohe User Experience, kurze Release-Zyklen für ein schnelles Time-to-Market sowie die Zusammenarbeit zwischen den Fachbereichen und der IT zu den wichtigsten Herausforderungen zählen.



Herausforderungen im Umgang mit SAP-Applikationen. Basis: 151 Unternehmen | Nennungen mit „Sehr hohe Herausforderung“ und „Hohe Herausforderung“.

UI5, HTML5, JavaScript und Abap

Diesen Herausforderungen wird immer mehr mit agilen, innovativen Entwicklungsmethoden begegnet und es haben sich mittlerweile Technologien entwickelt, die Software flexibler und kostengünstiger werden lassen. Weg von großen, zeit- und kostenintensiven Softwareeinführungen hin zu einer agilen Entwicklung mit vollautomatisierten Prozessen und Entwicklungsmethoden, die für das schnelllebige Umfeld der Digitalisierung notwendig sind, um auch in Zeiten knapper Budgets und Ressourcen Software in der geforderten Qualität, Geschwindigkeit und Effizienz entwickeln und bereitstellen zu können. Im SAP-Umfeld bieten Low-code-Plattformen unterschiedliche Ansätze zur Unterstützung der Entwicklung von individuellen SAP-Applikationen beziehungsweise der Weiterentwicklung und Anpassung bestehender Applikationen. So bieten sie zum Beispiel die Möglichkeit, UI5-basierte Fiori-Anwendungen in der vorhandenen SAP-Infrastruktur auch während der S/4-Umstellung zu entwickeln und auch weiterhin danach. Mittels grafischer Modellierungstools brauchen Entwickler keine HTML5- oder JavaScript-Kenntnisse und Abap-Entwickler können mit dem strategischen Technologie-Stack von SAP im digitalen Kernsystem, ohne weitere Tools oder Fachkenntnisse, benutzerdefinierte Apps entwickeln sowie Unternehmensfunktionen als APIs bereitstellen.

Wie die Studienergebnisse zeigen, sehen die Unternehmen einen deutlichen Nutzen in dem Einsatz von Low-code-Plattformen für die Weiterentwicklung ihrer SAP-Applikationen. Die stärksten Auswirkungen sehen die befragten Anwenderunternehmen vor allem darin, dass mittels vereinfachter und automatisierter Abläufe Zeit gespart und Projekte innerhalb der geforderten Zeiträume abgeschlossen werden können. Weitere maßgebliche Effekte auf die Entwicklungsprozesse in den Unternehmen werden in den Plattformen vor allem in der Einhaltung der Budgets sowie Reduzierung der Kosten, der Gewährleistung von Datenschutz und Datensicherheit, der Bereitstellung moderner Apps bereits vor beziehungsweise während der Umstellung auf S/4 Hana sowie in einer besseren Zusammenarbeit der IT mit den Fachbereichen gesehen. Allen Aspekten haben mehr als zwei Drittel der Befragten einen hohen beziehungsweise sehr hohen Nutzen für ihr Unternehmen attestiert. Der Umstieg kann so beschleunigt werden und professionelle Entwickler als auch Fachanwender, ohne spezifische Programmierkenntnisse, können auch bereits während des Migrationsprozesses individuelle Applikationen unterschiedlicher Komplexität erstellen und anpassen, um die dynamischen Anforderungen aus dem Business an die Softwareentwicklung flexibel und schnell umsetzen zu können. (pmf)

techconsult.de

Projekt-Business bei Produktionsanlagen wird immer komplexer

Cockpit für das Projektcontrolling

Einen detaillierten Blick auf Projekte bietet ein Projekt-Dashboard. Hier stehen Finanzdetails mit einer Darstellung sämtlicher Cashflows, ein Gantt-Projektplan, der unter anderem eine Simulation von Soll-Ist-Abweichungen ermöglicht, zur Verfügung.

Von Michael Schwengers, Fachautor

Das Projekt-Business, bei dem Produktionsanlagen nach den individuellen Anforderungen eines Kunden gefertigt und vor Ort installiert werden, ist ein Standbein der Kuka-Gruppe. Von der Erteilung eines Auftrags bis zur Inbetriebnahme einer Anlage kann es auch schon einmal mehrere Jahre dauern; die Kosten belaufen sich in der Regel auf mehrere Millionen Euro. „In den zurückliegenden Jahren hat die Komplexität der Projekte noch einmal immens zugenommen“, sagt Wilhelm Keppeler, Head of Project Management Office (PMO) Division Industries bei Kuka. „Das hängt vor allem damit zusammen, dass die Produktionsprozesse unserer Kunden – beispielsweise Automobilhersteller – immer anspruchsvoller werden. Für uns hat die steigende Komplexität dazu geführt, dass wir beim Projektcontrolling an Grenzen gestoßen sind.“

Projektcontrolling

So aktualisierten die Projektleiter ihre Reports zwar regelmäßig. Den Stand eines Projekts in Echtzeit abzurufen, war aber nicht möglich. Außerdem wurde nur ein Teil der grundsätzlich verfügbaren Daten zu Kennzahlen verdichtet. Die generierten Kennzahlen waren nur teilweise visualisiert. Um das Projektcontrolling zu verbessern, entschied sich Kuka 2019 dafür, das Thema neu aufzusetzen.

Oliver Kalka, Senior Manager bei MHP: „Wir sind schon seit vielen Jahren Partner von Kuka und haben bereits einige IT-Projekte gemeinsam realisiert. Daher war es naheliegend, dass die Verantwortlichen von Kuka als Erstes mit uns über ihr Vorhaben beim Projektcontrolling gesprochen haben.“ Zum einen erarbeiteten Mitarbeitende von Kuka einen neuen Prozess für das Multi-Projekt-Management und bauten ein neues Kennzahlensystem auf. Ziel war dabei, sich von einer vornehmlich ökonomischen Sicht zu einer ganzheitlichen Sicht weiterzuentwickeln, welche die Dimensionen Finanzen, Zeit und Leistung (Qualität) integriert. Zum anderen wurde eine individuelle Analytics-Lösung entwickelt, die exakt zu den funktionalen Anforderungen von Kuka passte und sich in die bestehende Systemlandschaft integrieren ließ.

Den Kern des Smart Intelligence Robotic Project Cockpits – so der Name der Applikation – bildet das Data Warehouse SAP BW on Hana, das schon seit einigen Jahren bei Kuka im Einsatz ist. Hier wurden in Abap und mittels Rapid Prototyping drei aufeinander aufbauende Schichten umgesetzt. Die erste Schicht dient dazu, Daten aus unterschiedlichen Modulen von S/4 (FI-, CO-, PS-Daten sowie mitlaufende Kalkulationen) in Echtzeit abzurufen und zu harmonisieren. Erforderlich ist diese Harmonisierung zum einen, um die Daten aus den unterschiedlichen Modulen zu vereinheitlichen. Zum anderen sollen so die individuellen Angewohnheiten der Projektleiter bei der Erfassung von Daten ausgeglichen werden. Aus den aufbereiteten Daten berechnet die Calculation Engine als zweite Schicht eine Reihe von Kennzahlen zu Finanzen, Zeit und Leistung. Dazu gehören beispielsweise die Material Ratio oder die Percentage of Completion. Oliver Kalka: „Bei der Umsetzung der Calculation Engine kam es nicht so sehr darauf an, besonders elaborierte mathematische Verfahren zu implementieren. Die Kunst bestand vielmehr darin, in den verschiedenen Modulen von S/4 die richtigen Daten zu finden und damit aussagekräftige Datenmodelle aufzubauen.“ Als dritte Schicht gleicht die Monitoring Engine die errechneten Kennzahlen kontinuierlich mit den Soll-Werten ab und meldet mit dem täglichen Statusbericht Entwicklungen in Bezug zum Vortag und Differenzen zu kritischen Schwellwerten.

Visualisierung mit Add-on

Für eine ansprechende Visualisierung der Ergebnisse wurden mithilfe von QlikView, Qlik Sense und Qlik NPrinting unterschiedliche Sichten realisiert. Das Portfolio-Dashboard gibt einen Überblick über sämtliche laufende Projekte und zeigt die jeweiligen Meilensteine an. Außerdem signalisiert eine Ampel, in welchen Projekten alles rundläuft und wo es kritisch wird. Einen detaillierten Blick auf einzelne Projekte bietet das Projekt-Dashboard. Hier stehen zum Beispiel Finanzdetails mit einer Darstellung sämtlicher Cashflows, ein Gantt-Projektplan, der unter anderem eine Simulation von Soll-Ist-Abweichungen ermöglicht, und eine Time-und-Budget-Übersicht, die Abhängigkeiten hervorhebt, zur Verfügung.

Mittlerweile ist das Cockpit seit 2020 im Einsatz. Und das sehr erfolgreich. Wilhelm Keppeler: „Das neue Cockpit hat uns die erhoffte Transparenz verschafft. Beispielsweise können wir heute jederzeit nachvollziehen, ob wir in einem Projekt so weit sind, wie wir sein sollten. Falls nicht, können wir direkt reagieren und zum Beispiel zusätzliche Ressourcen einplanen. Natürlich wird dann auch unmittelbar ersichtlich, wie sich das auf die Finanzen oder eventuell auf andere Projekte auswirkt.“ Insgesamt hat die gewonnene Transparenz Kuka dabei geholfen, die Projektsteuerung auf ein neues Level zu bringen.

mhp.de

Keller und Knappich Augsburg

Ursprünglich einmal war Kuka ein Telegramm-Kürzel und stand für Keller und Knappich Augsburg. Heute ist Kuka eine Marke, die weltweit für intelligente Automatisierungslösungen steht. Bekannt ist das Unternehmen, das 1898 von Johann Josef Keller und Jakob Knappich als Acetylengaswerk in Augsburg gegründet wurde, jenseits der Industrie vor allem wegen seiner orangefarbenen Roboter. Zum Produkt- und Leistungsangebot gehört aber noch einiges mehr: von Fertigungsmaschinen für verschiedene Anwendungen über fahrerlose Transportsysteme bis zu vernetzten Produktionsanlagen. 2021 erwirtschafteten die circa 14.000 Mitarbeitenden damit einen Umsatz von 3,3 Milliarden Euro.

Digitale Projektzwillinge steigern Profitabilität und Geschäftsnutzen

Digital Twin

Immer mehr Unternehmen greifen bei der Planung von neuen Produktionsanlagen und Supply Chains oder bei der Erweiterung beziehungsweise Verbesserung von alten Logistikkonzepten auf die Unterstützung eines digitalen Zwillings zurück.

Dieser neue Trend soll den derzeitigen Fortschritt noch weiter vorantreiben, steckt aber an manchen Stellen selbst noch zum Teil in der Forschung. Aber warum scheinen digitale Zwillinge trotzdem aus vielen Unternehmensbereichen nicht mehr wegzudenken und welche Möglichkeiten bietet diese Technik beispielsweise für die Logistik sowie Intralogistik?

Der Mehrwert scheint groß, aber trotzdem finden Digital Twins bisher noch keine durchgehende Anwendung. Rainer Schulz, Geschäftsführer von Sysmat, verfolgt die Entwicklung gespannt und weiß: „Mit digitalen Zwillingen lassen sich entscheidende Schritte zu mehr Digitalisierung machen. Ein wichtiger Bestandteil für das Voranschreiten der Industrie 4.0."

Unterschiedlichste Studien zeigen, dass je nach Art, Größe und Komplexität im Durchschnitt mindestens jedes sechste Unternehmensprojekt scheitert. Zukünftig sollen digitale Projektzwillinge hier Abhilfe schaffen und für mehr Projekterfolge sorgen, wie die Bearingpoint-Analyse „Datengetriebenes Projektmanagement statt Bauchgefühl" zeigte.

Digitale Projektzwillinge fokussieren sich auf die Durchführung 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.

Realisierungskompetenz

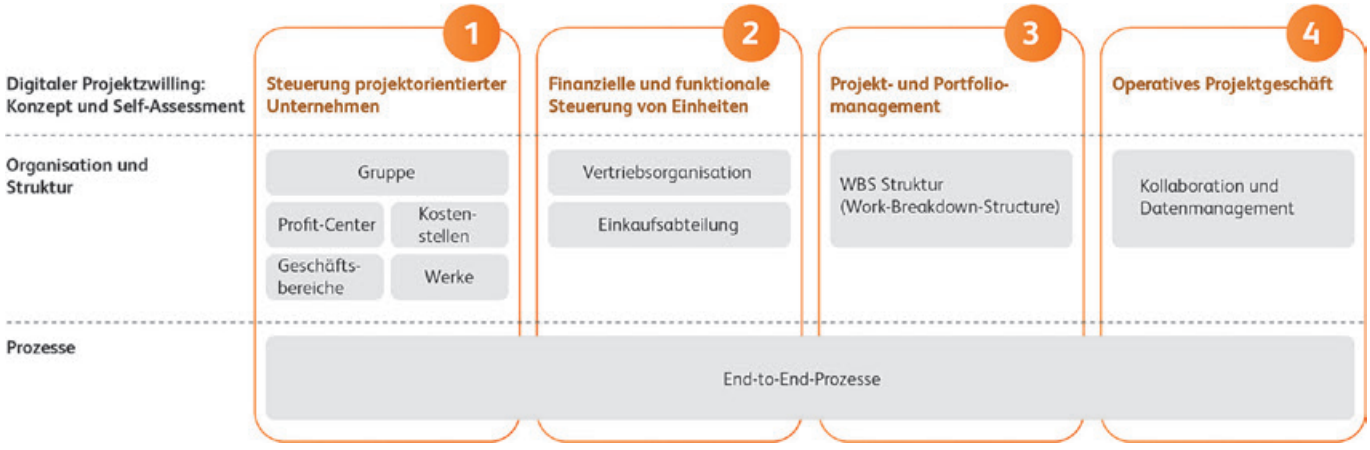
„Marktprognosen im Bereich digitaler Zwillinge liegen bei Wachstumsraten von über 30 Prozent pro Jahr und Investitionen können sich nicht nur für produzierende, sondern vor allem auch für projektierende Unternehmen lohnen. Digitale Projektzwillinge werden die Realisierungskompetenz sowie die Kosten- 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.

Eine wichtige Anforderung digitaler 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. „Ein digitaler Projektzwilling kann beispielsweise Auskunft darüber liefern, welche Bedürfnisse der Kunde hat, wie preissensitiv er ist und mit welchen Dienstleistern oder Lieferanten eine Zusammenarbeit möglich wäre. Damit ein digitaler Projektzwilling aber einen ganzheitlichen Blick liefern kann, muss beginnend von der Initiierung eines Projektes über die Angebotserstellung und Durchführung bis hin zur Abnahme ein hoher Grad an Prozessintegration sichergestellt sein", betont Frank Tiefenbeck.

Noch nicht ganzheitlich

Momentan erweisen sich digitale Zwillinge einer gesamten Industrieanlage noch als zu komplex und wirtschaftlich nicht rentabel, weshalb die Technik zumeist nur bei einzelnen Projekten oder Phasen der Planung und Realisierung Einsatz findet. Aber schon in einem solchen kleinen Rahmen zeigen sich die Chancen, die diese Technologie bietet, und ihre starken Auswirkungen auf die Zukunft der Industrie. „Mit seinen Echtzeitdaten und der großen Transparenz lässt sich durch digitale Zwillinge in der Zukunft für Unternehmen nicht nur Zeit, sondern auch Kosten sparen. Weitere Forschung auf diesem Feld kann in ein paar Jahren noch so einige Fortschritte bringen", erklärt Rainer Schulz. Als visuelles Testobjekt, stetige Entscheidungshilfe oder als Wartungsunterstützung für die reale Anlage steht der Zukunft des digitalen Zwillings nichts im Weg. (pmf)

bearingpoint.com
sysmat.de



Der Mehrwert zukünftiger Digital Twins wird ein ganzheitlicher E2E-Ansatz sein, wo alle Mitwirkenden sich wiederfinden. Quelle: Bearingpoint.

SAP Rise wird von vielen Unternehmen als reine Infrastrukturmaßnahme angesehen

Schlummerndes Potenzial

Die SAP-Community bleibt skeptisch: Schon die erste Umfrage in der SAP-Community im Jahr 2021 deutete an, dass sich der große „Move“ von SAP ECC 6.0 zu S/4 Hana in der Cloud über die Initiative „Rise with SAP“ nicht so einfach vermitteln lassen würde.

Von Gerd Hagmeier, Capgemini

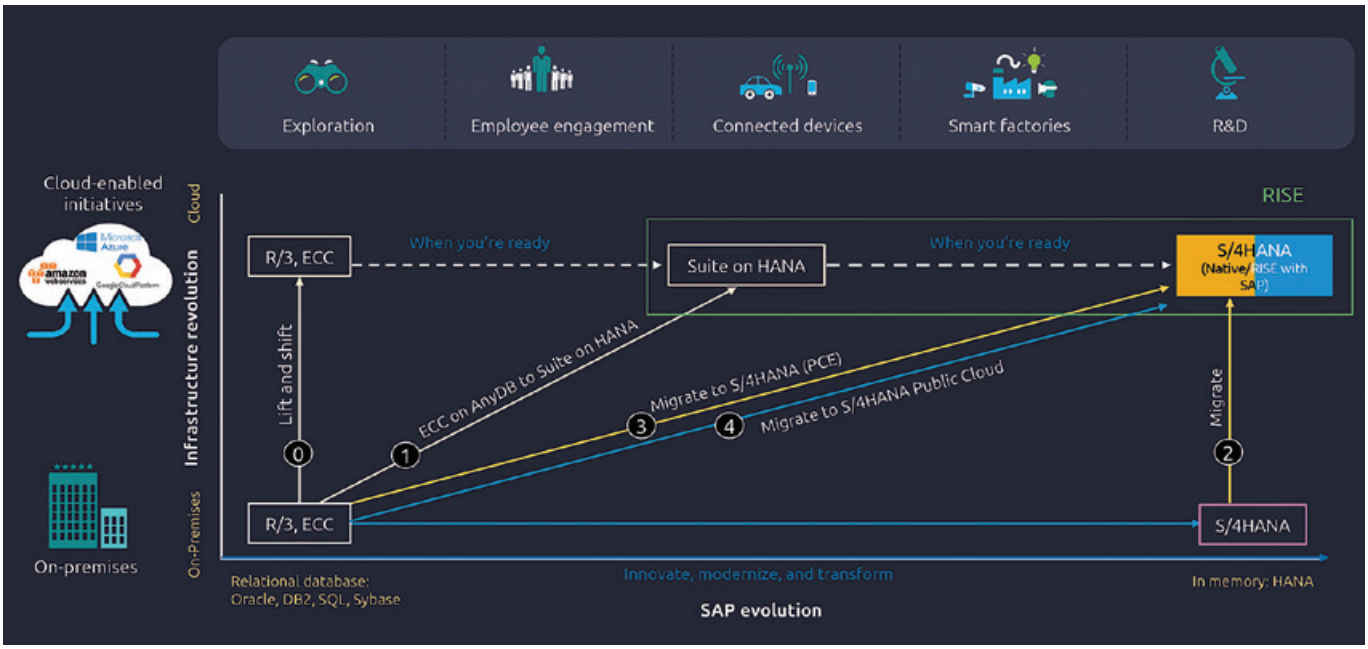
Zwei Drittel der amerikanischen wie deutschen Anwender der entsprechenden SAP-Anwendergruppen ASUG und DSAG konstatierten im letzten Jahr, dass sie SAP Rise entweder nicht kennen oder nicht vertraut damit sind. Bis heute hat sich, glaubt man den aktuellen Ergebnissen des Investitionsreports 2022 der DSAG, nur unwesentlich etwas an der Situation geändert. Auf der Haben-Seite kann SAP bisher lediglich sieben Prozent der SAP-Anwender verbuchen, die entweder bereits einen Vertrag geschlossen haben oder wahrscheinlich das neue Angebot nutzen werden. Alle anderen zögern – insgesamt nutzt bislang nur eine kleine Minderheit S/4 aus der Cloud.

Allerdings bedeutet Rise dennoch einen „Quantensprung“ für SAP, um Unternehmen in die S/4-Cloud zu bekommen – wenn es richtig verstanden wird. Deshalb ist es für Unternehmen wichtig, ihre Chancen durch Rise vorab auszuloten – eine Initiative, die auch als Transformation as a Service bezeichnet wird. So etwa ein Dax-Konzern aus dem Gesundheitsbereich, der alle seine 29 SAP-Systeme in die Cloud überführen will. Nach einem Zwischenschritt, zunächst auf die Business Suite 7 on Hana umzusteigen, visiert der Konzern im weiteren Schritt den Einsatz von S/4 aus der Private Cloud an. Ein anderer Kunde aus dem Automotive-Umfeld zieht seine vier SAP-Systeme direkt in die Private Cloud um. Konsolidierung der Systeme, mehr Geschwindigkeit und ein zunehmender Cloud-Fokus sind häufig genannte Motivationen der Unternehmen.

Cloud-Evolution

Welche Migrationswege im Rahmen von Rise grundsätzlich für Unternehmen bestehen, veranschaulicht die Grafik, die auf der x-Achse die SAP- und auf der y-Achse die Cloud-Evolution erfasst. Den traditionellen SAP-Bestandskunden, der ECC 6.0 im Einsatz hat, befördert Rise von links unten nach oben rechts in der Grafik. In diesem Fall würden sowohl die Infrastruktur, die Datenbank Hana und die Anwendungen wie S/4, BTP etc. in der Cloud abgebildet. Die meisten Kunden, die diesen Schritt gehen, haben zunächst zweierlei im Sinn: Sie wollen ihr Unternehmen in die Public oder Private Cloud bringen und in einem Infrastructure-as-a-Service-Ansatz das Subskriptionsmodell nutzen, also Software auf Monatsbasis abonnieren und sich damit von Lizenzen lösen. Softwarekosten werden dann als operative Kosten erfasst. Im Gegensatz zu Capex bietet das Modell der wiederkehrenden Betriebskosten Opex den Unternehmen die Chance, Ausgaben flexibel zu gestalten und unmittelbar an Bedarfe anzupassen.

Rise bringt die Systeme in die Cloud, bietet über die Business Suite 7 on Hana einen Steigbügel in die Cloud, verwandelt Capex in Opex und verabschiedet nach und nach das leidige Lizenzthema. So weit, so nachvollziehbar. Wo aber kommen die Verständnisprobleme in der SAP-Community her? Die Herausforderungen liegen oft im Detail. SAP-Ressourcen: Unternehmen wollen wissen, was SAP im Rahmen von IaaS für sie macht und was nicht. So gibt es etwa 1000 definierte Aufgabenpakete, die im Rise-Angebot teilweise enthalten sind,



Viele Wege führen nach Hana und S/4, aber diese Wege sind verschlungen und komplex: Es stellt sich die Frage nach On-prem oder Cloud und ob es „Rise“ sein muss oder es auch etwas kleiner geht, damit aber mit anderen Optionen und mehr Freiheitsgraden. Die Conversion bleibt ein Mysterium.

als Option mit angeboten werden oder aber nicht mit dabei sind. Ungeklärt ist zudem zunächst, wer die Interaktion zwischen Rise- und Nicht-SAP-Systemen übernimmt. Zuletzt fehlt CIOs eine Einschätzung, wie viele SAP-Ressourcen künftig nötig sein werden.

Funktionsumfang: Das Standardpaket von Rise enthält mit SAP S/4 den „digitalen Kern", die Entwicklungsplattform Business Technology Platform (BTP), das Einkaufsnetzwerk Business Network (ehemals Ariba) und Prozesstools wie etwa Signavio. Unternehmen, die nicht sämtliche Funktionen benötigen, können nicht abspecken. Zudem beruht die BTP im Rise-Paket lediglich auf Basisfunktionalitäten, die nicht immer ausreichen, und Personalfunktionalitäten (HCM, SuccessFactors etc.) sind in Rise nicht enthalten. Es ist nötig, sehr genau hinzuschauen und zu analysieren, ob sich das „Gesamtpaket" letzten Endes rechnet.

Migrationspfad: SAP Rise nimmt den Unternehmen nicht die Überlegungen ab, wie die Migrationsstrategie letztlich aussehen soll. Entscheidungen über Green-, Brown- und Rightfield, also darüber, wie stark Prozesse angepasst werden sollen, welche Daten weiter genutzt, inwiefern die IT-Landschaft verschlankt, welche Systeme in der Cloud genutzt und wie die Roll-out-Strategie aussehen soll, müssen individuell getroffen werden. Voraussetzung ist also nach wie vor ein Gesamtbild für die Migration. Es ist also zunächst fundierte Vorarbeit nötig, um entscheiden zu können, ob und zu welchem Zeitpunkt Rise ins Spiel kommen kann. Die Einsatzbereiche sind individuell. So dient die Private Cloud Edition (PCE) in der Regel etwa Großunternehmen als Zielarchitektur der Zukunft, während kleinere Unternehmen sowie Tochterunternehmen oder Verkaufsniederlassungen von Konzernen die Public Cloud nutzen, da ihnen die Standardfunktionalitäten ausreichen. Generell ist Rise sehr gut dafür geeignet, über den Standard die Commodity abzudecken und Unternehmen damit die Chance zu geben, sich auf Projektarbeiten zu konzentrieren, die dem Unternehmen echten Mehrwert bieten und den Unterschied zum Wettbewerb ausmachen.

Selektive Daten-Transition

Carve-out, selektive Daten-Transition und zweistufig zu S/4 Cloud: Beispiele aus der Industrie zeigen eine mögliche Conversion. Ein Automobilhersteller spaltet aktuell einen Geschäftsbereich ab. Im Rahmen dieses Carve-outs müssen die Logistik-, ERP- und Finanzsysteme aus der Konzern-IT herausgelöst und dem neuen autarken Geschäftsbereich zur Verfügung gestellt werden. Statt bestehende ECC-Systeme eins zu eins zu übernehmen, erfolgt nun zunächst ein Wechsel auf S/4. Im Rahmen einer Selektiven Daten-Transition (SDT) nutzt der SAP-Bestandskunde nur relevante Daten für die neue Unternehmung.

Bei einem Fertigungsunternehmen geht es darum, im Rahmen einer Cloud-Strategie direkt auf S/4 zu wechseln und in diesem Zuge die Anzahl der ECC-Systeme von drei auf zwei zu reduzieren. Im Mittelpunkt stehen Finanz- und logistische Prozesse. Vorteil auch hier: Relevante kundenspezifische Codes werden über eine SDK übernommen und ECC-Lizenzen durch neue vertragliche Vereinbarungen abgelöst.

Ein Dax-Konzern aus dem Gesundheitsbereich setzt auf einen zweistufigen Weg zu S/4 und setzt im ersten Schritt Hana-Datenbanken ein und damit auf mehr Geschwindigkeit in der Verarbeitung von großen Datenmengen, ehe dann ein Wechsel seiner aktuell 29 SAP-Systeme auf S/4 Private Cloud vorgesehen ist.

Wie sich an diesen Beispielen zeigt, erfordert der Umstieg auf S/4 eine gute Vorbereitung. Der Unterschied zur Vor-Rise-Ära: Der Umstieg auf S/4 wird mit Rise von SAP nun forciert. Die Erfahrungen zeigen, dass SAP ihren Bestandskunden aktuell gute Angebote macht, um auf Rise aufzuspringen. Als es kürzlich zu einer „Nachvermessung" der Lizenzen bei einem Kunden kam, schnürte SAP ein individuelles Paket, das einen Einstieg in Rise vorsah und auf ein Lizenz-Update verzichtete. In der nächsten DSAG-Umfrage zum Thema wird sich zeigen, ob sich SAP genug einfallen lässt, ihre Kunden nun endlich für S/4 Hana in der Cloud zu begeistern.

Gerd Hagmeier, Vice President Business Transformation für SAP S/4 Hana und stellvertretender Leiter der SAP Practice Deutschland, Capgemini

capgemini.com

Wie Design Thinking die Innovationskultur in Unternehmen revolutioniert

Eine neue internationale Studie, entstanden am Fachgebiet Design Thinking and Innovation Research des Hasso-Plattner-Instituts (HPI), zeigt, welche Ansätze es jetzt braucht, um den Innovationsansatz erfolgreich weiterzuentwickeln. Denn fest steht: Design Thinking ist gelebte Innovationskultur, ein gelebtes Mindset – und weit mehr als nur ein Methodenkoffer voller Techniken. Stefanie Gerken, Lab-Designerin, und Falk Uebernickel, Professor für Design Thinking am HPI, analysieren die Entwicklungen und Veränderungen der Design-Thinking-Praktiken in Organisationen und vergleichen die aktuellen Ergebnisse mit der älteren Studie, um Entwicklungstrends abzuleiten. Die Studienergebnisse zeigen, dass Design Thinking bis heute in seiner Anwendung in Unternehmen exponentiell wächst. Nur die Art und Weise, wie auf Design Thinking geschaut wird, habe sich seit 2015 verändert, betonen die zwei Experten. „Vorher haben viele sehr technisch auf Design Thinking als eine Art Erfolgsrezept geblickt, dessen Rezeptschritte genauestens verfolgt und eingehalten werden müssen", erzählte Professor Uebernickel. Heute wird Design Thinking eher als Mindset betrachtet, das dem Menschen Raum zum Interpretieren und zum Neu-Erfinden lässt. Gleich geblieben hingegen sind die zentralen Grundsätze des Design Thinking: Nutzerzentriertheit, Experimentierfreudigkeit, interdisziplinäre Teams, Prototyping und der Mut, auch mal zu scheitern. „Offenheit gegenüber Neuem, sowie auch Fehler zu machen, ist Teil des Deals, wenn man neue Wege gehen möchte", betont Stefanie Gerken. Die Herausforderung in der Zukunft wird es auch weiterhin sein, Design Thinking bei Mitarbeitenden und Führungspersonen zu implementieren, die es generell gewohnt sind, traditioneller und hierarchischer zu arbeiten. Dabei hat Design Thinking ein großes Potenzial für den Erfolg des Unternehmens und bietet eine flexiblere Arbeitsweise bei unerwarteten Ereignissen. „Wir müssen generell davon weg, streng an unseren Plänen festzuhalten – diese Inflexibilität ist einfach nicht mehr zeitgemäß", so Stefanie Gerken. Denn auch wenn die Einführung und das Praktizieren einer innovativen Unternehmenskultur herausfordernd sei, so verspreche Design Thinking ein immenses Innovationspotenzial.

hpi.de

SAP-Entwicklung trifft auf Open-Source-Freiheit

Immer wieder schauen SAP-Entwickler abwartend auf Technologien, die es im Non-SAP-Bereich gibt. Doch das muss nicht sein: Dank moderner Plattformen und Open Source steht ihnen eine breite Palette an Tools zur Verfügung.

Von Peter Körner, Red Hat

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

Linux ist eine Plattform für R/3 bis ECC 6.0 und das alleinige Betriebssystem für Hana. Linux ist die Speerspitze für Open Source bei SAP. Diese Kolumne widmet sich vorwiegend Linux/Hana-Architekturen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 75

SAP-Entwickler haben es nicht immer leicht. Immer schnellere Umsetzung, Fokus auf Innovationen und die bestmögliche Nutzung von Cloud-Konzepten sind die neuen Unternehmensvorgaben. Aus diesem Grund wendet sich die Kolumne in diesem Monat – nicht ausschließlich, aber vor allem – an diese Zunft der Programmierer, denn es gibt Gutes zu berichten.

Die IT-Landschaft hat sich in den letzten Jahren radikal gewandelt und besonders die Open-Source-Technologien haben sich in vielfältiger Art und Weise immer mehr als Standard etabliert. Entwickler, die lange Zeit im vermeintlichen SAP-Silo gearbeitet haben, stehen vor einer Vielzahl neuer Frameworks und Tools, deren Fokus nicht primär in der Umsetzung von Fachanwendungen liegt. Aber was wäre, wenn die Welt der Open-Source-Kultur mit all ihren praktischen Konzepten und Anwendungen eine optimierte Umsetzung von modernisierten und neuen SAP-Geschäftsprozessen abstrahiert und völlig gleichberechtigt ermöglicht? Und zwar von der Entwicklung bis in den Betrieb. Über alle Plattformen hinweg. Es wäre eine Win-win-Situation für alle Beteiligten. Technisch stellt eine solche Welt kein Problem mehr dar, allein scheitert es verständlicherweise bis jetzt an der erfahrenen Auswahl der passenden Ansätze auf dem Weg zu einer nachhaltigen und Silo-übergreifenden Nutzung.

Um die Tragweite dieser Frage ermessen zu können, sei der Fokus zunächst auf Open Source gelegt. Die Prinzipien und Tools dieser Kultur ermöglichen bereits seit mehreren Jahren ein modernes Entwickeln von flexiblen, skalierbaren und sicheren Anwendungen, quer durch alle Anwendungsbereiche und Branchen. All das ist SAP-Entwicklern natürlich bekannt, auch hier ist der Einsatz von Open Source keine Seltenheit mehr. Die praktische Umsetzung verläuft allerdings noch schleppend, wie auch ein Blick in die „Developer Insights“-Umfrage von SAP zeigt. Hier dominiert weiterhin die hauseigene proprietäre Programmiersprache Abap, während sich die meisten Nicht-SAP-Sprachen erst noch etablieren müssen.

Wie können Entwickler im SAP-Bereich also vom großen Open-Source-Ökosystem profitieren – gerade bei der Non-SAP-Integration über die Grenzen einer BTP hinaus und dem Wunsch nach Zusammenarbeit mit anderen Unternehmensbereichen? Moderne Plattformen wie zum Beispiel Red Hat OpenShift setzen komplett auf Open Source, um das Problem zu lösen. Sie nehmen dem Entwickler und dem Betriebsteam die mühevolle Arbeit ab, aus Hunderten Komponenten eine aufeinander abgestimmte Entwicklungsumgebung und Infrastruktur zu konzipieren und zu warten. Sie kombinieren einen Cloud-nativen Unterbau auf Basis von Kubernetes direkt mit den nötigen Modulen für einen Einsatz im unternehmensweiten, geschäftskritischen Bereich: automatisierte Provisionierung, Self Services, Application Lifecycle Management, Cluster Management, Security und Governance, Monitoring und viele mehr. So lassen sich eine BTP-Umgebung und Hyperscaler-Plattformen mit ihren nativen Services, On-premises- und Edge-Szenarien, KI- und ML-Daten und -Modellen in eine einzige strategische Entwicklungsumgebung abstrahieren. Silos werden aufgelöst, der Fokus bleibt bei Innovation und Time-to-Market statt Betrieb. Mit dieser Brücke in die Welt der Open-Source-Technologie stehen auch den SAP-Programmierern die Tore zu CI/CD, DevSecOps oder Pipelining weit offen.

Entwickler werden auch unabhängiger und können Applikationen ohne lange Wartezeiten und hohe Kosten abteilungsübergreifend realisieren. Sie können neue Technologien wie Cloud-native nutzen, die Gesamtbreite an Tools und Frameworks für Eigenprojekte einsetzen und sich viel einfacher als gedacht mit SAP verbinden. Aspekte, die mit Sicht auf die moderne Softwareentwicklung von morgen bedacht werden wollen. SAP-Entwickler können sich der neuen Technologien bedienen und in der Open-Source-Community viel Unterstützung finden. Die Möglichkeiten dazu sind längst gegeben, nicht zuletzt auch dank Unternehmenslösungen wie OpenShift. Selbst bauen ist nicht mehr nötig.

e-3.de/partner
Werden Sie Partner der SAP-Community
und bauen Sie mit Ihrem Know-how Brücken
in die IT-Szene.
Mit Ihrem Unternehmenseintrag im
E-3 Magazin erreichen Sie die SAP-Bestandskunden.
Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community.
Das E-3 Magazin erscheint 10 x im Jahr auf Papier,
Apple iOS, Android und Web-PDF.
www.e-3.de
SAP® ist eine eingetragene Marke der SAP AG in Deutschland und in den anderen Ländern weltweit.

abat

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

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

ABS Team GmbH

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

Ihr SAP-Partner für die digitale Personalwirtschaft:

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

adesso SE

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

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

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

ADventas Consulting GmbH

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

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

AFI Solutions GmbH

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

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

apsolut Group

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

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

Arvato Systems GmbH

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

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

ATOSS Software AG

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

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

Axians
NEO Solutions & Technology GmbH

Plathnerstraße 5
30175 Hannover
Telefon: +49 174 4397836
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. Stammdatenmanagement, Dokumentenprozesse).

FUJITSU

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

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

GIB Sales & Development GmbH

Martinshardt 19
57074 Siegen
Telefon: +49 271 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.

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.

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**

tangro software components gmbh

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

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

TRILUX Digital Solutions GmbH

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

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

valantic

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

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

Windhoff Group

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

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

WSW Software GmbH

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

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

xSuite Group GmbH

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

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

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.

Vom Quellcode zum Quälcode

Wirklich, SAP bemüht sich, aber das ERP wird immer mehr zur Qual für die Bestandskunden. Naturgemäß findet sich für jede Aufgabe ein Spezialist in der globalen SAP-Community.

Die vergangenen DSAG-Technologietage 2022 in Düsseldorf haben es eindrucksvoll bewiesen: SAP macht einen guten Job, scheint aber Opfer des eigenen Erfolgs zu werden. SAP bemüht sich, hat aber über mehr als ein Jahrzehnt die Zügel schleifen lassen. Die SAP Business Suite 7 mit den zahlreichen Abap-Modifikationen ist nahezu überall präsent und erfolgreich customized. Der holprige Übergang auf Hana und S/4 hat ein heterogenes Konglomerat erzeugt, das aktuell kaum noch von jemandem beherrscht wird. Partner eilen zu Hilfe.

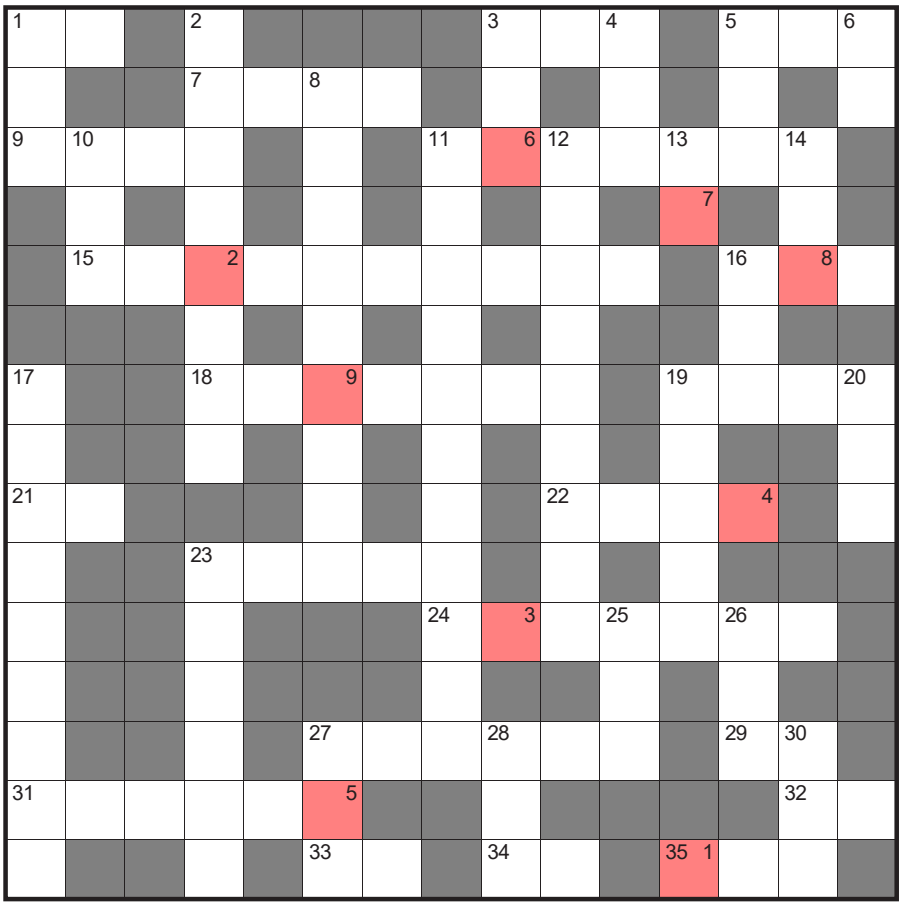
Die SAP-Community erinnert sich: Any-DB hätte mit der Einführung von S/4 durch Hana abgelöst werden sollen. Das funktionierte in keiner Weise, weil S/4 zu Beginn mehr ein Marketingbegriff als ein fertiges Produkt war. Somit erfand SAP einen verhängnisvollen Zwischenschritt: SoH – Suite on Hana. Damit Hana endlich im Markt ankommt und nennenswerte Installationszahlen zeigt. Die SAP Business Suite 7 auf der Datenbank Hana ist jedoch kontraproduktiv, weil gut customized nun die SAP-Bestandskunden noch länger mit der Suite 7 arbeiten wollen – hat ECC 6.0 doch mit Hana einen perfekten Unterbau.

Somit zum wiederholten Male: Warum auf S/4 wechseln und ist das neue ERP noch zeitgemäß? Offensichtlich ist S/4 sowohl für die SAP-Bestandskunden als auch für SAP selbst eine Qual. Es wird viel Kraft investiert und dennoch läuft man am Stand. S/4 ist eine Sisyphusarbeit. Der SAP-Bestandskunde muss seine Abap-Modifikation überarbeiten und SAP muss die Integration zwischen S/4 und allen weiteren SAP-Produkten gewährleisten. Beides ist eine unendliche Geschichte, weil es zahlreiche Releasestände gibt. Technikvorstand Jürgen Müller hat es auf den DSAG-Technologietagen erklärt: Ist die vielfach geforderte Integration abgeschlossen? Ja, zu etwa 95 Prozent aus Sicht der jüngsten Releasestände aller SAP-Produkte. Werden jedoch alle SAP-Produkte mit ihren fast unüberschaubaren Kombinationen und unterschiedlichen Releaseständen betrachtet, steht es um die Integration und ein One-Domain-Modell sehr schlecht.

Es ist eine Qual, denn der existierende Quellcode wird in diesem Leben nicht mehr konsolidiert und integriert werden können. Es ist wie der Wettlauf zwischen Achill, dem schnellsten Läufer der Welt, und der Schildkröte. Überheblich und leichtfertig hat Achill der langsamen Schildkröte einen Vorsprung eingeräumt, dann erfolgte der Start. Beide setzten sich in Bewegung. Schnell erreichte Achill den Ort, an dem die Schildkröte startete. Sie war in der Zwischenzeit jedoch auch schon ein Stück weitergekommen. Auch dieses Wegstück überwand Achill sehr schnell. Wiederum bewegte sich die Schildkröte ein kleines Stück weiter. Wieder erreichte Achill den Ort, wo die Schildkröte zuvor stand – und so fort. Naturgemäß wurde der Abstand zwischen Achill und der Schildkröte immer kleiner, aber überholen konnte er sie nie. Wird SAP jemals aus dem S/4-Quälcode wieder einen funktionierenden Quellcode machen können? (pmf)

Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe März 2008 veröffentlicht. Thema war und ist das krampfhafte Bemühen von SAP, mit den Bestandskunden und dem Markt mitzuhalten. Mittlerweile findet die digitale Transformation woanders statt.

Rätselhaftes ??? aus der SAP-Community



Waagerecht
1 Abk. eines SAP-Web-Servers für J2EE und Abap
3 Abk. In-house Cash
5 Abk. für Business Explorer
7 SAP-Software-Tool zur Lizenzvermessung
9 Abk. für SAP-Hintergrundverarbeitungs-Tool
11 Engl. Wort für Speicher
15 Was trennt bei SAPUI5 die View von Model Logic?
16 Abk. SCM/APO-Arbeitsbereich
18 Sehr alte Ex-IT-Messe in München
19 SAP-Dokumentenaustauschformat
21 Abk. für Meldungen/Aufträge beim Druck von Arbeitspapieren
22 Abk. für Sammlung von IT Best Practices
23 Name eines Graphen zur SW-Entwicklung
24 Teil des NW zur Geräte- und Plattformanbindung
27 Führender Verein der deutschen IT-Industrie
29 Abk. für SAP-Transportmanagement
31 Das Wort für P aus SAP FS-PM
32 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
33 Abk. für Datenbank
34 SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
35 Abk. für die Amazon Cloud

Senkrecht
1 Abk. für Abap-Testumgebung
2 Vorangestellter Begriff bei Suite 7
3 Internationale Bezeichnung für Industrie 4.0
4 Abk. für einen Hana-Datensilo zur Konsolidierung von Vertriebskanälen
5 Beliebter Begriff vor Data
6 Abk. für Hana Extended Application Services
8 Duet-Partner von SAP
10 Abk. für SAP-Support-Abt. beim Kunden
11 Altes Browser-Framework von MS, einst für ByD
12 Container-Produktname eines SAP-Open-Source-Partners
13 Englische Abk. für künstliche Intelligenz
14 Abk. für den ERP-Kern 6.0
16 Abk. globales Systemverzeichnis
17 Zweites Wort aus SLO
19 Alte GUI-Erweiterung im Portal
20 Abk. für Kundenbeziehung
23 Das P-Wort aus SAP EC-PCA
25 Abk. für Analyseprogramm Finanzleistung
26 Drittes Wort aus SOX
27 Offizielle Abk. für Business ByDesign
28 Abk. für Messung von Leistung
30 Alte Bezeichnung für BI-Cockpit

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 neun Buchstaben und ist ein Begriff aus der Abkürzung SAC – jetzt sollte es aber ganz leicht werden. SAP hat eine bewegte Cloud-Vergangenheit und viele Angebote mit vielen Abkürzungen. Wer alle Begrifflichkeiten kennt, der darf sich glücklich schätzen.

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 Mai 2022: CCoE steht für Customer Center of Expertise (das neue CCC)

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

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

November 2022

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

Schwerpunktthemen der SAP-Community

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

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

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

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

Juli/August 2022

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

Coverstory: Die Herausforderungen bezüglich Logistik und Lieferketten sind mittlerweile jedem bewusst geworden. SAP und Partner arbeiten an IT-Lösungen. Die klassische Supply Chain muss erweitert werden. Mit Integrated Business Planning, IBP, steht ein weiteres interessantes Produkt zur Verfügung. Aber von Industrie 4.0 bis ins SAP-Finanzwesen ist es ein weiter Weg.

Human Resources: Immer wieder wird die Rolle von Blockchain im HCM-Bereich diskutiert. Was steckt dahinter? Wir versuchen uns an einer Bestandsaufnahme zum Thema Callidus, Qualtrics und Emarsys.

Management: Beteiligungsmanagement und Vertragsmanagement stehen nicht an vorderster Front, sind aber auch wesentliche Teile eines ERP – wie es auch das Thema GRC im Rahmen von S/4 darstellt und aktuell trotz DSGVO wenig Beachtung findet.

Infrastruktur: IBM customized S/4 für sich selbst und will das globale ERP-System mit Hana auf Power-Server in der privaten Cloud bringen. Ein Versuch, die beste Plattform für Hana zu finden. Und Abap ist noch immer aktuell, sodass wir die Roadmap evaluieren.

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

Abat ... 62
Accenture ... 20, 21
Adobe ... 35
Alibaba ... 16
AMD ... 21
Apple ... 20, 21
asap@itconsulting ... 18
ASUG ... 66
Atos ... 21
AWS ... 16
Axians Neo ... 59
Bearingpoint ... 65
Bitkom ... 6, 36, 37
Blue Yonder ... 52
Boston Consulting Group ... 20
Business Services & Technologies ODD ... 50
Capgemini ... 15, 66, 67
cbs Corporate Business Solutions ... 9, 50, 58
Celonis ... 38, 41
Cenit ... 51
Como ... 19
CyberArk ... 13
Digitale Wirtschaft (BVDW) ... 35
DSAG ... 18, 21, 23, 24, 41, 42, 47, 66, 67
Easy Software ... 35
Ecovadis ... 20
Engage Process ... 52
Fabasoft ... 35
Firstcolo ... 8
FIS Informationssysteme und Consulting ... 55
Fujitsu ... 21
GIB ... 38 – 45, 47 – 49
Gigaset ... 41 – 45
Google ... 16, 55
Grohmann Business Consulting ... 26
Handelsblatt ... 7
Hasso-Plattner-Institut (HPI) ... 67
Haufe Group ... 35
HCL ... 21
Hedwell ... 52
Henrichsen ... 6
Honico ... 12
IBM ... 16, 20, 21, 38, 40, 41
ifm ... 38 – 46, 48, 49
ifo ... 6
iGrafx ... 35
Infoniqa ... 35
InfoSys ... 20
Instaclustr ... 51
ISR Information Products (ISR) ... 51
Kuka ... 64
Lenovo ... 20
Lidl ... 8
McKinsey ... 20
MGM Consulting Partners ... 10, 11
MHP ... 64
Microsoft ... 16, 20, 56
Neptune Software ... 63
NetApp ... 51
networker, solutions ... 34, 75
NTT Data Business Solutions ... 50
Okadis Consulting ... 52
Oracle ... 20
Oxford Economics ... 38, 41
Perforce ... 51
ProAlpha ... 35
Project Networks ... 7
Puppet ... 51
Red Hat ... 68
Retailsolutions ... 56
Sage ... 35
Salesforce ... 20
SAMtoa ... 14
SAP Fioneer ... 19, 52
Scheer Group ... 35
Schwarz Gruppe ... 8
ServiceNow ... 20
Siemens ... 20, 21
Signavio ... 35
Sivis ... 60, 61
Snap Consulting ... 54
Snowflake ... 52
Software AG ... 35
Sogeti ... 15
SolarWinds ... 13
Sonepar ... 55
SSI Schäfer ... 34
Swan ... 34
Sybit ... 23
Sycor ... 35
Sysmat ... 65
Tableau ... 35
Techconsult ... 63
Tisoware ... 35
Trebing + Himstedt ... 50
Trend Micro ... 8
Tricentis ... 15
Trilux Digital Solutions ... 34
T-Systems ... 35
Unisys ... 35
Wacker Chemie ... 58
Wipro ... 21
Workday ... 20
Zehnder ... 23
ZetVisions ... 52
Zuora ... 57

PERSONENINDEX

Ahlers, Thomas, Sycor ... 35
Albl, Oliver, Fabasoft ... 35
Allissat, René, Axians Neo ... 59
Ballhause, Claudia, IT-Autorin ... 42
Barton, Andrew, Infoniqa ... 35
Bernhard, Alexander, Swan ... 34
Binggeli, Daniel, Zehnder ... 23
Brezlan, Christopher, Infoniqa ... 35
Brox, Thomas, networker, solutions ... 34
Brücker, Veit, Zuora ... 57
Christensen, Clayton M., Havard Business School ... 21
Cook, Tim, Apple ... 20, 21
Czeslik, Markus, MGM Consulting Partners ... 10, 11
Dunkel, Björn, GIB, ifm ... 38 – 41
Evans, Jerome, Firstcolo ... 8
Fröschl, Martin, Swan ... 34
Furrer, Franz, Zehnder ... 23
Gerdenich, Markus, Snap Consulting ... 54
Gerken, Stefanie, HPI ... 67
Grimm, Christine, SAP ... 25
Hagmeier, Gerd, Capgemini ... 66, 67
Himmelmann, Holger, cbs Corporate Business Solutions ... 58
Himstedt, Steffen, Trebing + Himstedt ... 50
Hodum, Lars, Honico ... 12
Hua, Rosemary, Snowflake ... 52
Kagermann, Henning, SAP ... 20, 21
Kalka, Oliver, MHP ... 64
Keller, Johann Josef, Kuka ... 64
Keppeler, Wilhelm, Kuka ... 64
Klein, Christian, SAP ... 20, 21, 24
Knab, Andreas, Sivis ... 60, 61
Knappich, Jakob, Kuka ... 64
Körner, Peter, Red Hat ... 68
Kramer, Michael, IBM ... 22
Krämer, Urs, T-Systems ... 35
Kraus, Florian, Retailsolutions ... 56
Krohn, Ralf, networker, solutions ... 34
Kruse, Dirk, SAP Fioneer ... 19
Kuchler, Marcel, Abat ... 62
Kurian, George, NetApp ... 51
Lindlar, Guido, Sycor ... 35
Lörwink, Dirk, Gigaset ... 43, 44
McDermott, Bill, ServiceNow ... 20, 21
Müller, Jürgen, SAP ... 24, 25
Neuhaus, Michael, networker, solutions ... 34, 5
Nickel, Angela, Como ... 19
Pellikan, Leif, Digitale Wirtschaft (BVDW) ... 35
Plattner, Hasso , SAP ... 20, 21
Praschl, Viktoria, Tricentis ... 15
Rotter, Norbert, NTT Data Business Solutions ... 50
Scheffels, Gerald, IT-Autor ... 46, 48
Schlechtriem, Thorsten, Easy Software ... 35
Schlingemann, Gunther, Gigaset ... 42, 43
Schneck, Peter, Cenit ... 51
Schulz, Rainer, Sysmat ... 65
Schwengers, Michael ... 64
Sohn, Christian, ZetVisions ... 52
Steinberger, Markus, Haufe Group ... 35
Stemig, Daniel, FIS Informationssysteme und Consulting ... 55
Stratenwerth, Wolfgang, SAMtoa ... 14
Szalachy,, Johannes N., asap@itconsulting ... 18
Tenan, Rita, Tableau ... 35
Tiefenbeck, Frank, Bearingpoint ... 65
Tourneur, Andreas, Gigaset ... 44
Trebing, Stefan, Trebing + Hermstedt ... 50
Uebel, Matthias, MGM Consulting Partners ... 10, 11
Uebernickel, Falk, Hasso-Plattner-Institut (HPI) ... 67
Vantellini, Laura, T-Systems ... 35
Wels, Hans-Jürgen, Infoniqa ... 35
Wentzo, Alexandre, iGrafx ... 35
Westphal, Sebastian, DSAG ... 24, 25
Weyand, Christof, ifm ... 45
Wittwen, Rainer, cbs Corporate Business Solutions ... 50
Wright, Jonathan, IBM Consulting ... 40

ANZEIGENINDEX

Consilio ... 13
CW-Fachverlag ... U3
DOAG ... 51
GIB ... 17
Gisa ... U1
Nagarro ES ... 11
NTT Data ... 9
Q-Perior ... 19
Rheinwerk Verlag ... U2
Seeburger ... 7
SNP ... U4
UMB ... 15

** 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 Anzeigen-sujets 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.

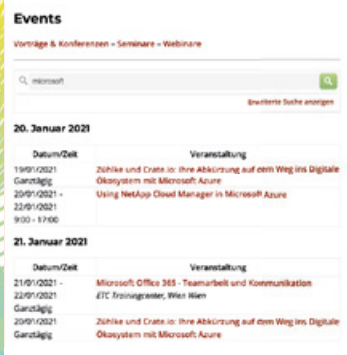
COMPUTERWELT is IT

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

Transformation Gestalten

29. und 30. Juni 2022, SNP Dome Heidelberg

Die 9. Transformation World ist ganz besonders: Endlich können wir Sie wieder persönlich zum führenden Kongress für SAP-Transformationen einladen. Neben gewohnt herausragenden ReferentInnen, präsentieren wir Ihnen in Demo-Sessions zudem unser erweitertes Softwareportfolio und neue Verfahren.

Sie geben die Antwort auf Ihre Frage: welcher Weg führt mich ohne Umwege und Fehlschläge direkt zu erfolgreichen M&As, SAP S/4HANA- und Cloud-Migrationen und ihren riesigen Potentialen. Die digitale Transformationsplattform SNP CrystalBridge® begleitet Sie von Systemanalyse, über Planung und Umsetzung bis zur maximalen Wertschöpfung durch optimales Datenmanagement in der neuen Umgebung. SNP BLUEFIELD™ selektiert Ihr Datengold und befreit Sie von Datenballast.

Wie wichtig automatisierte Verfahren sind, berichten unsere Kunden und Partner: Global Player Siemens, Energieriese E.ON, aber auch der Mittelstand mit Dinkelacker oder Hidden Champions wie das Start-up MYKITA. Sie und viele mehr wissen: Transformation schafft Wert.

Jetzt anmelden und einen der limitierten Plätze sichern!

29.-30. Juni 2022

SNP Dome, Heidelberg

swisscom pwc Scheer all for one Group wipro

SNP | The Data Transformation Company

SNP