



INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT

**Setzen Sie sich
in Szene!**Im E-3 Magazin
oder online auf
e-3.de und international
bei e3zine.com

New HR-Work

Uta Ernst-Diarra ist Managing Director Deutschland bei Workday und gibt Auskunft über die Megatrends in HR. Gemeinsam mit Dr. Anna Gajda von LeanIX, Anna Blendinger von PwC und Daniela Porr von Workday wird das Thema People Management in allen Aspekten diskutiert. Dazu gibt es ergänzend am 14. September um 11.00 Uhr einen kostenfreien YouTube-Videostream mit den vier Expertinnen.

Ab Seite 36

**Respekt muss man
sich verdienen**

Seite 19

**Preise drücken
genügt nicht**

Seite 54

**Automatisiert und
zuverlässig**

Seite 62



Das Digitalabo für SAP PRESS

Alle E-Books – jederzeit und überall



Themen-Abo

Ideal für Ihr Fachgebiet:

Administration, Finanzen, Logistik, Programmierung



Programm-Abo

Alle deutschen Bücher im Wissenspaket



Komplett-Abo

Das volle Programm – auf Deutsch und Englisch



Das komplette SAP-Wissen für Ihren Arbeitsalltag

www.sap-press.de/abo



Peter M. Färbinger,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Nichtstun ist keine Option

Es gibt einen Unterschied zwischen fleißig sein und das Richtige tun. SAP-Chef Christian Klein erscheint fleißig. Er tut aber nichts für die Bestandskunden, den Aktienkurs und die Community.

Es ist ein paradoxes Bild: SAP wirkt unverändert. Es wird programmiert, customized und beraten. Es gibt Meetings, Online-Veranstaltungen und eine 50-Jahres-Feier in der SAP-Arena in Mannheim mit nahezu 1000 Gästen und vielen Anekdoten aus der Vergangenheit, siehe Seite 11. Es gibt in München eine Sapphire mit Invitation-only und naturgemäß ohne Analysten und Journalisten. Alles erscheint so wie in den vergangenen Jahren.

Eine genauere Analyse zeigt jedoch, dass sich nichts mehr bewegt bei SAP: Der Konzern erscheint eingefroren, bewegungslos und starr. Niemand tut wirklich etwas. Nichts Bedeutsames, Strategisches und Visionäres passiert. Die einzige Botschaft für die Zukunft lautet: Wir halten S/4 bis 2040 in der Wartung! Sonst tut sich nichts bei SAP und auch nur wenig in der SAP-Partnerlandschaft – aber Nichtstun ist keine Option! Ein Beispiel: Der beliebte und erfolgreiche SolMan braucht für das Cloud-Computing-Zeitalter einen Nachfolger. Theoretisch könnte ILM, Information Lifecycle Management, den SolMan beerben, aber seit drei Jahren gibt es keine Weiterentwicklung. ILM ist eingefroren, bewegungslos und starr. Es gibt SAP-Partner, die auf eine Auferstehung und Wiederbelebung warten und derweilen nichts tun, aber Nichtstun ist keine Option. Es gibt einen SAP-Partner, der eine ILM-Alternative realisiert hat und Anfang kommenden Jahres diese in der SAP-Community ausrollen wird.

Offensichtlich geht eine Lähmung von SAP aus, die mittlerweile große Teile der SAP-Partner-Community erfasst hat. Es erscheint wie ein gruppenspezifisches Szenario: Wer blinzelt als Erster? Wer kommuniziert als Erster? Wer macht die erste Präsenzveranstaltung? Wer entwickelt eine postpandemische Markenbotschaft als Erster? Oder müssen wir nicht mehr miteinander kommunizieren? Sind Visionen und Storytelling nur Trugbilder und im Grunde ist ohnehin alles bestens? Die schreibenden

Kollegen von der WiWo haben ausgerechnet, dass SAP-Chef Christian Klein in den vergangenen zwei Jahren etwa 60 Milliarden Börsenwert vernichtet hat. Hätte sich der DAX ähnlich entwickelt wie die SAP-Aktion, müsste der Index aktuell bei etwa 8500 Punkten stehen. Bei SAP selbst und in der Partner-Community müssten demnach die Alarmglocken 24/7 läuten. Bei den SAP-Bestandskunden ist diese Krise bereits angekommen. Dort reagiert man und verifiziert neue IT-Quellen, weil die Anwender wissen, dass Nichtstun keine Option ist.

Es erscheint völlig rätselhaft, mit welcher Ruhe und Gleichgültigkeit Christian Klein und viele Geschäftsführer von SAP-Partnerunternehmen aktuell agieren. Während viele SAP-Bestandskunden über den bekannten Tellerrand blicken und dort interessante Logistik-, IoT-, KI- und HR-Angebote finden, für Letzteres siehe Coverstory dieser Ausgabe, erscheint vielen Mitgliedern der SAP-Community das Nichtstun als plausible Option.

Die SAP-Bestandskunden werden SAP-Bestandskunden bleiben, aber das Nichtstun von SAP und einigen Partnern wird sie zwingen, den Anteil an SAP-basierten Lösungen zu reduzieren – zum Vorteil von ServiceNow, Salesforce, Workday, Oracle, Microsoft, Google, IBM und AWS. Von den Rändern her wird das SAP-Hoheitsgebiet ausgehöhlt. Viele Funktionen, die früher sehr selbstverständlich von SAP geliefert wurden, kommen zukünftig von Mitbewerbern. Die bekanntesten Gebiete dafür sind Industrie 4.0, Logistik und künstliche Intelligenz. Jetzt zahlt SAP den Preis für das langjährige Nichtstun.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin



SAP-Rechnungs-workflow im Griff?

Eingangsrechnungen verarbeiten mit geordnetem Bestellprozess

Die vollständig in SAP integrierte SEEBURGER Purchase-to-Pay-Lösung macht Schluss mit der aufwändigen manuellen Erfassung und Bearbeitung des Rechnungseingangs:

- Transparenz und Datengenauigkeit in der Rechnungsbearbeitung durch Automatisierung und Rechnungsüberwachung
- Flexibilität durch Unterstützung aller Rechnungseingangskanäle
- Strukturierte Prozesse durch Bestellanforderungs- und Bestellfreigabe-Workflow

Erfahren Sie mehr in unserem aktuellen Whitepaper!



SEEBURGER Purchase-to-Pay-Lösung – SAP zertifiziert für S/4 HANA und NetWeaver

Kein Interesse an der Lügenpresse



Ich habe bei SAP angefragt, ob ich bei der lokalen Sapphire in München vorbeischauchen dürfte, und bekam einen abschlägigen Bescheid. Offensichtlich hat SAP kein Interesse mehr, mit der Presse zu reden. Sapphire – auf Invitation-only!

Der Zorn und die Enttäuschung sind aber nicht nur auf die Presse beschränkt. Auch SAP-Partnern aus dem deutschsprachigen Raum wird der Zugang zur Sapphire in München verwehrt, wenn sie aus dem falschen Land, wie etwa der Schweiz, kommen.

Offensichtlich übersieht SAP hier die Tatsache, dass viele Partner mit ihren Lösungen mittlerweile global präsent sind. Künstliche SAP-Grenzen sind vollkommen fehl am Platz und widersprechen dem Geist einer globalen Community. Offenheit wäre die richtige Antwort auf die aktuellen Herausforderungen.

Es ist die Angst vor Kontrollverlust, die SAP aktuell blockiert. Interne Informationen werden durchgestochen. Ein Großteil der SAP-Executives beschäftigt sich mit Reparaturdienstverhalten. Die SAP-Bestandskunden schauen über den bekannten Tellerrand und überlegen, ob für Logistik, HR, IT-Monitoring, Datengovernance vielleicht nicht doch Drittanbieter die bessere Wahl wären. Mit anderen Worten: SAP-Chef Christian Klein fliegt das Unternehmen momentan um die Ohren. Er versucht einzufangen und zu retten, was immer noch möglich ist. In dieser Situation würde wahrscheinlich jeder einen Kontrollwahn entwickeln – wohl wissend, dass es die falsche Reaktion ist!

Damit ist auch die Ablehnung jeder Kommunikation mit Externen nur noch ein logischer Schritt. Früher war nicht alles besser – natürlich nicht, aber ich selbst habe es erlebt: Unter dem ehemaligen SAP-Chef Professor Henning Kagermann wurde offener, diverser, engagierter und fairer diskutiert. Es existierte eine eigene und sehr offene SAP-Diskussionskultur. Die Ablehnung eines Besuchs der Sapphire München gegenüber einem SAP-Bestandskunden (unser Verlag läuft auf SAP Business One) und Journalisten (und wir sind DSAG-Mitglied) erscheint seltsam.

Warum hat SAP kein Interesse mehr an einem Diskurs? Offensichtlich ist der ERP-Konzern in der aktuellen Krise überfordert. Auf diese organisatorische und mentale Herausforderung versucht Christian Klein offensichtlich mit maximaler Kontrolle zu reagieren: Auf eine Hausmesse in München dürfen demnach keine Journalisten und eben ausschließlich Partner und Bestandskunden mit deutschem Reisepass. Das kann nicht gut gehen!

Die Zeichen der fehlenden Kommunikation mit der SAP-Community sind deutlich zu sehen. Es fehlt ein visio-näres Storytelling. Die Marke SAP leidet unter der Sprachlosigkeit des SAP-Vorstands. Der Rückzug in die eigenen vier Wände ist argumentierbar, siehe Biedermeierzeit-alter, aber fatal für den notwendigen und aktuell nicht vorhandenen Markterfolg. Es fehlt eine glaubwürdige und tragfähige Kommunikationskultur. Selbst die so wichtigen Finanzanalysen werden nur rudimentär versorgt. Das Ergebnis ist ein desillusionierender Aktienkurs von weit unter 100 Euro. Der Durchschnitt des von den Finanzanalysten dieses Jahr prophezeiten Kursziels liegt bei mageren 112 Euro (Quelle: Handelsblatt Online, 22. 8. 2022). Was nun? Ende vergangenen Jahres lag das Kursziel der SAP-Aktie bei rund 150 Euro.

Professor Hasso Plattner und SAP-Chef Christian Klein werden auf diese Entwicklung spätestens kommenden Herbst reagieren müssen, denn diesmal geht es nicht nur um die Bestandskunden, sondern auch um die Investoren und die Community im Ganzen. (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

Stephanie Madlung-Ehrenfeldner (Assistenz)

Telefon: +49 8654 77130-20
steffi.ehrenfeldner@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 presse-rechtliche 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: Nichtstun ist keine Option	3
Hausmitteilung:	
Kein Interesse an der Lügenpresse	4
Das aktuelle Stichwort: Warum es eine digitale Identität für Unternehmen braucht	12
Lizenzen: Mietpreisbremse für SAP? no/name: „oder“ oder „und“	14
TippS/4success: Die Systemintegration als S/4-Schwerpunkt	18
Digitale Transformation:	
Es grünt so grün.	20
CFO: Unternehmen in Echtzeit steuern.	49
B2B2C: Den Endkunden miteinbinden	52
IT-Security: Warum Security-Experten keine SAP-Experten sind.	59
Cloud: Wie möchten wir S/4 künftig betreiben?	61
Smart & Big Data Integration:	
Die Zukunft von Analytics mit SAP	64
Linux: Wie kommen SAP-Partner auf den Open-Source-Weg?	68
Satire: Das Letzte: Gute Zeiten, schlechte Zeiten.	79

SZENE

SAPanoptikum	6
How Not To Do It	13
Dämpfer für die Digitalisierung	15
Respekt muss man sich verdienen	19
Neue Schikane	21
Breakthrough with IBM for Rise	22
Buchtipps: Schnittstellen	24
People Analytics	26
www.E3date.info	27
Community Short Facts	28

HUMAN RESOURCES

Menschen im September 2022	32
Dem Fachkräftemangel entgegneten	34
Eine Frage der Perspektive	35

COVERSTORY

New HR-Work	36
Kostenfalle Legacy-IT	41
HR als Business-Enabler	42
Technik und Analytics	43
Globales HR lokal ausbalanciert	44

WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften	46
---------------------------------------	----

MANAGEMENT

Innovation Factory	50
Preise drücken genügt nicht	54
Digital- und Medienkompetenzen	55
Reintegration	56
Daten besser nutzen	57
Multicloud	58

INFRASTRUKTUR

Effizienzhebel	60
Automatisiert und zuverlässig	62
Business Process Intelligence	63
Electronic Shelf Labels	65
Identitätssicherheit für SAP	66
Bring Your Own Key	67
Community.info	70
Rätselhaftes aus der Community	80
Vorschau	81
Index	82



Uta Ernst-Diarra, Workday

E-3 Coverstory: New HR-Work

HR ist mehr als Lohn- und Gehaltszahlungen organisieren. SAP reagiert darauf nur zögerlich: Es gibt eine verordnete Transformation in die Cloud, aber eine inhaltliche HR-Erneuerung steht aus. Mit der Workday-Managerin Uta Ernst-Diarra diskutierten wir die neuen Aufgaben des People Management. Ab Seite 36



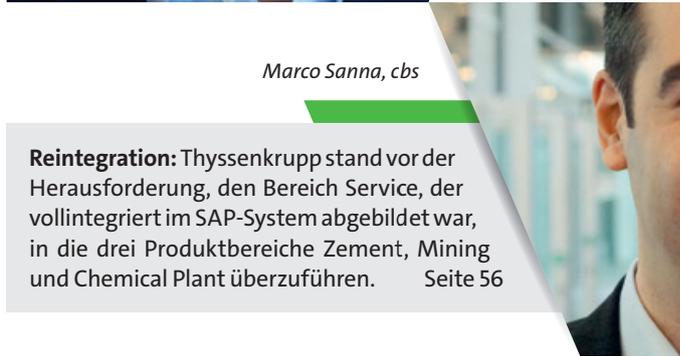
Tanja Scheller, IBM

Breakthrough with IBM for Rise: IBM und SAP haben einen Meilenstein ihrer Partnerschaft angekündigt. IBM führt eines der weltweit größten Transformationsprojekte auf der Basis von Hana und S/4 durch. Seite 22



Ralph Weiss, BlackLine

Dem Fachkräftemangel entgegneten: Der Fachkräftemangel in Deutschland spitzt sich immer weiter zu. Das beobachtet nicht nur die Deutsche Industrie- und Handelskammer mit großer Sorge. Seite 34



Marco Sanna, cbs

Reintegration: Thyssenkrupp stand vor der Herausforderung, den Bereich Service, der vollintegriert im SAP-System abgebildet war, in die drei Produktbereiche Zement, Mining und Chemical Plant überzuführen. Seite 56



Ulrich Meine, NTT Data

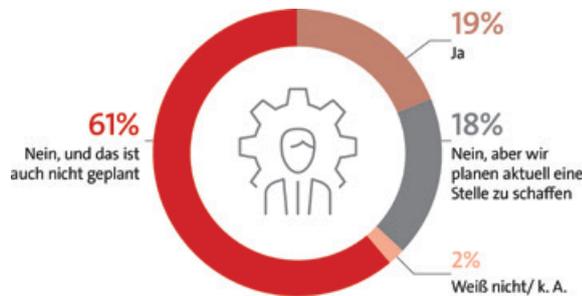
Effizienzhebel: Das Management von Systemkopien hat NTT Data Business Solutions auf der Basis einer Standard-Systemcopy-Umgebung neu aufgesetzt. Erzielt werden damit mehrere Nutzenvorteile. Seite 60

Chief Digital Officer sind gefragt

Keine Digitalstrategie

Demnächst dürfte die Zahl der Chief Digital Officer in der deutschen Wirtschaft kräftig steigen. Fast jedes fünfte Unternehmen gibt an, eine CDO-Stelle besetzen oder einrichten zu wollen.

Bereits vorhanden ist eine solche Position in 19 Prozent der Unternehmen. Das ist das Ergebnis einer Befragung von 604 Unternehmen ab 20 Beschäftigten im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Grundsätzlich geht die große Mehrheit der Unternehmen die Digitalisierung inzwischen strategisch an. Aber noch haben 13 Prozent keine Digitalstrategie. Vor einem Jahr waren 16 Prozent und 2019 waren sogar 26 Prozent der Unternehmen in Sachen Digitalisierung strategiefrei unterwegs. Rund jedes dritte Unternehmen (34 Prozent) hat aktuell eine zentrale Digitalstrategie, weitere 52 Prozent haben in einzelnen Unternehmensbereichen Strategien zur Digitalisierung. „Die digitale Transformation braucht klare



Die Großen sind vorne
 Jedes fünfte größere Unternehmen (21%) mit 500 bis 1.999 Beschäftigten hat einen CDO oder eine Leitung Digitalisierung. Bei denen ab 2.000 Beschäftigten ist es sogar fast jedes dritte (32%).

Gibt es in Ihrem Unternehmen einen Chief Digital Officer (CDO) oder eine Leitung Digitalisierung?
 Basis: alle Unternehmen (n=604). Quelle: Bitkom Research 2022.

Verantwortungen und Kompetenzen“, sagt Bitkom-Präsident Achim Berg. „Auch mittelständische Unternehmen sollten Digital-Know-how bündeln. Erfolgreiche Digitalisierung ist nicht nur eine Frage

von Technologie, Soft- und Hardware, sie braucht einen Motor und dieser Motor kann ein CDO sein.“

bitkom.org

Cloud-native Implementierung

Ganzheitliches Konzept fehlt

Die meisten Unternehmen stehen auf ihrer Cloud-native-Journey noch ganz am Anfang und befinden sich gerade in der Evaluierungs- oder Planungsphase.

Cloudflight legt gemeinsam mit dem Cloud-Anbieter Ionos in einer empirischen Studie detaillierte Einblicke in die cloudnative Nutzung von Unternehmen vor. Darin wurden 250 Entscheidungsträger in der DACH-Region zu ihren bisherigen Erfahrungen, Planungen und konkreten Umsetzungsstrategien von cloudnativen Lösungen befragt. Ein zentrales Ergebnis der Untersuchung: Die meisten Unternehmen stehen auf ihrer Cloud-native-Journey noch ganz am Anfang und befinden sich gerade in der Evaluierungs- oder Planungsphase. Dabei zeigt sich der Unterschied zu klassischen Cloud-Architekturen und -Plattformen: Mit diesen sind mittlerweile mehr als 80 Prozent der Unternehmen in der DACH-Region in einem gewissen Maß vertraut. Mit der praktischen Umsetzung der nächsten Stufe Cloud-native tun sich jedoch viele noch schwer. So gaben 38 Prozent der Befragten an, derzeit noch mit der Evaluierung beschäftigt zu sein. 19 Prozent haben

sich bereits für ein konkretes Umsetzungsmodell entschieden und stehen unmittelbar vor den ersten Einsatzszenarien. Acht Prozent der befragten Unternehmen befinden sich gerade im Pilotstadium und setzen somit selektiv in einzelnen Projekten Cloud-native-Technologien und -Methoden ein, skalieren diese aber noch nicht weitreichend. Ein Drittel der Unternehmen hingegen zählt sich schon heute zu den Cloud-native-Profis. 18 Prozent davon nutzen die Methodik bereits aktiv in mehreren Projekten. „Unsere Studie belegt eindrucksvoll das hohe Potenzial, das in Cloud-native steckt. Auch wenn manche kleinere Unternehmen noch eine gewisse abwartende Haltung zeigen, wird das Thema in den nächsten Jahren die IT-Roadmap der meisten Unternehmen entscheidend mitbestimmen“, prognostiziert Maximilian Hille, Head of Consulting bei Cloudflight, und fasst damit den sehr wahrscheinlich weiterführenden Trend zusammen.



Unsere Studie belegt eindrucksvoll das hohe Potenzial – auch wenn manche Unternehmen noch eine abwartende Haltung zeigen.

Maximilian Hille,
 Head of Consulting,
 Cloudflight

cloudflight.io

Live und in Farbe

Auf der Suche nach ... Erfolg

Erfolg ist das Ziel eines jeden Unternehmens, und das umso mehr, je größer die Herausforderungen sind.

So lautet das Motto des DSAG-Jahreskongresses 2022 „Auf der Suche nach ... Erfolg“. Abhängig von der individuellen Situation können Flexibilität und Souveränität, Nachhaltigkeit, Transformation oder Kooperation diese Suche begleiten und ebenfalls zum Erfolg beitragen. Manchen Unternehmen gelingt die Transformation bereits recht gut, andere setzen noch auf klassische Prozesslandschaften. Aber alle müssen aktuell ihre Geschäftsmodelle und -prozesse hinterfragen und diese gegebenenfalls an neue technische Möglichkeiten anpassen. Im nächsten Schritt geht es darum zu prüfen, wo sich Automatisierung gewinnbringend einsetzen lässt – eine

wichtige Voraussetzung, um flexibel agieren zu können. „SAP ist auf dem richtigen Weg, indem entsprechende Errungenschaften wie zum Beispiel Machine Learning in neue Releases einfließen. Die müssen dann aber auch von den Kunden, je nach deren aktuellem Stand der Transformation, genutzt werden. Hier sind also beide Seiten gefordert“, ist der DSAG-Vorstandsvorsitzende Jens Hungershausen überzeugt. Der Jahreskongress will die Teilnehmenden inspirieren, wie sie in ihren Unternehmen – auf der Suche nach Erfolg – gewinnbringend agieren können.

dsag.de/jahreskongress

Beratungschampion

Weiterempfohlen bis in die USA

Sandmeier Consulting aus Bielefeld hat das Top-Consultant-Siegel 2022 verliehen bekommen.

Auf der Preisverleihung im Rahmen des Deutschen-Mittelstands-Summits am Freitag gratulierte Bundespräsident a. D. Christian Wulff dem Geschäftsführer Dr. Michael Sandmeier zu diesem Erfolg. Fundament des Wettbewerbs ist eine Befragung mittelständischer Unternehmen durch die Wissenschaftliche Gesellschaft für Management und Beratung (WGMB) aus Bonn, die zuvor mit den teilnehmenden Beratungshäusern zusammengearbeitet hatten. Die Kunden des Beratungshauses gaben etwa

Auskunft darüber, wie professionell die Unternehmensberater auftraten, wie zufrieden sie mit der Beratungsleistung sind und ob sie Sandmeier Consulting weiterempfehlen würden. Wichtig ist laut WGMB „eine kundengerechte, mittelstandsorientierte Beraterleistung“. Sandmeier Consulting überzeugte in dem Wettbewerb und gehört zu den besten Mittelstandsberatern, vor allem im SAP-Lizenzbereich.

sandmeier-consulting.de



Bundespräsident a. D. Christian Wulff (r.) gratuliert Geschäftsführer Dr. Michael Sandmeier und Lisa Tomeit zum Top-Consultant-Award. Quelle: Sandmeier Consulting.

Regelmäßig auf der Palme? EPOS holt Sie dauerhaft runter!



Neuartige, planungssichere Suite für Ihre SAP-Basis.

EPOS

Automation made easy.

Smarte Management-Apps für mehr Flexibilität, Zeit & Sicherheit:

- ✓ SAP Kernel Patch
- ✓ Compliance-Check
- ✓ HANA Update & Patches
- ✓ Profile Parameter
- ✓ Infos rund um SAP, DB und OS

Weiterentwickelt aus unseren langjährig bewährten Lösungen **BlueCopy** und **BlueClone** für SAP Systemkopien.

Fragen zu EPOS?

Tel. +49 (89) 44 23 723-26

Persönliche Beratung

DSAG-Jahreskongress in Leipzig
11. bis 13. Oktober 2022

EMPIRIUS

www.empirius.de



BOOST UP YOUR
SAP PROCESSES

ifm verleiht GIB SCM Awards

Herausragende Supply-Chain-Projekte

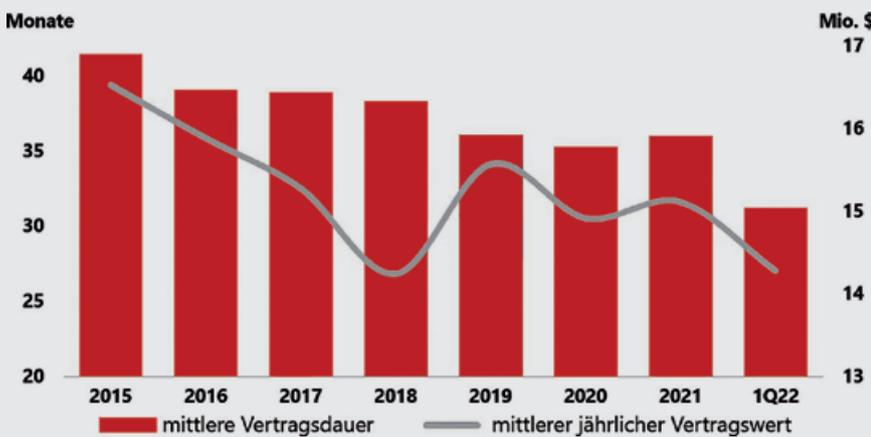
ifm, zuvor GIB, hat auch in diesem Jahr wieder den SCM Award für die Umsetzung herausragender Supply-Chain-Projekte verliehen.

Mit dem Award werden Unternehmen prämiert, die in besonderem Maße mit der ifm-Software ihre Gewinne steigern, Lagerbestände verringern und eine Verbesserung der Liefergenauigkeit erzielen. 2022 durften sich gleich drei Unternehmen über die begehrte Trophäe freuen. Der Preis für die „Beste Optimierung der Bestände und Lieferbereitschaft“ ging dabei an Aenova sowie an BHS. Da Gigaset entscheidende Impulse gab, um GIB Operations fachlich und technisch zu erweitern, konnte Andreas Tourneur, Vice President Order Center bei Gigaset, den Award für die „Beste Idee zur Erweiterung eines Software-Moduls“ entgegennehmen. Gigaset hat sich vor mehr als drei Jahren entschieden, auf S/4 Hana umzustellen und dabei den Weg in die SAP Public Cloud zu gehen. Weil SAP zu diesem Zeitpunkt keine Erweiterungen zuließ, wurde für Gigaset die neue Cloud-Lösung MRP view XLNce entwickelt. Sie ermöglicht es dem deutschen Hersteller von Kommunikationsprodukten, nach wie vor Features aus GIB Operations auch in der Cloud nutzen zu können, wird in naher Zukunft aber



Tamara Steinig-Schuh, Vertriebsinnendienst GIB S&D, ehrt Andreas Tourneur von Gigaset mit einem GIB SCM Award. Quelle: ifm.

auch für andere Kunden im SAP-Store erhältlich sein. Die feierliche Übergabe auf der großen Bühne des Siegener Apollo-Theaters nahmen Bilgin Kilic, Abteilungsleiter Direct Sales GIB S&D, und Björn Dunkel, Geschäftsführer ifm business solutions, vor.



Tiefgreifender Marktwandel im IT-Services-Sektor. Besonders deutlich wird dieser an der immer kürzeren Laufzeit der Rahmenverträge und dem Abnehmen der darin vereinbarten Servicemengen. Im ersten Quartal dieses Jahres sank die Laufzeit der neu abgeschlossenen Managed-Services-Verträge im Schnitt auf 31 Monate. Gegenüber 2021 bedeutet dies einen Rückgang um fünf Monate. Seit Januar ist der langjährige Trend zu immer kürzer werdenden Rahmenverträgen damit noch einmal deutlich stärker geworden. Zudem ergeben sich aus den Neuabschlüssen wesentlich geringere jährliche Vertragswerte (Annual Contract Value, ACV): Im Durchschnitt aller Verträge sank diese Kennzahl gegenüber dem Vorjahr um 0,8 Millionen US-Dollar und liegt nach Abschluss des ersten Quartals bei 14,3 Millionen US-Dollar. Unternehmen geben somit kleineren, kürzeren Vereinbarungen den Vorzug.

isg-one.com



Peter Gruhle von BHS (links) bekommt den SCM Award von Bilgin Kilic (rechts) überreicht. Quelle: ifm.

ifm-business-solutions.com

Strategiegipfel IT & Information Management

Exklusiv für CIOs

Seien Sie dabei, wenn in Berlin wieder etwa 80 bis 100 CIOs zusammenkommen, um sich über die aktuellen Herausforderungen auszutauschen.

Wie gehen andere CIOs mit den Veränderungen, die mit dem Fachkräftemangel, den steigenden Kosten und der zunehmend volatilen Lage der globalen Ökonomie einhergehen, um? Hören Sie am 18. und 19. Oktober 2022 von CIOs wie Michael Müller-Wünsch von Otto, wie sein Unter-

nehmen dem Fachkräftemangel begegnet, indem gezielt in die Förderung von Frauen investiert wird. Oder von Bernd Rattey, Konzern-CIO der DB, wie er ein Zielbild für eine funktionierende IT und OT in 2025 und 2035 entwickelt. Carsten Prieb, CIO/CDO von Randstad, spricht über „Post Pandemic Leadership“ und darüber, wie man verstreute Teams im Homeoffice effektiv erfolgreich macht. Quirin Görz, CIO beim Robotikhersteller Kuka, berichtet aus seinen Erfahrungen mit der unternehmensinternen IoT-Plattform „iiQoT“ und dem eigenen Data Lake. Das Besondere am Format: Alle Referierenden sowie alle anderen Teilnehmenden stehen für 30-minütige Einzelgespräche zur Verfügung, die Besucher im Vorfeld gezielt aussuchen können. So können Sie aus den beiden Konferenztagen den maximalen Nutzen für sich und Ihr Team generieren.



Bereits über 20 Sprecher werden bei dem Strategiegipfel in Berlin erwartet.

project-networks.com

Customer Focus Days SAP

Impulse für die Transformation

Beim Digitalisierungskongress von Valantic tauschen sich SAP-Anwender und -Experten von 27. bis 30. September im Livestream zu Cloud-Strategien und Veränderungsprozessen aus.

An der Digitalisierung führt kein Weg vorbei. Der Wandel zum Intelligent Enterprise ist für Unternehmen die Voraussetzung, um in einem immer anspruchsvolleren Umfeld erfolgreich zu bestehen. Das erfordert Mut, ermöglicht aber auch Innovation. Doch wie lässt sich die Transformation am besten gestalten? Welche Lösungen decken spezifische Anforderungen sinnvoll ab? Und wie können die Mitarbeitenden motiviert mitgenommen werden? Die Customer Focus Days SAP 2022 greifen wichtige Fragen zur Digitalisierung auf. In Keynotes, Panel Discussions und Deep Dives geben SAP-Anwender und -Experten Antworten, setzen Impulse und bieten Orientierung. Eröffnet wird der Kongress am 27. September unter anderem von Michael Groß, dreifacher Schwimm-Olympiasieger und Experte für

den digitalen Wandel. Der Geschäftsführer der Unternehmensberatung Groß & Cie. und Lehrbeauftragte an der Goethe-Universität Frankfurt am Main spricht in seiner Keynote „Lust am Kontrollverlust“ über die Rolle von Führung beim Change. Von 28. bis 30. September vertiefen Fachreferenten Einzelaspekte in Deep-Dive-Webinaren. Dabei geht es unter anderem um Portallösungen im B2B sowie um ein HR-Transformationsprojekt beim Automobilzulieferer Simoldes Plastics. Weitere Vorträge beleuchten den Nutzen von Big Data in SAP-Activate-Implementierungsprojekten, die S/4 Brownfield Conversion und die Möglichkeiten der Business Technology Platform bei der Entwicklung innovativer Geschäftsmodelle.

valantic.com

ONLINE - E-3 SEPTEMBER 2022



Wir machen Ihr SAP-Business sicher!

Mit der digitalen, enterprise-grade Identität für Unternehmen und über 20 Jahren Erfahrung bei SAP-Prozessen.

Ausführliche Informationen und 25 Best Practice Lösungen für SAP-Kunden unter dem QR-Code:



snap consulting

POWERED BY TRUST2GO
- VERTRAUEN ZUM MITNEHMEN

www.snapconsult.com

Wenig Wissen

Wegweiser in das Metaverse

Das Metaverse ist in der deutschen Wirtschaft noch weitgehend unbekannt.

Etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen (55 Prozent) gibt an, noch nie vom Metaverse gehört zu haben. 17 Prozent haben den Begriff schon einmal gehört, wissen aber nicht genau, was das eigentlich ist, weitere 17 Prozent können zumindest in etwa sagen, was er bedeutet. Nur 6 Prozent trauen sich zu, erklären zu können, worum es beim Metaverse geht. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung unter 604 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland im Auftrag des Bitkom. Um diese Wissenslücke zu schließen, hat der Bitkom jetzt den Leitfaden „Wegweiser in das Metaverse“ veröffentlicht, der unter anderem einen Überblick über Konzept, Technologien, Anwendungsmöglichkeiten und Geschäftsmodelle sowie gesellschaftliche Bedeutung des Metaverse geben will. Der Leitfaden liefert auf 84 Seiten zunächst nach einer Einführung mit sechs Thesen zum Metaverse einen Überblick über die Herkunft des Begriffs sowie den Stand der Technologie und die Weiterentwicklungen vom frühen Internet über das Web 2.0 hin zum sogenannten Web3. Danach geht es um die Frage, welche Akteure und Geschäftsmodelle das Metaverse ausmachen und welche Use Cases es bietet, von der Arbeitswelt über die Bildung bis zur Produktion und dem Eventbereich. Auch die Verschmelzung von realen Produkten und virtuellen Gegenständen mithilfe sogenannter NFTs wird dargestellt. Ein weiteres Kapitel erörtert Rechtsfragen, etwa welches Recht in einer international vernetzten, virtuellen Welt gilt und wie virtuelle Güter juristisch zu bewerten sind, aber auch Datenschutzfragen und das Thema Steuern werden behandelt. Darüber hinaus widmet sich ein Kapitel der Bedeutung des Metaverse für die Gesellschaft wie den Chancen für digitale Teilhabe und den Herausforderungen rund um Barrierefreiheit. Zum Abschluss liefern die Autoren ihre jeweils persönliche Prognose für das Metaverse in fünf und in zehn Jahren.

bitkom.org

Low-Code Association

Low-Code im Rampenlicht

Mit der Gründung des Low-Code Association e. V. legen No- und Low-Code-Anbieter im deutschsprachigen Raum einen wichtigen Grundstein.

Gemeinsam wollen die Gründungsmitglieder, zu denen neben Simplifier unter anderem Scopeland Technology, Necara, Jobrouter, Allisa Software sowie ausgewählte regionale IT-Dienstleister wie D-Research und DMK E-Business gehören, die Förderung und Entwicklung der Technologie vorrangig in Deutschland, Österreich und der Schweiz vorantreiben. Dafür soll die enge Zusammenarbeit mit Hochschulen und wissenschaftlichen Einrichtungen weiter intensiviert und sukzessive ausgebaut werden. Weiterhin soll auch die Bekanntheit von Low-Code gesteigert werden: Gemeinsam möchten die Mitglieder durch öffentlichkeitswirksame Maßnahmen und Events auf das Potenzial der innovativen Technologie aufmerksam machen und Stigmata abbauen. Bei Low-Code ist die technische Komplexität nämlich wesentlich geringer als bei

herkömmlichen Programmiermethoden. Auch unterstützt die Technologie die Erstellung von mobilfähigen Applikationen und begegnet so einem wichtigen Anforderungsprofil vieler Unternehmen. In der Folge lassen sich die benötigten Anwendungen deutlich leichter und schneller erstellen und die vorhandenen Ressourcen und das Budget optimal einsetzen. Ein wichtiger Grund hierfür ist die Befähigung der Fachkräfte aus den unternehmenseigenen Fachabteilungen, ohne vorherige Programmierkenntnisse bei der Erstellung der Apps mitzuwirken oder diese eigenständig beziehungsweise unter der Leitung der IT-Professionals zu erstellen. Damit schont Low-Code essenzielle Ressourcen und mildert die Auswirkungen des Fachkräftemangels in der IT.

simplifier.io

Lünendonk-Liste 2022

Veränderungen zu verzeichnen

Die 20 führenden mittelständischen IT-Beratungen sind 2021 um durchschnittlich 16 Prozent im Umsatz gewachsen – der höchste Wert seit Auflage der Top-20-Liste von Lünendonk im Jahr 2017.

In Summe wurden damit Umsätze in Höhe von 2,8 Milliarden Euro erzielt. Für das Jahr 2023 gehen die Unternehmen allerdings nur von einem Umsatzwachstum von durchschnittlich 10,6 Prozent aus. Dies ist ein Auszug aus der neuen Lünendonk-Liste 2022 „Führende mittelständische IT-Beratungen in Deutschland“. Als mittelständig definiert Lünendonk solche IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen, die ihren Hauptsitz beziehungsweise die Mehrheit ihres Grund- und Stammkapitals in Deutschland haben sowie einen Umsatz von bis zu 500 Millionen Euro aufweisen. Aufgrund der Überschreitung der Umsatzgrenze von maximal 500 Millionen Euro erfüllen GFT und Nagarro ein wichtiges Aufnahmekriterium nicht mehr. Ebenso ist ESG nicht mehr Teil der Liste aufgrund eines veränderten Portfolios durch den Verkauf von ESG Mobility an Cognizant, wodurch Materna in diesem Jahr

erstmals Rang eins belegt. Ebenso ist Allgeier infolge eines veränderten Portfolios nicht mehr als IT-Beratungs- und Systemintegrationsunternehmen eingestuft, sondern in der Liste der führenden IT-Service-Unternehmen vertreten. Nahezu alle 20 Dienstleister konnten 2021 ihre Umsätze steigern. Das stärkste Umsatzwachstum – wie bereits im vergangenen Jahr – verzeichnete Init infolge einer hohen Nachfrage aus dem öffentlichen Sektor mit einem Umsatzplus von 65 Prozent. Ebenso stark entwickelten sich Valantic (plus 49 Prozent) und Convista (plus 45 Prozent) – beide unter anderem durch Übernahmen. Um über 20 Prozent steigerten zudem ISO, Team Neusta, Mait und Materna ihre Umsätze. Neu im aktuellen Ranking sind Consileon, TNG, Codecentric und Mait.

lunenondk.de



Luka Mucic, Finanzvorstand, Sabine Bendiek, Chief People und Operating Officer (Arbeitsdirektorin), Jürgen Müller, Chief Technology Officer, Christian Klein, Vorstandssprecher (CEO), Winfried Kretschmann, Ministerpräsident Baden-Württemberg, Olaf Scholz, Bundeskanzler, Julia White, Chief Marketing und Solutions Officer, Thomas Saueressig, Product Engineering, und Scott Russell, Customer Success.

Ein singuläres Ereignis: Nicht nur 50 Jahre SAP, sondern auch der gesamte SAP-Vorstand auf einem Foto

Jung, aber mit Altlasten

Noch nie war der SAP-Vorstand so jung wie auf diesem Foto. Die Anwesenden SAP-Mitgründer Hasso Plattner und Dietmar Hopp haben sich anlässlich der 50-Jahr-Feier nicht ablichten lassen – sonst wäre das Durchschnittsalter auf diesem Bild ein ganz anderes.

Es war ein rauschendes Fest in der SAP-Arena in Mannheim. Nahezu 1000 Gäste waren anwesend und feierten nicht nur 50 Jahre SAP, sondern auch ein ebenso seltenes Ereignis: Es ist das erste Foto mit dem gesamten und aktuellen SAP-Vorstand (plus zwei Gästen). Selbst zur SAP-Hauptversammlung dieses Jahr war es nicht möglich – in Respekt gegenüber den Aktionären –, den kompletten Vorstand auf die Bühne zu bekommen, weder virtuell noch real.

Die Freude über das gelungene Foto ist SAP-Chef Christian Klein anzusehen. Aufgrund des aktuellen SAP-Börsenkurses haben wahrscheinlich die beiden Mitgründer, Hasso Plattner und Dietmar Hopp, weniger zu lachen. In diesen Tagen gibt SAP ein trauriges Bild ab, was auch zur Folge hatte, dass

die Feier sehr rückwärtsgewandt organisiert wurde. Unter anderem konnte SAP-Manager Lars Lamadé, ein Urgestein der SAP-Historie, einen US-Pionier auf die Bühne bringen. Tom Pfister begann bei SAP in Europa und war dann einer der ersten Mitarbeiter bei SAP in Philadelphia, USA. Er hatte das Privileg, auch noch unter dem verstorbenen SAP-Mitgründer Klaus Tschira (1940 bis 2015) zu arbeiten.

In den Annalen der SAP ist zu lesen, dass Tom Pfister zu den Mitorganisatoren der ersten SAP-Anwenderkonferenz gehörte. Von Beginn an sei es darum gegangen, Netzwerke zu knüpfen und voneinander zu lernen. Somit konnte Tom Pfister nun in Mannheim zur 50-Jahr-Feier von der Bühne Folgendes zum Besten geben: „Und SAP

wollte hören, welche Anforderungen die Kunden hatten – Anwendergruppen gab es ja noch nicht. Während einer Break-out-Session in Nizza 1991 fragte ein Kunde den Mitgründer Klaus Tschira, ob man eine Funktionalität nicht ins System integrieren könne, Tschira antwortete: Okay, wir fangen nächste Woche an, sie zu programmieren.“

Der Erfolg der vergangenen Jahre war für SAP immer der Fokus auf die Wünsche der Bestandskunden. Diese Verpflichtung wurde durch ein neues Denken in Techniken wie Cloud Computing und Datenbanksystemen abgelöst, sodass aktuell der SAP-Bestandskunde am Straßenrand der SAP'schen Roadmaps steht.

sap.com

Datenaustausch entlang der gesamten Wertschöpfungskette?

Digital und automatisiert?

Und das auch mit B und C Lieferanten?

DIE BUSINESS INTEGRATION PLATFORM!

retarus.de/e-procurement

VIELE WICHTIGE FRAGEN. EINE GUTE ANTWORT.

retarus



Das aktuelle Stichwort ...

Von Christian Knell, Snap Consulting

Warum es eine digitale Identität für Unternehmen braucht

Christian Knell,
Geschäftsführer,
Snap Consulting

Die Digitalisierung von Prozessen und der Austausch von Daten mit Kunden, Partnern und Behörden sind längst Alltag. Gerade im SAP-Umfeld kommen vielfältige Szenarien zum Einsatz, um Lösungen in bestehende Technologien zu integrieren und gegen Cybercrime abzusichern. Ein wesentlicher Aspekt dabei ist der Nachweis der eigenen Identität. Die vor Kurzem stattgefundenen Videotelefonate der Berliner Bürgermeisterin und ihrer Kollegen aus Wien und Madrid mit dem vorgeblichen Kiewer Stadtchef Vitali Klitschko belegen die Relevanz des Themas eindrucksvoll.

Nun geht es für Unternehmen beim gesicherten Datenaustausch mit Kunden, Lieferanten, Mitarbeitern oder anderen Parteien (noch) nicht um den Schutz vor Deepfakes, weitverbreitete Betrugsmaschinen wie der CEO Fraud zeigen aber bereits in diese Richtung. Ein aktuell verfügbares probates Mittel, um nachzuweisen, dass der Gesprächspartner tatsächlich der echte ist und dass wichtige Dokumente vom „richtigen“ Absender stammen und nicht manipuliert wurden, sind digitale Signaturen. „Richtig“ bedeutet in diesem Zusammenhang, dass ich mithilfe eines unabhängigen und vertrauenswürdigen Dritten davon überzeugen kann, mit der richtigen Person oder dem richtigen Unternehmen zu kommunizieren. Eine Problematik, derer sich auch die EU-Kommission bewusst ist – seit Juni 2021 liegt eine entsprechende Empfehlung für eine europäische digitale Identität (eID) für Menschen und Unternehmen vor. Ab 2030 soll es damit EU-weit möglich sein, sich auszuweisen oder bestimmte persönliche Informationen nachweisen zu können, auch für Unternehmen.

Die wenigsten Unternehmen können vermutlich acht Jahre auf eine Lösung warten. Für die reichlich vorhandenen Anwendungsfälle gilt es daher, die heute

bereits verfügbaren Tools bestmöglich zu nutzen. Bei Businessstransaktionen ist es essenziell, die Beteiligten eindeutig und nachweislich zu identifizieren. Dazu eignen sich Signaturen optimal. Wichtig ist dabei auch die Unterscheidung zwischen natürlichen und juristischen Personen, was die Notwendigkeit einer digitalen Identität für Unternehmen verdeutlicht. Wer das tauglichere System im Einsatz hat, hat also die besseren Karten – und im Schadensfall bei juristischen Auseinandersetzungen auch eindeutige Beweise. Ein hoher Automatisierungsgrad bei Prozessen führt durch sicheren, digitalen Datenaustausch zu optimaler Nachvollziehbarkeit und zu mehr Rechtssicherheit. Der Einsatz bewährter State-of-the-Art-Technologien, die sich an EU-weit gültigen Regelungen wie der eIDAS-Verordnung orientieren, sorgt für zusätzliches Vertrauen. Selbst rechtliche „Kleinigkeiten“ wie eine Beweislastumkehr lassen sich damit in spezifischen Fällen realisieren.

Eine häufig gestellte Frage in diesem Kontext ist jene nach dem „besseren System“. Die vermeintlichen Wettbewerber: händische (also biometrische) Unterschrift mit Signaturpad, Siegel oder Zertifikat. Um diese Frage zu beantworten, lade ich Sie zu einem Ausflug in Ihr eigenes Unternehmen ein: Gehen Sie mit offenen Augen durch Ihren Betrieb und achten Sie darauf, wo etwas unterzeichnet oder freigegeben wird (Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Dienstverträge, ...). Achten Sie auch darauf, wo externe Partner Dokumente unterzeichnen (Aufträge, Frachtbriefe, Lieferscheine, Wareneingänge etc.). Und nehmen Sie auch auf, wie diese Vorgänge bestätigt werden. Erfolgt die Signatur per händischer Unterschrift, sind Sie in bester Gesellschaft: Laut Adobe Digital Insights 2021 unterzeichnen EU-weit im Durchschnitt nur 50 Prozent aller Unternehmen Dokumente digital, in

Deutschland sind es gar nur 36 Prozent. Dabei gibt es längst professionelle und leistbare Lösungen: Unterschriftsprozesse lassen sich durch eine zentrale digitale Unterschriftenmappe beschleunigen, bei Prozessen, die viele Dokumente wie Rechnungen oder Bestellungen erzeugen, können diese automatisiert signiert und integriert in SAP ERP oder S/4 abgebildet werden. Um diese nach außen gehenden Dokumente gegen Manipulation zu schützen, lassen sie sich automatisiert mit einem Unternehmenssiegel unterzeichnen (= signieren). Damit ist für den Empfänger klar und zweifelsfrei ersichtlich, dass die juristische Person unterzeichnet hat. Auch Gehaltszettel lassen sich mittels digitaler Unternehmenssignatur mit einem eindeutigen Herkunftsnachweis versehen und individuell verschlüsseln. Und auch für die persönliche Unterschrift einer natürlichen Person (aka Zertifikat) gibt es eine praktikable Lösung – die Fernsignatur mittels mobiler Unterschrift am Smartphone.

Sie sehen, die technischen Möglichkeiten sind vorhanden. Aber um das alles technisch unter Kontrolle zu bekommen und es administrierbar zu halten, bedarf es eines umfassenden Ansatzes. Etwa eines Baukastens, der auf einer eindeutigen digitalen Identität Ihres Unternehmens aufbaut und es Ihnen ermöglicht, die gewünschten Möglichkeiten zu implementieren. Auch solche Lösungen gibt es bereits, etwa Trust2Go von GlobalTrust mit den Signaturlösungen von r>it. Damit stellt sich auch die Frage nach Fernsignatur, Siegeln oder Zertifikaten nicht, denn es ist alles an Bord.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 76



Digitale Lösegeldforderungen nicht zahlen

How Not To Do It

Vielleicht haben Sie kürzlich von einer der wenigen Ransomware-Attacken mit gutem Ausgang betreffend die Universität Maastricht gehört?

So bekommt die Universität Maastricht das Lösegeld zurück, das sie bei einem Ransomware-Angriff 2019 gezahlt hatte. Und weil das inzwischen beschlagnahmte Konto der Kriminellen mit Kryptowährung befüllt war, erhält die Universität nun auch Bitcoins – die mittlerweile ein Vielfaches von damals wert sind. Dieser Glücksfall sollte aber kein Vorbild für andere Einrichtungen und Unternehmen sein, digitale Lösegeldforderungen zu zahlen. Nach wie vor gilt: Zahlen lohnt sich nicht!

Die Zahlen abseits der Universität Maastricht sprechen für sich. In der Studie „Ransomware: The True Cost to Business 2022“ zeigt sich ein ganz anderes Bild rund um Ransomware-Angriffe: So wurde ein Großteil der Unternehmen (82 Prozent), die eine Ransomware-Forderung bezahlt hatten, wieder Opfer von Angreifern. Aber nicht nur

das! Über die Hälfte (63 Prozent) musste darüber hinaus beim zweiten Mal mehr als beim ersten Angriff bezahlen. Ganze 66 Prozent der Befragten, die ein zweites Mal Opfer von Ransomware waren, wurden von denselben Angreifern wieder aufs Korn genommen.

Wem das als Beweis dafür noch nicht ausreicht, dass man nicht zahlen sollte, kann auch einen Blick auf Kosten und Nutzen der Lösegeldzahlungen werfen: Durchschnittlich zahlten die Befragten in Deutschland knapp eine halbe Million Euro Lösegeld. Aber nur knapp 30 Prozent der Unternehmen, die bezahlten, erhielten ihre Daten und Systeme ohne Probleme zurück. In den rund 70 Prozent anderen Fällen kam es zu Problemen, weil die zurückgegebenen Daten teilweise beschädigt waren oder die Encryption Keys der Datendiebe nicht rich-

tig funktionierten. Für die hohen Geldsummen, die gefordert werden, ein riskantes Glücksspiel mit schlechten Aussichten.

Wenn es also nicht gerade um Leben und Tod geht, beispielsweise weil lebenswichtige und akut notwendige medizinische Daten verschlüsselt sind, sollten Unternehmen auf Lösegeldforderungen von Ransomware-Betrüggern nicht eingehen.



*Reiner Dresbach,
Vice President Central,
Cybereason*

cybereason.com

HIT HACKERS HARD

itsa EXPO
CONGRESS

HOME OF IT SECURITY

LET'S TALK ABOUT IT SECURITY!

25. – 27. Oktober 2022

Nürnberg, Germany

Jetzt Gratis-Ticket sichern:
itsa365.de/hit-hackers-hard





Mietpreisbremse für SAP?

SAP will für Cloud-Produkte eine jährliche Preiserhöhung einführen. Aber auch jeder Partner, der eine Go-to-Market-Lösung verkauft, muss eine Umsatzbeteiligung zahlen, unabhängig davon, ob SAP die Transaktion ermöglicht hat.

Von Myrja Schumacher, USU Technology



Myrja Schumacher, Senior Product Manager SAP, USU Technology

SAP will offenbar ihre Preise für Cloud-Dienste um 3,3 Prozent anheben. Diese Preiserhöhung soll künftig automatisch jedes Jahr stattfinden, ähnlich wie bei einer Staffelmiete, berichtet das Handelsblatt. Das hört sich zunächst gar nicht nach viel an, summiert sich mit der Zeit aber zu einem erheblichen Aufschlag: Bei einem Fünf-Jahres-Vertrag sind das fast 18 Prozent. So steigt in dieser Zeitspanne eine Gebühr von jährlich 100.000 Euro auf rund 118.000 Euro (zuzüglich möglicher Preisanpassungen der Listpreise, ganz zu schweigen von der S/4 Hana Private Cloud, deren Infrastruktur für viele Unternehmen die einzige Wahl darstellen wird).

verloren. Für einen Mietvertrag für eine so komplexe Software wie SAP gibt es keine realistische Exit-Möglichkeit. Diese Diskussion ist Wasser auf die Mühlen aller Cloud-Skeptiker, die Angst haben, sich in weitere Abhängigkeiten (den sogenannten Vendor-Lock-in) eines einzelnen Anbieters zu begeben. Da muss man zukünftig sicher noch genauer hinschauen, auch, was die PaaS-Nutzung betrifft.

Gelingt es allerdings der SAP, ihre Preiserhöhung ohne spürbare Kundenverluste durchzusetzen, dann sind das zumindest gute Nachrichten für die Aktionäre (Margendruck sinkt, Einnahmen steigern) – für andere Mitglieder der Community eher weniger.

Mehrwert bieten

Also: Wenn ich einen Service buchen will, halten mich automatische jährliche Preiserhöhungen in der Regel von der Nutzung dieses Angebots ab. Ich bin Hanseatin, gradlinig, global, für mich müssen verhandelte Konditionen innerhalb der Laufzeit fix sein. Eine Preiserhöhung sollte immer auch einen Mehrwert bieten. Tatsächlich kann ich ja auch nicht innerhalb der Laufzeit Lizenzen reduzieren und habe somit faktisch null Flexibilität, aber die jährlichen Kosten innerhalb vereinbarter Laufzeiten bei nun kommenden Neuverträgen sollen steigen. Warum sollte ich dann überhaupt noch lange Laufzeiten abschließen und nicht lieber abwarten und den Markt beobachten? Und was bedeutet das, wenn meine bestehenden Cloud-Verträge auslaufen?

Bei jeder Vertragsverlängerung können Funktionen entfernt und separat bepreist werden. Wenn es im „Mietvertrag“ nicht geregelt ist, können Nutzungsbedingungen beliebig geändert werden. Preiserhöhungen, ohne einen entsprechenden Gegenwert zu bieten, halten Einzug. Sollte der Kunde das nicht akzeptieren, wird die Subscription beendet und es kann nicht mehr auf die Software zugegriffen werden. Geschäftskritische Daten (auch jene unter gesetzlicher Aufbewahrungspflicht!) gehen

Auf lange Sicht

Das Thema Lizenzen und Preise ist seit vielen Jahren Streitthema zwischen SAP und den Anwendern: Viele Kunden klagen darüber, dass sie die Preis- und Lizenzmodelle des Anbieters nicht mehr nachvollziehen können. Schon lange fordert die DSAG hier mehr Flexibilität und Transparenz. Gerade in der Cloud braucht es bewegliche Lizenzmodelle, die es Anwendern ermöglichen, Ressourcen nach Bedarf zu skalieren. Kurzfristig spielt die Cloud ihre Trümpfe aus und mag in einem volatilen Markt ihre Vorzüge haben. Stichwort ist auch hier vor allem Skalierbarkeit, denn es gibt einen Break-even-Point. Vielleicht ist die Cloud auf lange Sicht doch nicht die günstigere Variante – wer weiß. Bei der reinen Lizenzbetrachtung (Infrastrukturkosten komplett aus der Betrachtung rausgenommen) ist im Schnitt spätestens nach vier Jahren das Mietmodell gegenüber S/4 Hana On-premises teurer.

Es gilt also vor der Migration auf das Cloud-Modell der SAP die Lizenzbestände aufzuräumen, die Vertragssituation gründlich zu prüfen und den Lizenzbedarf im Cloud-Modell vorher zu simulieren. Somit ist man vorbereitet auf die anstehende Verhandlung mit der SAP, um das Optimum aus seinen Lizenzverträgen herauszuholen.

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

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77

USU



Weltlage bremst digitale Transformation der Wirtschaft

Dämpfer für die Digitalisierung

Zwei von drei Unternehmen halten sich für Nachzügler bei der Digitalisierung und 2023 will jedes dritte Unternehmen Digitalisierungsinvestitionen zurückfahren.

Unterbrechung von Lieferketten, steigende Energiekosten und eine beschleunigte Inflation drohen der Digitalisierung der deutschen Wirtschaft einen Dämpfer zu geben. So hat in 94 Prozent der Unternehmen die Digitalisierung zwar durch die Pandemie an Bedeutung gewonnen, aber 95 Prozent erwarten, dass Störungen in den Lieferketten nun die Digitalisierung bremsen werden. 92 Prozent haben diese Sorge aufgrund der hohen Inflationsrate, 78 Prozent wegen steigender Energiekosten und 57 Prozent aufgrund des russischen Angriffs auf die Ukraine. Zugleich gehen zwei Drittel davon aus, dass in fünf Jahren digitale Geschäftsmodelle von sehr großer Bedeutung oder sogar entscheidend für den eigenen wirtschaftlichen Erfolg sein werden. Das sind Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von 604 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland. „Digitalisierung ist das beste Mittel für Widerstandsfähigkeit und Resilienz gegenüber Krisen jeder Art. Wir müssen alles daransetzen, dass die in der Pandemie erzielten Digitalisierungsfortschritte in der Pandemie jetzt nicht verpuffen, sondern nachgehalten und verstärkt werden“, sagt Bitkom-Präsident Achim Berg.

In der Vergangenheit sind viele Unternehmen bei der Digitalisierung auf unerwartete Schwierigkeiten gestoßen. Das

geben neun von zehn Befragten an. Gleichzeitig sind 61 Prozent überzeugt: Digitalisierung hat unser Unternehmen wettbewerbsfähiger gemacht. Und 51 Prozent stellen fest, dass sie durch Digitalisierung als Arbeitgeber attraktiver geworden sind. „Digitalisierung ist kein Selbstläufer und lässt sich nicht nebenher aus dem Ärmel schütteln. Digitalisierung braucht Strategie, Kompetenz und Ressourcen. Digitalisierung erfordert neben Investitionen in Hardware und Software auch einschlägiges Know-how auf allen Ebenen und die Bereitschaft, Prozesse umzubauen und nicht selten auch die Unternehmenskultur fortzuentwickeln“, so Berg. „Klug aufgesetzt macht Digitalisierung die Unternehmen effizienter, schneller und wettbewerbsfähiger – und verschafft ihnen einen Vorteil bei der Gewinnung von Talenten.“

Fast alle Unternehmen haben in den vergangenen fünf Jahren ihr Angebot digitalisiert. So geben zehn Prozent an, neue digitale Produkte auf den Markt gebracht zu haben, bestehende Produkte haben sieben Prozent durch digitale ersetzt und 14 Prozent mit digitalen ergänzt. Ein Drittel hat neue digitale Dienstleistungen ins Angebot genommen, 56 Prozent haben bestehende Dienstleistungen mit digitalen ergänzt und zehn Prozent haben bestehende

Dienstleistungen durch digitale ersetzt. Die große Mehrheit der Unternehmen geht davon aus, dass digitale Geschäftsmodelle für den eigenen wirtschaftlichen Erfolg wichtiger werden. Jedes vierte sagt, dass sie in fünf Jahren eine eher große Bedeutung haben werden, 38 Prozent gehen von einer sehr großen Bedeutung aus und 31 Prozent rechnen damit, dass die Digitalisierung für ihren Geschäftserfolg sogar entscheidend sein wird. Nur drei Prozent sprechen ihr eine geringe Bedeutung zu. „Es reicht nicht, irgendwas mit Digital zu machen. Es geht darum, das Geschäftsmodell des eigenen Unternehmens sehr gezielt auf die digitale Welt auszurichten“, so Berg.

Von der Politik wünscht sich eine große Mehrheit der Unternehmen vor allem schnellere Genehmigungsverfahren und den Abbau baurechtlicher Hürden, um den Ausbau der Gigabit-Netze voranzubringen. Mit Blick auf mehr digitale Souveränität sollten die Fördermittel stärker konzentriert werden und dorthin fließen, wo sie die größte Wirkung entfalten, statt sie mit der Gießkanne zu verteilen. Berg: „Die Politik hat viele digitale Baustellen und die müssen mit der angekündigten Digitalstrategie schnellstmöglich abgearbeitet werden.“

[bitkom.org](https://www.bitkom.org)

Auf der Suche nach ...

... Flexibilität

... Transformation

... Kooperation

... Nachhaltigkeit

... Erfolg

... Souveränität

dsag.de/jahreskongress

DSAG

**DSAG-
Jahreskongress
2022**

11. – 13. Oktober 2022
Messe Leipzig



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

„oder“ oder „und“

Hieß es früher „SAP oder Non-SAP“, so höre ich aktuell immer öfters „SAP und Non-SAP“. Für uns Bestandskunden ist es erfreulich. Für SAP könnte es zu einem Problem werden. Der ERP-Weltmarktführer ist auf Kooperation nicht eingestellt.

Es gibt viele Ratschläge und Sprüche zum Thema „gemeinsam sind wir stärker“. Lange Zeit wurde dieses kooperative Denken durch technische Hürden in der IT verhindert. Das erfolgreiche SAP R/3 war eine Blackbox und die Schnittstellen ein Eigenbau der SAP. Natürlich war es möglich, Daten zu importieren und exportieren – notfalls mittels Excel.

Open Source hat eine mentale Wende eingeleitet, nicht nur was die Entwicklung und die Kosten von Software betrifft. Open Source hat auch den Blickwinkel verändert, der weit über diese Bewegung und deren Software hinausgeht. Im privaten und beruflichen Bereich werden kaum mehr Geräte akzeptiert, die keine öffentlichen Schnittstellen haben, ein Browser-Interface und Update-Funktionen etwa mittels USB. Der erste Audi A3 meiner Frau hatte noch ein Audio- und Navigationssystem, dessen Firmware sich nicht updaten ließ. Mein Erstaunen und meine Empörung waren fast grenzenlos. Das Auto kostete damals immerhin fast 60.000 Euro.

Mittlerweile gibt es kaum noch Geräte, die keine IP-Nummer haben. Damit lässt sich im Netzwerk mittels Web-Browser fast alles erreichen und administrieren – von der Kaffeemaschine über den Videobeamer und Drucker bis hin zum Server. Die daraus resultierenden Security-Probleme will ich hier aussparen, aber auf einen Umstand hinweisen. Wenn selbst die Kaffeemaschine über das Firmennetzwerk gewartet wird, dann würde einem Eindringling das Ethernetkabel auch dieser Maschine ausreichen, um im ersten Schritt mit einem Notebook physischen Zugang zum Netz zu bekommen. Wenn die Kaffeemaschine für ein paar Minuten nicht mehr online ist, würde das niemandem auffallen. Meine Security-Spezialisten haben mir jedoch versichert, dass sehr akkurat beobachtet wird, welche Geräte mit welchen internen Adressen an welchen IP-Ethernet-Ports hängen.

Lange Zeit agierte SAP und speziell der Vertrieb nach den Prinzipien: Entweder du bist Freund der SAP, akzeptierst die PKL und Systemvermessung oder du fliegst raus (lernst die Rechtsanwälte der SAP kennen). Weil im Rahmen der digitalen Transformation die IT einen immer größeren Raum einnahm, war

dieses SAP'sche Herrschaftsdenken nicht aufrecht zu halten. SAP hat es verabsäumt, mit geeigneten Initiativen ihren Einflussbereich auszuweiten. Die Herausforderung betrifft die gesamte SAP-Community und besonders SAP: ein Paradigmenwechsel von „oder“ zu „und“, von monolithisch zu kooperativ.

Interessanterweise vollzieht SAP im Datenbankbereich genau das Gegenteil. Mit Hana baut SAP ein absolutistisches und monolithisches System auf. Das AnyDB mit IBM und Oracle und Microsoft gehört in der SAP-Community der Vergangenheit an. Dieser Datenbankanspruch ist vorerst unwiderruflich, aber in zehn Jahren könnte die IT-Welt schon wieder ganz anders aussehen, darauf müssen wir Bestandskunden uns einstellen.

Im Applikationsbereich gelingt SAP dieser absolutistische Anspruch nicht. Hier muss sich der ERP-Weltmarktführer das IT-Budget der SAP-Bestandskunden immer öfters mit Microsoft, Workday, Salesforce, ServiceNow und vielen anderen Anbietern teilen. Auf Anwendungsebene hat sich ein deutliches „und“ etabliert und die offenen Schnittstellen ermöglichen eine nahezu fugenlose Kooperation.

Für SAP selbst ist natürlich diese neue Offenheit eine Gefahr, weil die Organisation nicht auf Wettbewerb eingestellt ist. Die Releasewechsel der Vergangenheit waren eine Selbstverständlichkeit im geschützten Bereich des SAP-Hoheitsgebiets. Über Preise musste nicht verhandelt werden, weil es keine Alternativen gab. Das Oder-Zeitalter mit seiner Offenheit in alle Himmelsrichtungen bedingt ein Umdenken, eine Umorganisation und auch ein Überdenken der Budgets – SAP muss sparen: Die Sparpolitik macht sich aktuell bei der Beschaffung bemerkbar. So erzählte mir ein Freund aus Walldorf, dass keine Notebooks für mehr als 2000 Euro genehmigt werden. Die erwähnte Hana-Datenbank auf einem Billignotebook ist eine amüsante Vorstellung. Letztendlich geht es um etwas Ernsteres: SAP-Finanzvorstand Luka Mucic muss die Renditeziele sicherstellen! Die Rendite ist für Professor Hasso Plattner und die SAP-Investoren eine entscheidende Kennzahl.

noname@e-3.de

Das Finanz- und HR-System, das Ihnen hilft, sich an den Wandel anzupassen.

Mit Workday können Sie Ihre Geschäftsprozesse jederzeit anpassen und Ihr Unternehmen durch stetige Innovationen voranbringen. Stellen Sie den reibungslosen Geschäftsablauf sicher und bereiten Sie sich schon heute auf die Welt von morgen vor – mit der Enterprise Management Cloud für Finanzen und HR.

Workday. For a changing world.™



TIPPS/4SUCCESS

Die Systemintegration als S/4-Schwerpunkt

Die SAP-Erfolgsgeschichte gründet auf Systemintegration, welche in den vergangenen Jahren infolge der massiven Firmenzukäufe aber vernachlässigt wurde. Ein Mehrwert der S/4-Transformation ist aber nur durch die Integration gegeben.

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 aktuelle Stimmung ist politisch, gesellschaftlich und wirtschaftlich eine große Herausforderung. Diese hat jedoch nur am Rande mit der schlechten Stimmung rund um SAP zu tun, wie aus diversen Medien zu entnehmen ist. Das Thema Integration dürfte aber ein Teil davon sein. Was sind die Hintergründe und Zusammenhänge dafür?

Wie schon einleitend erwähnt, war die SAP-Geschäftsstrategie für das notwendige Firmenwachstum vor allem durch Zukäufe von zahlreichen Cloud-Anbietern unter dem vorigen Chef Bill McDermott geprägt. Damit hat dieser auch seine wesentlichen Ziele erreicht: einerseits die positive Kapitalmarktentwicklung von SAP an der Börse und andererseits die Optimierung seines persönlichen Einkommens. Aus heutiger Sicht war dies jedoch zu kurzfristig. Manche der Zukäufe waren Fehlinvestitionen und für die strategisch richtigen Applikationen wurde die notwendige technische Integration auf der SAP-Plattform versäumt. Das hatte negative Auswirkungen auf die S/4-Strategien „Cloud only“ oder „Cloud first“. Eine erfolgreiche S/4-Transformation für die Kunden hängt unmittelbar mit der Integration zusammen, welche in gewohnter Form einfach nicht gegeben war. Diese Fehlentwicklung wurde SAP erst mit der Übernahme der Konzernführung durch Christian Klein bewusst. Die notwendige Integration der Cloudprodukte wurde damit zur Hauptaufgabe, die zu viel Zeit und Geld gekostet hat und nach wie vor kostet. Diese wichtige, aber späte Erkenntnis hat auch höchst negative Auswirkungen auf dem Kapitalmarkt nach sich gezogen. Das Thema Integration lässt sich eben nicht als tolle Vision verkaufen. Mit dem „Aufräumen ohne Visionen“ kommt Christian Klein derzeit ziemlich unter Druck.

Nach den Hintergründen gibt es aber auch einige praktische Hinweise für die vielen laufenden Transformationsprojekte, was die Integration betrifft. Bei den meisten Bestandskunden werden die S/4-Projekte mit einer hybriden Applikationslandschaft umgesetzt, also in On-premises-Systemen mit

Cloudlösungen. Im Mittelpunkt stehen dabei die zahlreichen eigenen SAP-Cloudlösungen mit der neuen S/4-Technologie. Hier geht es nicht um die Integration, sondern um die zeitgerechte Verfügbarkeit der notwendigen Funktionen gemäß den Roadmaps in Abstimmung mit dem Projektplan.

Die angesprochenen Integrationsprobleme verursachen vor allem die großen Zukäufe wie Ariba, Fieldglass, Concur und SuccessFactors. Diese würden zwar betriebswirtschaftlich Sinn machen, haben aber andere Entwicklungstechnologien. Damit ist die funktionale Integration in die SAP-Coresysteme eine Mammutaufgabe. Die einheitliche Oberfläche bleibt trotz redlicher Bemühungen vonseiten SAP ohnehin ein Wunschkonzert. Bei der Einführung dieser Lösungen sollte im Vorfeld eine aktuelle Bestandsaufnahme gemacht werden. Einerseits natürlich mit SAP direkt, aber andererseits zur Qualitätssicherung auch mit entsprechenden Referenzkunden und den DSAG-Arbeitsgruppen.

Ein weiteres umfangreiches, aber unterschätztes Integrationsthema sind die Eigenentwicklungen. Hier gibt es mehrere Themen zu behandeln. Zu Beginn sollten alle Eigenentwicklungen, wie Reports und Programme, auf ihre Notwendigkeit hin geprüft werden. Viele werden nämlich nach Systemänderungen oder Personalwechsel nicht mehr verwendet. Dem SAP-Betrieb stehen dafür entsprechende Analysewerkzeuge zur Verfügung. Die notwendigen Eigenentwicklungen sollten rechtzeitig auf die neue S/4-Technologie umgestellt werden. Diese Phase kann und sollte schon vor dem S/4-Projektstart begonnen werden, weil die Umstellung mit viel Zeitaufwand verbunden ist.

In einem weiteren Schritt ist mit einer Fit-Gap-Analyse zu untersuchen, welche Eigenentwicklungen durch die neuen S/4-Applikationen im Standard abgelöst werden können. Schlussendlich ist auch die technische Integration der Eigenentwicklungen in die Cloudlösungen sicherzustellen.

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.

SAPs Malheur

Respekt muss man sich verdienen

Während der Telefonkonferenz zur Präsentation der SAP-Ergebnisse für das erste Halbjahr 2022 wiederholte CEO Christian Klein immer wieder: „Dies war ein gutes Quartal für SAP.“ Ob er damit die Analysten oder sich selbst überzeugen wollte, sei dahingestellt.

Die Zahlen für das zweite Quartal sind nicht schlecht. Der Current Cloud Backlog überstieg erstmals 10 Milliarden Euro. Mehr als 650 Kunden haben sich im zweiten Quartal für S/4 Hana entschieden. Die Gesamtzahl der S/4-Hana-Kunden ist damit gegenüber der Vorjahresperiode um 15 Prozent auf etwa 20.000 gestiegen. Davon haben über 14.500 bereits den Produktivbetrieb aufgenommen. Im zweiten Quartal waren über 60 Prozent der gewonnenen S/4-Kunden Neukunden. Die Erlöse im Segment Qualtrics wuchsen auf 330 Millionen Euro. Das anhaltend starke Wachstum war auf stabile Verlängerungsraten der Verträge und Erweiterungen zurückzuführen.

Somit liegen die Ergebnisse weiterhin leicht unter den Erwartungen, aber das ist angesichts der makroökonomischen Herausforderungen wie des Einmarschs Russlands in die Ukraine zu erwarten. Die Telefonkonferenz wäre eine gute Gelegenheit gewesen, um Investoren, Analysten und Kunden zu beruhigen, aber CEO Christian Klein hatte anscheinend einen schlechten Tag.



Ich würde es begrüßen, wenn Analysten unser Wachstum in der Cloud etwas mehr wertschätzen könnten.

Christian Klein,
Chief Executive Officer,
SAP

SAP vs. Cloud

Das brennendste Thema war natürlich SAPs Wachstum in der Cloud und wie dieses sich weiterentwickeln wird. „Dieses Quartal zeigt erneut, dass unsere Strategie Anklang findet, sogar in einem zunehmend schwierigen externen Umfeld“, so Luka Mucic, Chief Financial Officer der SAP, dazu. „Wir haben weiterhin ein starkes Umsatzwachstum erzielt, die Umsatzerwartungen übertroffen und die Profitabilität in der Cloud erhöht.“ Bei den ersten paar Fragen zum Thema zeigte sich Christian Klein ebenfalls noch souverän: „Unsere Cloud-Pipeline hat sich vergrößert – es gibt definitiv eine stärkere Nachfrage. [...] Wir sind zuversichtlich, dass unser Cloud-Wachstum trotz der makroökonomischen Herausforderungen anhalten wird.“

Seine Stimmung schien sich jedoch mit jeder weiteren Frage zu diesem Thema zu verschlechtern. Er mutete regelrecht verärgert an, als er nach den Geschäftszyklen von Qualtrics gefragt wurde: „Qualtrics geht es gut. Wir haben Qualtrics in unsere Lösungen eingebettet. Qualtrics hat sein Wachstum beschleunigt. [...] Wir sehen eine Verschiebung der Prioritäten, aber keine Verzögerung von Projekten. Die Abschlusszyklen verlängern sich nicht.“

Scott Russell, Head of Customer Success der SAP, der ebenfalls an der Telefonkonferenz teilnahm, versuchte noch, die Antwort des CEOs in ein besseres Licht zu rücken: „Wir verlagern nicht nur Workloads, sondern verbessern Fähigkeiten. Wir sind uns sehr darüber im Klaren, welche Kapazitäten über die Cloud bereitgestellt werden müssen. Es geht nicht darum, die Abschlusszyklen zu verlängern, sondern darum, die Fähigkeiten zu verbessern. In guten Zeiten ist SAP stark, aber in schlechten Zeiten ist SAP noch stärker.“

Das eigentliche Malheur kam mit der vorletzten Frage, die sich auf die mittelfristige Prognose und eine Einschätzung darüber, ob und wann diese erneut revidiert werden würde, bezog. Diesmal war Christian Klein hörbar verärgert, als er antwortete: „Ich würde es begrüßen, wenn Analysten unser Wachstum in der Cloud etwas mehr wertschätzen könnten. Wir haben



In guten Zeiten ist SAP stark, aber in schlechten Zeiten ist SAP noch stärker.

Scott Russell,
Head of Customer Success,
SAP

immer gesagt, dass es sich um eine dreijährige Transformation handelt, und es war von vornherein klar, dass die ersten beiden Jahre schwierig sein werden.“

Ungerechtfertigter Ärger

Der Gesamteindruck, den Christian Klein in dieser Telefonkonferenz hinterlassen hat, entspricht nicht dem Bild eines optimistischen CEOs, das man üblicherweise bei Analystenkonferenzen bekommt. Der Ton der Telefonkonferenz hätte auch hoffnungsvoll oder beschwichtigend sein können. Stattdessen hörte sich Klein wie ein bockiges Kind an. Seine beiden Vorstandskollegen Luka Mucic und Scott Russell, die die Show trotz Klein aufrecht hielten, sollten an dieser Stelle löblich erwähnt werden; ohne diese hätte alles noch viel schlimmer werden können. Scott Russells zuversichtlicher Spruch „In guten Zeiten ist SAP stark, aber in schlechten Zeiten ist SAP noch stärker“ bezieht sich offensichtlich nicht auf den CEO. (sai)

DIGITALE TRANSFORMATION

Es grünt so grün

Das E in EHS steht für Environment und umgangssprachlich für Grün. Wer sich tiefer in dieses Thema einarbeitet, merkt, dass es sich um ein eigenes System handelt, welches zu berücksichtigen ist.

Von Michael Kramer, IBM



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

Erst einmal der Begriff vorab: EHS ist die Abkürzung für Environment, Health und Safety, also Umwelt, Gesundheit und Sicherheit innerhalb (und wie Sie sehen werden, auch außerhalb) eines Unternehmens. Traditionell sind unsere Kunden gut aufgestellt, wenn es um Themen wie Arbeitsschutz-, Arbeitssicherheits- und Gesundheitsaspekte ihrer Mitarbeiter geht. Relativ neu ist das systemische Eintreten für Themen, die den ökologischen Fußabdruck eines Unternehmens betreffen. Es kommen immer mehr Ausschreibungen, bei denen Fragen zu EHS gestellt und zunehmend höher bewertet werden. Auch sind solche Kennzahlen zunehmend für die interessierten Mitarbeiter und potenziellen Bewerber ein Benchmark.

Was wir heute bei vielen Kunden als Basis für ihre Daten außerhalb des ERP sehen, ist – wen wundert es – das gute alte Excel. Mit zunehmender Bedeutung und Menge der Daten werden vermehrt spezielle EHS-Lösungen eingesetzt. Diese Lösungen bringen viele wichtige Reports mit, die Workflows sind auf EHS-Anforderungen abgestimmt und sie beinhalten relevante Schnittstellen. Auch ist die Auditierung einfacher, da die Ergebnisse transparent ermittelt werden.

Ein Beispiel für die zunehmende Komplexität: Bereits 2011 hat das „Greenhouse Gas Protocol“ (Greenhouse Gas = Treibhausgas) einen Standard zur CO₂-Bilanzierung entwickelt und publiziert. Im THG-Protokoll (THG = Treibhausgas) werden die Emissionen in drei Bereiche unterteilt, von denen nur einer, der Scope 1, das Unternehmen direkt umfasst. Wenn Unternehmen nach diesem Protokoll berichten, werden viele Daten von Lieferanten benötigt, was eine gute Vorarbeit und ein passendes System voraussetzt.

Die Bereiche, von denen wir sprechen, sind Scope 1, Scope 2 und Scope 3. Scope 1 steht für alle direkten Emissionen, die aus Aktivitäten eines Unternehmens und den ihnen zugeordneten Tochterorganisationen stammen. Das sind alle Bereiche wie Produktion, eigener Transport, Lagerung, die Firmenflotte (auch

Dienstwagen) und eigene Infrastruktur wie Gebäude. In Scope 2 werden die vorgelagerten indirekten Emissionen erfasst, die das Unternehmen bezieht. Das sind Leistungen wie Strom, Wärme und bezogene Güter und Dienstleistungen generell. Dazu Transporte durch Dritte, Geschäftsreisen oder auch der produzierte Abfall. Wie Sie sehen, wird es hier schon komplexer, an alle Daten heranzukommen. Tipp: Auch Consultingunternehmen fallen im Rahmen ihrer eigenen Produktion darunter. Auch beim Nutzen von SaaS-Lösungen geht es um die Einberechnung dieser Emissionen. Wissen Sie denn, ob Ihr Provider mit Ökostrom agiert? Diese werden geringer berechnet.

Final der Scope 3: Hier werden die nachgelagerten Aktivitäten eines Unternehmens betrachtet – also der Transport der verkauften Ware, der Verkauf und die Verarbeitung der verkauften Güter. In vielen Bereichen wie der IT ist es besonders wichtig, wie mit den verkauften Gütern an deren Ende des Lebenszyklus umgegangen wird. Werden sie wieder aufbereitet, recycelt oder weggeworfen?

Dass es sich hier um einen wichtigen Schlüsselmarkt handelt, erkennt der geneigte Beobachter des Softwaremarkts auch daran, dass viele spannende Start-ups in diesem Umfeld von großen Anbietern übernommen wurden und die Lösungen in ihr Portfolio integrieren. Dieser Trend wird sich sehr wahrscheinlich auch weiterhin fortsetzen.

Ein Anbieter, welcher sich auf Untersuchungen zu Lösungen wie EHS spezialisiert hat, ist zum Beispiel Verdantix. In der gerade erschienenen Ausgabe seines „Green Quadrant For Carbon Management Software 2022“ werden die führenden Anbieter genau solcher Lösungen untersucht und klassifiziert. Interessant ist, dass bei den Herstellern der untersuchten Lösungen keine ERP-Anbieter auftauchen. Dass diese sehr gut den Scope 1 ermitteln können, ist klar. Ich gehe davon aus, dass das permanente Befeuern mit den externen Daten von Scope 2 und Scope 3 tatsächlich besser über eine Drittlösung abgedeckt wird.

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.

Twitter @michaelfkramer

SAP erhöht die Preise für Cloud-Dienste

Neue Schikane

SAP führt für ihre Cloud-Dienste eine automatische Preiserhöhung ein. Die Gebühren sollen jedes Jahr fix um 3,3 Prozent steigen, wie es in den Vertragsbedingungen heißt, die der Konzern vor einigen Wochen ohne Ankündigung veröffentlicht hat.

Peter Hartmann von der Interessengruppe SAP Schweiz hat nachgerechnet: Das macht bei einem Fünfjahresvertrag rund 18 Prozent Kostensteigerung – Listenpreiserhöhungen nicht eingerechnet. Mit der „stillen“ Preiserhöhung während der Sommerferien sieht man Ähnlichkeiten mit dem Vorgehen im Jahr 2008, als SAP einseitig die Wartungsgebühren um 30 Prozent erhöhen wollte, erklärte Peter Hartmann als Vorsitzender der IG SAP: „Wir erwarten, dass die Regelung rückgängig gemacht wird.“

Cloud wird teurer

SAP teilte ihren Bestandskunden mit, dass der Konzern bestrebt ist, den Wert der Cloud-Lösungen kontinuierlich zu steigern. Dazu gehören: die Verbesserung von Service-Leveln, die Entwicklung neuer Funktionalitäten und Innovationen sowie die Sicherstellung der höchsten Standards für Datensicherheit. Die Bereitstellung von kontinuierlich verbesserten und agilen Cloud-Lösungen, die SAP anbietet, bedarf einer umfangreichen und komplexen Arbeit. Dieser Aufwand bringt steigende Kosten mit sich, argumentiert der ERP-Weltmarktführer. Die Preisanpassung soll diesen zusätzlichen Wert widerspiegeln, den SAP geliefert hat und weiterhin liefern will. Aus diesem Grund wurde vom Vorstand rund um SAP-Chef Christian Klein die strategische Entscheidung getroffen, jährliche Preisanpassungen für das SAP-Cloud-Lösungsportfolio auf globaler Ebene für Neuverträge vorzunehmen und an die branchenüblichen Preismechanismen im Markt anzupassen.

Damit ergibt sich für SAP-Bestandskunden eine zusätzliche Hürde für den Wechsel in die Cloud: Nachdem sich Schweizer Bestandskunden gemäß einer Umfrage der IG SAP von Peter Hartmann schon vor der Preiserhöhung sehr kritisch gegenüber dem Wechsel in die Cloud und allgemein gegenüber den aktuellen Services äußerten, kann das zur Retourkutsche für SAP werden. Eine automatische Kostenerhöhung unabhängig von Interesse und Nutzung neuer Funktionalitäten ist jedenfalls fragwürdig. Die Attraktivität des SAP-Cloud-Angebots wird

durch diese zunehmende Bevormundung der Kunden weiter geschmälert. Dazu kommt, dass mit geringer Inflation und dem weiter erstarkten Franken die Preise in der Schweiz in die andere Richtung zeigen müssten – nämlich nach unten! Vor allem bei den Wartungskosten der (noch) SAP-ECC-Betreiber stimmen das Preis- und Leistungsverhältnis schon lang nicht mehr. Die Wartungskosten sind in Bezug auf Leistung und fehlende Weiterentwicklung viel zu hoch, meint man bei der Interessengruppe SAP Schweiz. „Ebenso sind die Kunden nicht bereit, für Cloud-Dienste das x-Fache im Vergleich zu vorher, On-prem, zu bezahlen, nur um den Betrieb der Software in die Cloud abzugeben. Denn abstrakt betrachtet bietet SAP oft eher ein Outsourcing-Angebot als eine Cloud-Lösung“, fasst Peter Hartmann die aktuelle Stimmung zusammen.

Marktmacht und Zwang

Der Vorwurf lautet: SAP nutzt ihre Marktmacht! SAP-Bestandskunden haben keine Wahl mehr zwischen On-prem- oder Cloud-Lösungen. Zum Beispiel IBP, Integrated Business Planning for Supply Chain. Diese SAP-Software löst den bekannten APO (Advanced Planner and Optimizer) ab, soll zwar wesentlich leistungsfähiger und funktionaler sein, ist aber nur als Cloud-Angebot erhältlich. „Ebenso bekommen wir widersprüchliche Feedbacks bezüglich Anrechnung der Lizenzen bei einem Wechsel von ECC nach S/4“, weiß Peter Hartmann von den zahlreichen Mitgliedern der IG SAP Schweiz. „Eine Anrechnung von 100 Prozent der Wartungsbasis ist ein Muss, schließlich musste der Kunde jahrelang Wartung für die Weiterentwicklung der SAP-Produkte bezahlen! Hier will SAP ihre Marktmacht ausnutzen und Kunden werden zum Wechsel in die Cloud gezwungen.“

Vor einem Jahr hat die IG SAP mittels einer Kundenumfrage Problempunkte und Herausforderungen im SAP-Umfeld erhoben und die konkreten Erwartungen an SAP adressiert. Leider sind die Feedbacks von SAP mehr als ein Jahr nach der Publikation



der Ergebnisse spärlich. „Viele Fragen sind offen und es bestätigt sich generell die aktuelle Meinung gegenüber SAP aus der Presse. Aber SAP hat Feedback und Dialog zum kommenden IG-SAP-Treffen am 17. November 2022 in der Autohalle in Andelfingen, Schweiz, versprochen“, fasst Peter Hartmann, Geschäftsführer des Beratungsunternehmens BizCon sowie Führung und Ansprechpartner der IG SAP CH, zusammen. „Wir geben SAP im Meeting genügend Zeit zur Stellungnahme und dem direkten Austausch mit den Kunden.“

Ein Update zu den Kundenmeinungen folgt im E-3 Magazin Februar 2023. Fakt ist, dass SAP-Strategie und Erwartungen von Bestandskunden divergieren. Zwar ist der Anteil an S/4-Betreibern leicht gestiegen, aber vieles bleibt für die IG-SAP-Mitglieder unklar: Produkte-Roadmaps fehlen, mangelnde Integration und Durchgängigkeit der S/4-Produkte, ungenügendes Preis- sowie Leistungsverhältnis in den Wartungsmodellen und insbesondere Mängel in der Service-Qualität.

Die IG SAP CH ist aktuell die einzige unabhängige Vereinigung in der SAP-Community mit Fokus auf rechtliche und kommerzielle Themen (ergänzend und unterstützend zu den Initiativen der DSAG e. V.). Die IG wurde 2008 gegründet und besteht aktuell aus 124 Firmenmitgliedern mit 250 registrierten Teilnehmern. Die vereinigte SAP-Lizenzsumme beträgt 650 Mill. CHF.

IG SAP Schweiz
peter.hartmann@bizcon.ch



SAP-Partner IBM versucht es mit Hana und S/4 – ein Interview

Breakthrough with IBM for Rise

IBM und SAP haben einen Meilenstein ihrer langjährigen Partnerschaft angekündigt. IBM führt eines der weltweit größten Transformationsprojekte auf der Basis von Hana und S/4 durch, um das eigene Wachstum zu fördern und seine Kunden besser zu unterstützen.

E-3: IBM hat sich laut einer Ankündigung entschlossen, Hana und S/4 weltweit einzuführen. Was erhofft sich IBM von diesem ERP-Generationswechsel?

Tanja Scheller, IBM: IBM führt eines der weltweit größten Unternehmenstransformationsprojekte auf der Basis von SAP-ERP-Software durch. Wir werden unsere Prozesse und SAP-Systeme in mehr als 120 Ländern, 1000 Legal Entities und zahlreichen IBM-Geschäftsbereichen für Software, Hardware, Beratung und Finanzen auf SAP S/4 Hana migrieren. Ziel ist es, uns selbst weiterzuentwickeln, unser Wachstum zu fördern und unsere Kunden noch besser unterstützen zu können. Mit der Erfahrung, die wir mit der IBM-internen Nutzung von Rise with SAP machen, werden wir unseren Kunden bei ihrer Unternehmenstransformation und ihrer Reise in die Hybrid Cloud noch besser zur Seite stehen können. So arbeiten wir etwa mit der Chemieanlagenbau Chemnitz, einem weltweit tätigen Unternehmen für Anlagen- und Prozesstechnik, zusammen, um die Prozesse zu digitalisieren und den Wechsel in die Cloud mit dem neuen Angebot „Breakthrough with IBM for Rise with SAP“ zu beschleunigen.

E-3: Laut Ankündigung soll S/4 eine On-prem-Installation mit Cloud-Funktionalität werden. Warum keine klassische Private oder Public Cloud?

Scheller: Ich würde es eher andersrum beschreiben: Es handelt sich um eine Cloud-Installation mit On-prem-Funktionalität, um bei dem Bild zu bleiben. Unser

Rise-Vertrag mit SAP ist ein Software-as-a-Service(SaaS)-Vertrag und unsere Lizenzen wurden von On-premises auf SaaS umgestellt, wobei IBM den Betrieb in der IBM Public Cloud übernimmt. Es handelt sich also um eine Public-Cloud-Bereitstellung in einem SaaS-Modell. Die Umsetzung erfolgt dabei als Rise with SAP S/4 Hana Cloud, Private Edition mit der IBM-Premium-Supplier-Option, bei der IBM Consulting als Rise-Premium-Supplier fungiert.

E-3: Sie sagen, dass das Programm Rise angewendet wird. Warum und für welche Aufgaben?

Scheller: Wir konzentrieren uns auf die Weiterentwicklung unserer Geschäftsprozesse durch Rise with SAP S/4 Hana Cloud. Im Rahmen unserer Geschäfts-transformation werden mehr als 300 bestehende SAP-Instanzen in die Cloud verschoben und 500 Server werden mit der Rise-with-SAP-Lösung auf IBM Power auf Red Hat Enterprise Linux auf IBM Cloud konsolidiert. Letztendlich werden mehr als 375 TB Daten auf IBM Power und Red Hat Enterprise Linux in die IBM Cloud verlagert. Diese Migration auf S/4 ist im gesamten IBM-Software-Geschäftsbereich bereits im Gange und die anfängliche Bereitstellung konzentriert sich dabei auf das Software-as-a-Service- und Abrechnungssystem von IBM und kommt Kunden und IBM-Geschäftspartnern bereits durch vereinfachte Abrechnungs- und Zahlungssysteme zugute, während Bestellungen und Verträge schnell bearbeitet werden können.

E-3: Gleichzeitig hat IBM verlautet, dass man weltweit einziger, ganzheitlicher Rise-Kooperationspartner ist. Nach über einem Jahr Rise with SAP erscheint dieser Umstand in einer zweifelhaften Optik: Wie gut oder schlecht ist Rise, sodass SAP nur einen Kooperationspartner hat, und warum opfert sich IBM für diesen Job?

Scheller: SAP kooperiert zwar mit weiteren Partnern wie Hyperscalern und Beratungsunternehmen bei der Rise-Bereitstellung, aber IBM ist der erste Cloud-Provider, der als Premium-Supplier sowohl Infrastruktur, technische Managed Services, Unternehmenstransformationsservices wie auch Application Management Services für Rise with SAP aus einer Hand anbietet. Als SAP-Consulting-Partner weltweit kann IBM damit die Kunden ganzheitlich beraten und auf dem Weg einer Entscheidung für oder gegen Rise unterstützen, die Vor- und Nachteile eines Umstiegs ihres Lizenzmodells auf eine Software-as-a-Service-Lösung und einen Betrieb in der Cloud abwägen. Dabei bieten wir Rapid Discovery Services für Rise with SAP sowie unser IBM SAP S/4 Hana, Hana Impact Assessment Tool an, um ganz kundenindividuell und neutral herauszufinden, welche Bedeutung und Auswirkungen die Migration von SAP ERP auf SAP S/4 Hana für das Geschäft unserer Kunden haben würde.

E-3: Welchen Aufwand wird die Datenbank-Conversion von DB2 auf Hana bringen und welchen Mehrwert erhofft sich IBM durch die Verwendung einer fremden Datenbank?

Scheller: Die Datenbankkonvertierung auf Hana ist eine feste Voraussetzung für SAP S/4 Hana und war damit gesetzt. Die Migration wird mithilfe der Migrationstools von IBM und SAP durchgeführt werden. Der Mehrwert liegt für uns im Gesamtpaket der neuen Lösung, durch die wir natürlich auch Daten in Echtzeit abrufen und effizienter zwischen Geschäftseinheiten und Teams austauschen können.

E-3: Nach vielen Jahren von DB2 und Business Suite 7 erscheint der Schulungs- und Supportaufwand für eine neue Datenbanktechnik nicht unerheblich, oder?

Scheller: Da wir unsere Kunden seit Jahren bei der Migration von SAP ERP auf ihren bisherigen Datenbanken wie Oracle oder auch DB2 hin zu Hana unterstützen, verfügen wir über viel Erfahrung in der Datenbankumstellung und dem Betrieb von Hana. Der Support-Aufwand ist über das SaaS-Lizenzmodell abgedeckt, bei dem der Datenbanksupport in der SaaS-Vereinbarung enthalten ist.

E-3: Ist IBM unbesorgt bezüglich seiner ERP-Roadmap? Noch gibt es bei SAP keine Pläne für einen S/4-Nachfolger. Wie plant demnach IBM seine zukünftige ERP-Funktionalität?

Scheller: IBM hat im Laufe der Jahre erhebliche Investitionen in SAP getätigt und das Upgrade von SAP ERP auf S/4 Hana nutzt diese Investitionen optimal. Mit mehreren SAP-ERP-Systemen, die in den nächsten Jahren aufgerüstet werden sollen, ist dies

unser Hauptaugenmerk. Und wir sehen S/4 Hana als eine grundlegende ERP-Basis, auf der wir mehr als das nächste Jahrzehnt aufbauen werden. Gleichzeitig sehen wir auch eine zunehmende Akzeptanz von SAP S/4 Hana in unserer Kundenbasis.

E-3: Wird IBM neben S/4 noch weitere SAP-Produkte einführen? Wie etwa Qualtrics, Successfactors, Ariba etc.?

Scheller: Wir nutzen Qualtrics, Ariba, Concur, SAP CPQ und einige andere Produkte bereits heute und betrachten unsere intern eingesetzte Applikationslandschaft von SAP und anderen Anbietern kontinuierlich, um unsere interne Unternehmenstransformation bestmöglich zu unterstützen. Bei unserer Transformation zu SAP S/4 Hana werden auch weitere IBM-Produkte als Erweiterung zu SAP zum Einsatz kommen; beispielsweise um die Entscheidungsfindung durch KI und automatisierte Workflows weiter zu verbessern.

E-3: Die Basis für S/4 sollen Power, Red Hat Linux und Hana werden. Wo werden diese Systeme betrieben? Gibt es dafür ein Cloud-Modell und welches?

Scheller: Die SAP-S/4-Hana-Systeme werden in der IBM Cloud betrieben. IBM Cloud hostet bereits seit Langem SAP-Kunden aus aller Welt und betreibt SAP-zertifizierte Infrastruktur in unseren globalen Cloud-Rechenzentren in Europa, Asien und Amerika. Mehr als 42 IBM-Public-Cloud-Rechenzentren weltweit unterstützen SAP-zertifizierte Workloads und die Umgebungen unserer



Tanja Scheller, Director IBM Innovation Center for SAP Solutions, Head of IBM Branch Office Walldorf.

Kunden reichen von einzelnen Disaster-Recovery-SAP-Instanzen bis hin zu kompletten Produktionsumgebungen für SAP S/4 Hana und BW/4 Hana inklusive. High Availability Set-up und Disaster-Recovery-Szenarien. Die Architektur unserer flexiblen IBM-Cloud-Plattform umfasst dabei die Adaption hybrider Cloud-Modelle, hohe Sicherheit ohne öffentliche Netzwerke und Edge-Netzwerkservices mit IBM Cloud Internet Services. Diese hybride IBM-Cloud-Plattform wird auch für unser IBM-internes Deployment zum Tragen kommen.

E-3: Danke für das Gespräch.

Digitalisierung mit IBM und SAP

Die Chemieanlagenbau Chemnitz (CAC) mit Sitz in Chemnitz, Sachsen, ist ein international führendes Anlagenbauunternehmen auf dem Gebiet der Verfahrens- und Chemietechnik. Zur Unterstützung seiner fortlaufenden Innovationsziele hat das Unternehmen ein Programm namens CAC4future ins Leben gerufen und mit IBM zusammengearbeitet, um seine Prozesse zu digitalisieren und damit Geschwindigkeit und Flexibilität zu gewinnen sowie Kosten zu reduzieren. Seit 2021 unterstützt IBM Consulting die CAC bei der Modernisierung der bestehenden Software auf mehreren verschiedenen Systemen zu einem einzigen S/4-System, während gleichzeitig die Arbeitsabläufe optimiert und Prozesse, wo immer möglich, automatisiert werden. Als frühzeitiger Anwender nach der Ankündigung Mitte Februar 2022 profitiert CAC von „Break-

through with IBM for Rise with SAP“. Im Rahmen dieses Angebots ist IBM der zentrale Ansprechpartner für Geschäftstransformation, Lizenzen, Technologie- und Anwendungsmanagement und unterstützt CAC bei der Verlagerung von Workloads des ERP-Systems in die Cloud. Ein erster Schwerpunkt für das Unternehmen war die Prozessoptimierung im Bereich Beschaffung und Lieferung.

„Die Digitalisierung unserer Prozesse ist ein Kern für laufende Innovationen und kundenorientierte Projektabwicklung“, so Philipp Hadlich, Projektleiter CAC. „Deshalb freuen wir uns, dass wir im Rahmen unseres Programms CAC4future mit IBM Consulting einen zentralen Ansprechpartner für alle unsere IT-Themen haben.“ Und Jörg Baldauf, Partner IBM Consulting, ergänzt: „Wir sind sehr stolz darauf, dass CAC uns volles Vertrauen schenkt, da wir das sogenannte ‚Nervensystem‘, also die

IT-Landschaft von CAC, die heute das Herzstück eines jeden Geschäftsmodells ist, kontinuierlich optimieren. Mit unseren Transformationsfähigkeiten, kombiniert mit unseren Kompetenzen und einzigartigen Technologien, schaffen wir die Grundlage für CAC, um kontinuierlich neue Innovationen und Geschäfte im Markt zu beschleunigen.“

Seit mehr als 55 Jahren verfügt CAC über Erfahrungen in den Bereichen anorganische Chemie, Raffinerien und Petrochemie sowie Gastechnik und Industrieanlagen. Das Unternehmen ist kontinuierlich auf der Suche nach neuen Innovationen und Angeboten und hat beispielsweise mit seiner marktreifen Technologie zur Herstellung von synthetischen Kraftstoffen, die nahezu CO₂-neutral und umweltfreundlich sind, ein Alleinstellungsmerkmal für den Kraftstoff der Zukunft geschaffen.



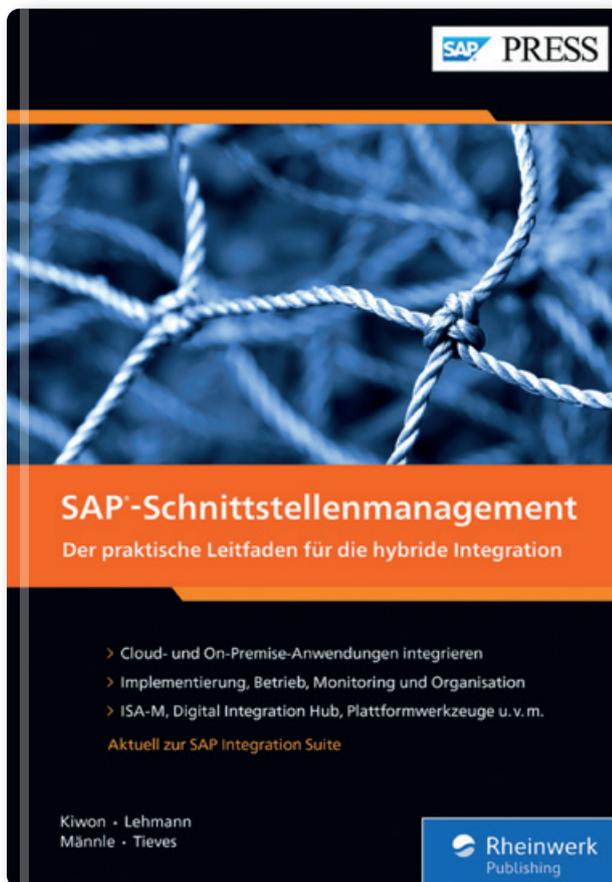
/// Aus einer schlechten Verbindung kann man sich schwerer lösen als aus einer guten.

*Whitney Houston (1963–2012)
war eine US-amerikanische R&B-, Soul- und Pop-Sängerin.*

Buchtipps • Schnittstellen

Softwareschnittstellen oder softwareseitige Datenschnittstellen sind logische Berührungspunkte in einem Softwaresystem: Sie ermöglichen und regeln den Austausch von Kommandos und Daten zwischen verschiedenen Prozessen und Komponenten. Der Begriff Schnittstelle stammt ursprünglich aus der Naturwissenschaft und bezeichnet die physikalische Phasengrenze zweier Zustände eines Mediums. Er beschreibt bildhaft die Eigenschaft eines Systems als Black Box, von der nur die Oberfläche sichtbar ist und daher auch nur darüber eine Kommunikation möglich ist. Zwei

benachbarte Black Boxes können nur miteinander kommunizieren, wenn ihre Oberflächen zusammenpassen. Gerade SAP-Kunden sollten mit dem Begriff Black Box hinreichend betraut sein, war doch SAP R/3 die bekannteste. Die reibungslose Integration ihrer Lösungen war schon immer ein Alleinstellungsmerkmal der SAP. In den vergangenen Jahren aber hat SAP diese Tugend durch etliche Cloud-Zukäufe etwas aus den Augen verloren. Damit zumindest Sie nicht den Überblick verlieren, stellen wir Ihnen diesmal fünf Bücher zum Thema Schnittstellen vor.



Komplexe Kundenlandschaften erfordern ein modernes Schnittstellenmanagement. Dieses Buch stellt Ihnen die verschiedenen Technologien und Konzepte im SAP-Umfeld vor. So beherrschen Sie die Schnittstellen Ihrer komplexen Systemlandschaft. Der praktische Leitfaden vermittelt Ihnen die Grundlagen der hybriden Integration und zeigt, wie Sie die Herausforderungen des Schnittstellenmanagements proaktiv angehen können. Die Autoren stellen Ihnen die Werkzeuge der hybriden Integrationsplattform von SAP vor und führen Sie durch die Anwendung der Integration Solution Advisory Methodology (ISA-M). Best Practices helfen Ihnen bei der Planung und Entwicklung Ihrer Schnittstellen. So entsteht eine kohärente Integrationsarchitektur aus Cloud- und On-premises-Software.

SAP-Schnittstellenmanagement

Adam Kiwon et al., 512 Seiten, 2021
ISBN: 978-3-8362-7982-6, rheinwerk-verlag.de



Buchtipps

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





IoT – Best Practices

Stefan Meinhardt
422 Seiten, 2021
ISBN: 978-3-6583-2438-4
springer.com



Das grundsätzliche Potenzial (Warum) des Internets der Dinge ist vielfach bewiesen. Das Wie und das Wofür sind die Fragen, die es zu beantworten gilt. Die Autoren aus Wissenschaft und Praxis des vorliegenden Werkes bieten Antworten und Lösungswege an.

Digitale Vernetzung für mehr Marktdominanz

André Bally, Marco Brogini
202 Seiten, 2020
ISBN: 978-3-6481-3820-5
haufe.de



API-Strategien bieten sich als neues Managementinstrument an, um die Vernetzungsfähigkeit auf allen erwähnten Dimensionen zu optimieren. Erkennt eine Organisation, dass sie Teil eines digitalen Ökosystems werden will, werden API-Strategien zum unerlässlichen Managementinstrument.



Praxishandbuch SAP Cloud Platform Integration

Adam Kiwon
260 Seiten, 2020
ISBN: 978-3-9601-2506-8
espresso-tutorials.de



Dieses Praxishandbuch erläutert die Grundlagen der Modellierung von Schnittstellen mit SAP Cloud Platform Integration (SAP CPI). Neben der Entwicklung stehen auch das Monitoring sowie der sichere Betrieb dieser Schnittstellen im Mittelpunkt.

API-Design

Kai Spichale
382 Seiten, 2019
ISBN: 978-3-8649-0611-4
dpunkt.de



Application Programming Interfaces (APIs) sind allgegenwärtig, denn Softwareentwickler benutzen sie nicht nur ständig, sondern entwerfen sie häufig auch. Dieses Buch bietet erstmals eine umfassende Anleitung für das vielfältige Thema API-Design

SAP Endorsed App für datengetriebenes Human Capital Management

People Analytics

Den Status quo abrufen, Muster erkennen, Maßnahmen frühzeitig ergreifen: Um in unserer schnelllebigen Welt wettbewerbsfähig zu sein und zu bleiben, sollten Unternehmen den immensen Datenschatz gewinnbringend für sich nutzen.

Daten, Fakten und Kennzahlen aus dem Personalwesen gibt es im Zuge der voranschreitenden Digitalisierung zur Genüge. Richtig verknüpft mit den Zielen und Vorgaben des Unternehmens können sie zur fundierten Basis für gute Geschäftsentscheidungen werden. People Analytics ist das Stichwort, gemeint ist die Analyse personenbezogener Daten im Rahmen des HR- und Organisationsmanagements: ein spannender Ansatz, der in vielen verschiedenen Szenarien und in sämtlichen Teilgebieten von HR zum Einsatz kommen kann. Das Potenzial des datengetriebenen Human Capital Management ist enorm – aber nur mit entsprechenden Tools voll auszuschöpfen. Lösungen wie die SAP Endorsed App Ingentis.org.manager for SAP SuccessFactors unterstützen Unternehmen dabei, ihre HR-Daten in wertvolle Informationen zu verwandeln und daraus Schlüsse für die zukunftsgerichtete Strategie zu ziehen.

Es sind unzählige Fragestellungen, die im Zuge der Analysen beleuchtet werden können. Einen mustergültigen Ansatz gibt es nicht, schließlich hängt das Vorgehen stark mit den definierten Geschäftszielen, der Unternehmensstrategie und den individuellen Gegebenheiten zusammen. Dennoch ist die Analyse der HR-Daten eine Disziplin, die in



Informationen auf einen Blick liefert die Dashboard-Ansicht in Ingentis.org.manager for SAP SuccessFactors – nachgelagert ist auch eine Simulation als Entscheidungshilfe möglich.

jedem Unternehmen Mehrwert schafft. Denn der Blick auf den Ist-Zustand und das Vergangene hilft vor allem beim Erkennen von Mustern und in der Folge bei der frühzeitigen Einleitung entsprechender Maßnahmen. Grundlage für Entscheidungen sind dann nicht mehr nur theoretische Annahmen, vage Vermutungen oder subjek-

tives Empfinden. Vielmehr lassen sich auf Basis der gewonnenen Informationen nachvollziehbare Aussagen treffen, Prognosen machen und entsprechende Beschlüsse objektiv untermauern.

Kritische Tendenzen im Personalbereich – man denke beispielsweise an die „Great Resignation“, die inzwischen auch in Deutschland angekommen zu sein scheint – werden auf diese Weise schnellstmöglich erkannt, was wiederum ein rechtzeitiges Gegensteuern erlaubt. Gleiches gilt für an-



derweitige Krisen im Unternehmen oder aber auch für positive Entwicklungen, die weiter gefördert werden sollten.

People Analytics sorgt also für eine deutlich gesteigerte Transparenz, von der nicht nur die Personalverantwortlichen, sondern auch die Führungskräfte anderer Abteilungen und die Geschäftsleitung profitieren. Nicht zuletzt ist durch das datengetriebene Human Capital Management auch mit einer Verbesserung der Employee Experience zu rechnen, indem zum Beispiel sichtbarer wird, ob die Talente tatsächlich an der jeweils passenden Stelle eingesetzt sind, wo Weiterbildungsbedarf besteht, ob Teile der Belegschaft an Überlastung oder Unterforderung leiden oder welche Programme zur Mitarbeiterbindung sinnvoll wären.

Ingentis gilt als ein Anbieter für die automatisierte visuelle Aufbereitung von Zahlen und Fakten aus dem HR-Bereich und aus Organisationen. Die Softwarelösung, die in ihrer ursprünglichen Form als reine Organigramm-Lösung bereits seit 2001 auf dem Markt ist, kann heute weit mehr als

das bloße Abbilden der Abteilungen und Hierarchien. Die premiumzertifizierte Erweiterung für SuccessFactors erlaubt eine hinsichtlich Design, Layout und Inhalt individuelle Darstellung der Organisationsstrukturen und HR-Daten und legt damit die technologischen Grundlagen für People Analytics und Big-Data-Visualisierungen.

Dashboard für SuccessFactors

Die Anzeige der Inhalte und die Darstellungsweise können dabei je nach Nutzergruppe variieren. So hat das HR-Team beispielsweise vollumfänglichen Zugriff auf die detaillierten Organigramme mit allen relevanten Informationen, während sich die Mitarbeitenden selbst aus Datenschutzgründen nur einen Überblick zur Organisationsstruktur, den Geschäftsbereichen und den zuständigen Ansprechpartnern verschaffen können. Für die Führungsebene wird zeitgleich ein Dashboard bereitgestellt, das die für sie relevanten Kennzahlen hervorhebt und dadurch im Tagesgeschäft für bessere Einblicke sorgt.

Das cloudbasierte Tool ist nahtlos in SAP SuccessFactors integriert und kann sich die Daten direkt von dort ziehen. Zusätzlich können auch Informationen aus alternativen Datenquellen einfließen. Auf diese Weise wird es möglich, Kennzahlen aus anderen Unternehmensbereichen, etwa aus der Finanzabteilung, dem Marketing oder der Produktion, in die Analyse einzubeziehen. Denn auch wenn der Aufwand, den die Einführung von People Analytics und die damit einhergehende Bereitstellung von zeitlichen und personellen Ressourcen mit sich bringen, zunächst vielleicht recht hoch erscheinen mag, sollten Daten – „einer der wichtigsten Rohstoffe unserer Zeit“ – nicht ungenutzt bleiben. Der Mehrwert liegt in einer Gesamtsicht auf die Daten und der Möglichkeit einer nachgelagerten Simulation von Entscheidungen. (pmf)

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73



	<p>Webinar: zetVisions Data Quality Analyzer</p> <p>15. September 2022, 14.00 bis 14.30 Uhr 21. September 2022, 11.00 bis 11.30 Uhr</p> <p>zetVisions GmbH Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg</p>	<p>Erhalten Sie einen 30-minütigen Einblick von unseren Experten, wie Sie die Datenqualität Ihrer Material- und Geschäftspartnerdaten in Ihrem SAP-ERP-System schnell und einfach mit dem zetVisions DQ Analyzer auswerten können. Wir zeigen Ihnen, wie Sie Ihre Daten mit einfachen Prüfregele auf Konsistenz, Vollständigkeit, Aktualität und Eindeutigkeit prüfen und mithilfe von Scores bewerten.</p>	<p>zetVisions GmbH Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg Ansprechpartnerin: Martina Dippel Telefon: +49 6221 33938321 martina.dippel@zetvisions.com zetvisions.de</p>
	<p>Umsatzsteuer in SAP</p> <p>27. und 28. Sept. 2022, 9.00 bis 17.00 Uhr</p> <p>Relexa Hotel Frankfurt am Main Lurgiallee 2 60439 Frankfurt am Main</p>	<p>Sie erhalten leichteren Zugang zu den Inhalten durch die praxisnahe Veranschaulichung live im SAP®-System. Sie können die gewonnenen Erkenntnisse direkt in Ihrem Unternehmen umsetzen. Die Referenten liefern allgemein verständliche Anwendungsbeispiele hinsichtlich der steuerrechtlichen und technischen Umsetzung im SAP®-System. Profitieren Sie von deren Praxisnähe!</p>	<p>Management Forum Starnberg GmbH Maximilianstraße 2b 82319 Starnberg Ansprechpartnerin: Elisabeth Di Muro info@management-forum.de</p>
	<p>Strategiegipfel IT & Information Management</p> <p>18. und 19. Oktober 2022</p> <p>Mövenpick Hotel Berlin Schöneberger Straße 3 10963 Berlin</p>	<p>CIOs als Vordenker – Verantwortung für Unternehmen und Gesellschaft. Von der Projekt- zur Produktorganisation • Next Level IT-Governance • Erfolgreiche Digitalisierungsideen im Mittelstand und Konzern • Quantencomputing, Blockchain, AI, Cyber Security • Kultur als Schlüssel für die digitale Transformation • Innovationsentwicklung und wirkliche Agilität.</p>	<p>project networks GmbH Stralauer Allee 2c 10245 Berlin Ansprechpartner: Justus Habigsberg Telefon: +49 30 6098509-45 justus.habigsberg@project-networks.de</p>
	<p>Strategiegipfel Cyber Security</p> <p>8. und 9. November 2022</p> <p>Hotel Palace Budapester Straße 45 10787 Berlin</p>	<p>IT & Information Security Management • Mobile Security • Cloud Security • IT Security Monitoring • Governance, Risk & Compliance • Business Continuity Management • Security Awareness • IT-Audit • Cyber Security • IT-Forensik • Identity & Access Management • Verschlüsselung • Application Security • Vulnerability Management • Datenschutz</p>	<p>project networks GmbH Stralauer Allee 2c 10245 Berlin Ansprechpartner: Justus Habigsberg Telefon: +49 30 6098509-45 justus.habigsberg@project-networks.de</p>



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

© Jullien Fromeur, ianycains, Here, Shutterstock.com

Community Short Facts

Fahrt aufnehmen

Die Eclipse Foundation hat sieben neue Projekte sowie einen deutlichen Anstieg der Mitgliederzahl der Software Defined Vehicle (SDV) Working Group, die sich auf Innovationen für das Ökosystem softwaredefinierter Fahrzeuge konzentriert, bekannt gegeben. In nur wenigen Monaten hat die SDV Working Group ihre Mitgliederzahl um mehr als 30 Prozent auf 19 Mitglieder erhöht. Darunter befinden sich Unternehmen wie die VW-Tochter Cariad, Eteration, FutureWei, NXP und Toyota.

sdv.eclipse.org



Wir erwarten, dass diese Dynamik in den kommenden Monaten noch zunehmen wird.

Mike Milinkovich,
Executive Director,
Eclipse Foundation

Fit für die Experience Economy

Genesys führt eine neue Lösung ein, mittels derer Unternehmen Empathie gezielt zur Stärkung der Kundenbeziehung einsetzen können. Konkret erweitert Genesys seine bestehenden Funktionen um tiefgreifende Analysen der Customer Journey. Statt einzelne Interaktionen zu betrachten, können Unternehmen die Customer Journey nun von Anfang bis Ende über mehrere Kanäle hinweg und in Echtzeit visuell darstellen. Genesys unterstützt Unternehmen mit der neuen Lösung dabei, tiefere Einblicke in das Kundenverhalten zu gewinnen, aus denen sich die operativen KPIs für digitale Kanäle und Sprachkanäle bestimmen. Auf diese Weise können die Kundenzufriedenheit erhöht und Geschäftskennzahlen wie die Erstkontaktrate, die Self-Service-Rate und die Servicekosten verbessert werden.

genesys.com

Nachhaltigkeit im Fokus

In den vergangenen beiden Jahren hat q.beyond seine CO₂-Emissionen halbiert und sich damit dem Ziel der Klimaneutralität ab 2025 genähert. Nun ergreift der IT-Dienstleister weitere Maßnahmen, um diesen Erfolg zu festigen. So werden der weitgehende Verzicht auf Flugreisen im Inland und die Nutzung der Bahn als primäres Transportmittel die CO₂-Emissionen bei Dienstreisen signifikant sen-

ken. Zudem wird das Unternehmen in den kommenden drei Jahren seine Dienstwagenflotte vollständig auf E-Autos umstellen.

qbeyond.de

Keine Ausreden

Viele Unternehmen treiben die Digitalisierung aktiv voran. Das Thema Cybersicherheit wird dabei aber vernachlässigt. Dies bestätigen 73 Prozent der befragten IT-Entscheider in Deutschland in einer aktuellen Untersuchung von CyberArk. Unternehmen begründen den Verzicht auf Investitionen in die Sicherheit unterschiedlich. Gängige Aussagen sind: „Wir sind schon genug abgesichert, etwa durch den Perimeter-schutz.“; „Was soll denn geschehen? Wir sind doch zu klein und damit uninteressant für Hacker.“; „Bisher ist ja noch nichts passiert.“ Diese Einschätzungen werden der aktuellen IT-Sicherheitslage nicht gerecht. Deshalb sollten Unternehmen eine identitätsbasierte Sicherheitsstrategie verfolgen, die alle User, Systeme, Applikationen und Prozesse berücksichtigt. Wichtige Aspekte sind dabei Zero Trust, Least Privilege und MFA.

cyberark.de

Utopie oder Realität?

Der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e. V. präsentiert eine umfassende Definition des viel diskutierten Metaverse-Begriffs. Zudem hat das Ressort Metaverse im BVDW Forderungen

an Politik und Wirtschaft formuliert, um für Deutschland eine Vorreiterrolle im Web 3.0 zu erreichen. Laut BVDW braucht es vor allem eines, um die ultimative Vision des Metaverse als ein dezentralisiertes, interoperables und beständiges Ökosystem in Deutschland wahr werden zu lassen: eine vernünftige und funktionierende digitale Infrastruktur. Eine Forderung des Ressorts ist daher klar: Wenn Deutschland eine Vorreiterrolle im Metaverse spielen will, muss die Politik schnell für die erforderliche Infrastruktur sorgen. Glasfaserkabel, 5G-Netz und leistungsfähige Server sind nur Teilaspekte.

bvdw.org

Neun Millionen zu viel

Unflexible Preisgestaltung, Management-Tools, die Nutzern nicht die nötige Kontrolle ermöglichen, und die Speicherung von Daten jenseits des Orts, wo sie benötigt werden, erhöhen die Kosten, die Unternehmen jährlich für ihre Cloud-Nutzung bezahlen, um etwa 35 Prozent. Das ist das Ergebnis einer Studie von Couchbase, laut der Unternehmen im Schnitt jeweils mehr als 33 Millionen US-Dollar pro Jahr für Cloud-Dienste ausgeben. Rund 8,75 Millionen Dollar davon könnten sie einsparen, wenn Cloud-Provider die Herausforderungen lösen könnten, mit denen die Nutzer konfrontiert sind, oder zumindest die Erwartungen selbiger erfüllen würden. Mehr als ein

Drittel (36 Prozent) der Unternehmen gab an, dass die in den vergangenen drei Jahren eingeführten Cloud-Services die Erwartungen nicht erfüllt haben. Rund 56 Prozent sagten, dass frühere Cloud-Entscheidungen ihre digitale Transformation erschwert haben, während 48 Prozent höhere Kosten beklagten.

couchbase.com

US-Chemiekonzern stellt um

Der global tätige amerikanische Chemiekonzern Celanese hat seine gesamte Produktions- und Lagerlogistik am Standort Forli in Italien auf SAP umgestellt. Verantwortlicher Partner für das Projekt war die italienische Tochterfirma von CNT Management Consulting. Der börsennotierte US-Konzern betreibt in Forli (bei Ravenna) das größte europäische „Compounding Center“ für chemische und pharmazeutische Produkte. Bedingt durch sein starkes Wachstum war es notwendig, die gesamte Projektabwicklung zu digitalisieren. Das betraf alle Prozesse in der Produktion und im Lager, die bisher teilweise noch manuell und viel mit Papier bearbeitet wurden. CNT Italien brachte für das Projekt das nötige SAP-Know-how ebenso wie die sprachlichen Kompetenzen mit, um den Roll-out mit den italienischen Anwendern rasch zu realisieren. Die Umstellung auf SAP Warehouse Management (WM) und SAP Manufacturing Integration &

Intelligence nahm etwa 20 Monate in Anspruch. Hauptziel des Projekts war es, die vielen unterschiedlichen Standardprozesse, die bisher weitgehend händisch erledigt wurden und sehr personalintensiv waren, digital abzubilden und somit zukunftssicher zu machen.

**celanese.de
cnt-online.com**

Mehrfach ausgezeichnet

Bereits zum fünften Mal in Folge wurde Apsolut zum „SAP Partner of the Year Middle & Eastern Europe (MEE)“ ernannt. Gleichzeitig holten zwei von Apsolut begleitete Kundenprojekte einen der begehrten SAP Quality Awards. In diese Bewertung flossen erfolgreich durchgeführte Kundenprojekte, hochwertige Referenzen und erzielte Vertragsverlängerungen in der Region Mittel- und Osteuropa ein.

ap-solut.com

Neuwachs im SAP Store

Implico gibt bekannt, dass seine Lösung Connected Truck ab sofort im SAP Store verfügbar ist. Als Teil des SAP-Industry-Cloud-Portfolios für die Öl-, Gas- und Energiebranche nutzt die App die Integrationsmöglichkeiten der Business Technology Platform (SAP BTP) für die Integration mit S/4 über die Integration Suite. Connected Truck schafft eine direkte Verbindung zwischen Lkw-Fahrer und Zentrale. Dies ist ein entscheidender Vorteil

für die Tourenplanung sowie die Rückerfassung von Massengutlieferungen; alle Beteiligten erhalten einen ganzheitlichen Überblick über den gesamten Vorgang.

implico.com

Safe Internet

Jamf hat für K-12-Bildungskunden Jamf Safe Internet eingeführt. Die Erweiterung wurde entwickelt, um Schulen dabei zu helfen, Minderjährige vor schädlichen Inhalten im Internet zu schützen. Jamf Save Internet ermöglicht es Administratoren, Nutzungsrichtlinien durchzusetzen, die einen verantwortungsvollen Umgang sicherstellen, ohne dabei die Lernerfahrung auf Apple-Geräten zu beeinträchtigen. Durch die Integration von Filtertechnologien und Funktionen zur Abwehr von Netzwerkbedrohungen ist Jamf Safe Internet die einzige auf Apple ausgerichtete Cybersicherheitslösung für den Bildungsbereich, die gewährleistet, dass sich Schüler sicher im Netz bewegen können. Dabei respektiert Jamf Safe Internet die Privatsphäre der Schüler, indem es die Prinzipien der Prävention über die Kontrolle stellt.

jamf.com

MWS-Integration verfügbar

Celigo, ein global agierender Anbieter einer unternehmensweiten Integration Plattform as a Service für den Mittelstand, hat kürzlich bekannt gegeben, dass seine Integration von Amazon MWS (Marketplace Web Services) für SAP Business ByDesign jetzt im SAP Store verfügbar ist. Die Lösung ermöglicht es sowohl IT- als auch Nicht-IT-Anwendern, Order-to-Cash-Automatisierungen zwischen der Business-ByDesign-Lösung und Amazon MWS einzurichten, zu verwalten und so medienbruchfrei zur Optimierung von Kundenerlebnissen und E-Commerce-Abläufen in SAP-Bestandsunternehmen beizutragen.

celigo.com



Cyberangriffe nehmen zu. Dabei kommt die hohe Popularität von Ransomware nicht überraschend.

*Alexander Zschaler,
Regional Sales Director
Germany,
Cloudera*

Stärkste Waffe

Der Aufstieg von Cloud Computing und die gestiegene Popularität von Remote Work durch die Coronapandemie haben die Verwaltung der Sicherheit von Informationssystemen komplexer gemacht. Betrugsversuche, Ransomware und andere Cyberangriffe nehmen zu. Dabei kommt die hohe Popularität von Ransomware nicht sonderlich überraschend: Die wenigsten Hacker sind politisch motiviert oder wollen Schaden nur um seiner selbst willen anrichten. Sie wollen das schnelle Geld. Mit Ransomware haben sie ein relativ einfach anzuwendendes Werkzeug, das ihnen gute Erfolgschancen verspricht. Angriffe sind heute gleichermaßen ein Daten- wie ein finanzielles Problem. Moderne Datenanalysen helfen IT-Managern, ihre größte Herausforderung – massive und wachsende Datenmengen – in ihre stärkste Waffe beim Kampf gegen Cyberkriminalität zu verwandeln.

cloudera.de



Der Celanese-Standort in Forli, Italien, ist nun mit einem neuen SAP-System ausgestattet. Quelle: CNT Management Consulting.



Die Partnerschaft mit der pbb zeigt exemplarisch, dass wir strategisch auf dem richtigen Weg sind.

Dirk Kruse,
CEO,
SAP Pioneer

Digitaler Kreditarbeitsplatz

SAP Pioneer erweitert sein Produktportfolio und entwickelt gemeinsam mit der pbb Deutsche Pfandbriefbank als strategischem Partner einen digitalen Kreditarbeitsplatz. Die erste Version der Lösung wird auf gewerbliche Immobilienfinanzierung ausgerichtet sein. Der digitale Kreditarbeitsplatz (Credit Workplace) unterstützt Anbahnung und Abschluss neuer sowie die Betreuung bestehender Engagements in Markt und Marktfolge bei weiterer Optimierung der bestehenden Prozesse. Im gewerblichen Kreditgeschäft sind integrierte Daten und effektive Zusammenarbeit zwischen Bank und Kunde, innerhalb der Bank sowie mit Dritten entscheidend. Mit dem Credit Workplace ergänzt SAP Pioneer das Produktportfolio um eine Lösung, die die gesamte Prozesskette im gewerblichen Kreditgeschäft von der Anbahnung bis zum Kreditmanagement unterstützt.

sappioneer.com
pfandbriefbank.com

OutSystems bei PartnerEdge

OutSystems, ein weltweit agierender Anbieter von Hochleistungs-Anwendungsentwicklung, ist offizielles Mitglied des SAP-Programms PartnerEdge mit Fokus auf Build geworden. Damit unterstreicht OutSystems sein Engagement, Unternehmen mit SAP-Lösungen hochwertigen Low-Code zu liefern. Während bereits heute OutSystems-Kunden doppelt so häufig mit SAP-Technologien arbeiten wie mit anderen Systemen, erleichtert es die neue Partnerschaft nun auch weiteren Unternehmen innerhalb des SAP-Ökosystems, OutSystems zu entdecken und für sich zu nutzen.

outsystems.de

Für mobilen Support

Couchbase Capella verwaltet und hostet ab sofort auch das Backend Capella App Services für mobile und IoT-Anwendungen vollständig. Mit der App können Entwickler mobile Anwendungen besonders schnell erstellen und implementieren. Die Daten werden dabei nahtlos zwischen Cloud und den Geräten synchronisiert, sodass die Anwendungen online sowie offline laufen. Entwicklungsteams können durch den vollständig verwalteten Service Zeit und Ressourcen sparen, indem sie Prozesse wie Einrichtungskonfiguration, Synchronisierung und die laufende Verwaltung der Backend-Dienste bündeln.

couchbase.com

Erneut Partner

Bereits seit mehreren Jahren unterstützen die Experten der Natuvion erfolgreich den Betrieb und die Weiterentwicklung der energiewirtschaftlichen SAP-Plattform bei den Stadtwerken Düsseldorf. In Vorbereitung auf den digitalen Plattformwechsel auf S/4 Hana Utilities wurde der Rahmenvertrag neu vergeben – Natuvion konnte erneut überzeugen.

natuvion.com
swd-ag.de

Private 5G-Netze

Eine neue Studie von Trend Micro zeigt, dass verbesserte Security- und Datenschutzfunktionen das Hauptmotiv für den Ausbau privater 5G-Netze darstellen. Immer mehr Betreiber von vernetzten Produktionsanlagen, Krankenhäusern oder anderen „smarten“ Infrastrukturen sind auf der Suche nach Alternativen zu öffentlichen 5G-Netzwerken und erhoffen sich durch private 5G-Netze eine bessere Abdeckung sowie Kontrolle, niedrige Latenzzeiten und ein höheres Sicherheitsniveau. Solche Umgebungen weisen jedoch eine Reihe an Sicherheitsanforderungen auf, die herkömmliche IT- und OT-Umgebungen nicht haben. Allen voran gilt die Offenlegung von Daten (31 Prozent), die über das private Funknetz übertragen werden, als die größte Herausforderung. Eine weitere Herausforderung bei Security-Projekten wird sein, dass nur 23 Prozent der Befragten eine vollständige Integration von Private-5G-Security mit der bestehenden OT-Security erwarten. Nur etwas mehr als die Hälfte (55 Prozent) rechnet mit teilweise automatisierten Verbindungen mit bestehenden Sicherheitssystemen.

trendmicro.com



Unternehmen haben große Erwartungen an die 5G-Security. Dabei wird es auf die Qualität ihrer Partnerschaften ankommen.

Eric Hanselman,
Chefanalyst,
451 Research

API-Sicherheitslücke

Salt Security hat in einer neuen API-Bedrohungsstudie von Salt Labs eine API-Sicherheitslücke aufgedeckt, die bei einer großen Online-Plattform für Kryptowährungen gefunden wurde. Mit zwei Millionen Nutzern weltweit bietet die Plattform eine breite Palette von Dienstleistungen, die es den Kunden ermöglichen, Kryptowährungen online zu kaufen und zu tauschen. Die von Salt Labs entdeckte API-Sicherheitslücke, die mit externen Authentifizierungs-Log-ins verbunden ist, könnte groß angelegte Angriffe auf das Konto eines beliebigen Kunden ermöglichen. Die Forscher von Salt Labs entdeckten die Schwachstelle in der Funktion „Benutzeranmeldung“ der Plattform, insbesondere dann, wenn die Google-Authentifizierungsfunktion verwendet wird.

salt.security

Multi-Cloud-Monitoring

Progress hat Flowmon 12 veröffentlicht, die neue Version seiner Lösung für Netzwerksichtbarkeit und -sicherheit. Die Netzwerklösung bietet über eine einzige Benutzeroberfläche einen umfassenden Einblick in das gesamte Hybrid-Cloud-Deployment. Dadurch können Nutzer den Datenverkehr on-premises, auf AWS, Microsoft Azure, der Google Cloud oder in einer beliebigen Kombination dieser Speicherorte überwachen. Flowmon ermöglicht diese Art des Monitorings durch die neu eingeführte Unterstützung von nativen Flow Logs von Google Cloud und Microsoft Azure sowie den erweiterten Support für Flow Logs von AWS. Darüber hinaus können Unternehmen ihre Kosten für das Traffic Mirroring – also das Kopieren und Weiterleiten des Netzwerkverkehrs an Anwendungen für dessen Überwachung – senken, indem sie die Nutzung von integrierten Monitoring-Tools der Cloud-Anbieter vermeiden.

flowmon.com



Wir arbeiten immer weiter daran, dass unsere Kunden zufrieden bleiben und das Vertragsmanagement alle Kriterien erfüllt.

Stefan Heins,
Managing Director,
Circle Unlimited

BMEnet-Gütesiegel

Circle Unlimited ist Teil von Valantic. Zum Lösungsangebot gehört die SAP-integrierte Vertragsmanagement-Software cuContract, welche zum siebten Mal in Folge mit dem BMEnet-Gütesiegel ausgezeichnet wurde. Die Lösung hat im Rahmen des Prüfverfahrens von BMEnet 100 Prozent aller verpflichtenden und

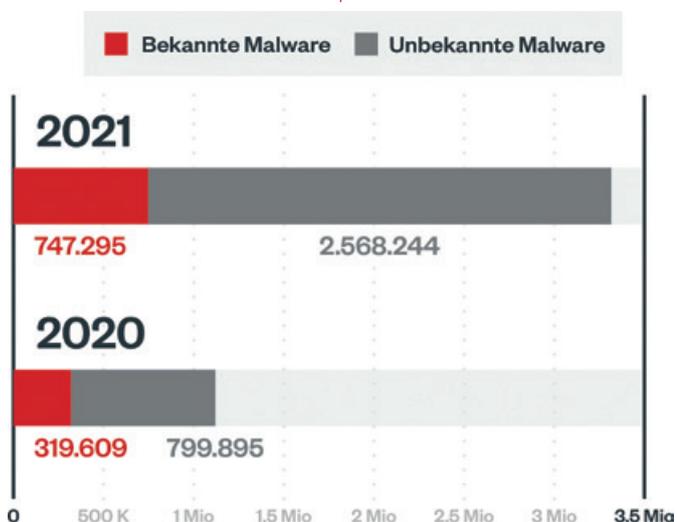
optionalen Prüfkriterien erfüllt. cuContract unterstützt Anwender dabei, ihre Verträge, vertragsrelevanten Dokumente sowie Termine und Fristen während des kompletten Lebenszyklus im Griff zu haben. Von der Vertragserstellung bis zur Archivierung behalten die Nutzer somit den Überblick und bleiben stets compliant. Zusätzlich überwacht der Termin- und Fristen-Agent die Vertragslaufzeiten und erinnert rechtzeitig daran, einen Vertrag zu beenden oder die Konditionen neu zu verhandeln.

circle-unlimited.de

Zunehmende Bedrohungen

Trend Micro konnte im Jahr 2021 über 33,6 Millionen E-Mail-Bedrohungen in cloud-basierten Systemen blockieren. Insgesamt gab es einen Anstieg von über 100 Prozent zum Vorjahr. Die starke Zunahme der Angriffe zeigt, dass E-Mails nach wie vor das Haupteinfallstor für Cyberangriffen sind. Diese Daten wurden im Laufe des Jahres 2021 von Security-Produkten gesammelt, die den nativen Schutz in Kollaborationsplattformen wie Microsoft 365 und Google Workspace ergänzen. Dabei ist positiv zu vermerken, dass Ransomware-Erkennungen im Vergleich zum Vorjahr um 43 Prozent zurückgegangen sind.

trendmicro.com



Malware-Erkennungen schießen in die Höhe, da die Angriffe immer ausgefeilter werden. Quelle: Trend Micro.

Projektieren mit SAP

Der norddeutsche Spezialist für Mahlprozesse und Granulierverfahren im Bergbau, Christian Pfeiffer, wird seine Maschinenbauprojekte künftig durchgehend in einem ERP-System von SAP abbilden. Ermöglicht wird dies durch das Know-how des Wiener SAP-Beraters CNT Management Consulting, der den Transformationsprozess seit 2021 begleitet. Zentrale Herausforderung des SAP-Vorhabens war es, auf die Besonderheiten des Sondermaschinenbauers einzugehen. Dazu musste das CNT-Team den komplexen und oft sehr individuellen Prozess vom Kundenkontakt bis zum internen Projektabschluss zunächst verstehen lernen. Hinzu kam die Vorgabe, den Projektleitern ein Werkzeug zur kommerziellen Projektsteuerung bereitzustellen, um eine laufende Budget- und Kostenkontrolle über die gesamte Projektlaufzeit zu gewährleisten. Das wurde durch die Miteinbeziehung der SAP-Module PS und das ProSolution-Add-on ProCosting erreicht.

cnt-online.com
christianpfeiffer.com

Für S/4 zertifiziert

Die Software für Multidomain-Stammdatenmanagement SPoT ERP (Release 4.1) von ZetVisions wurde von SAP für das aktuelle Release S/4 Hana 2021 zertifiziert. Die Zertifizierung umfasst auch die modulare Cloud-ERP-Software S/4 Cloud Private Edition und das Full-Service-Angebot Rise with SAP.

zetvisions.de

Customer Excellence

Reply wurde von SAP für seine Leistungen als SAP-Partner mit einem SAP Pinnacle Award 2022 in der Kategorie Customer Excellence ausgezeichnet. Die Gewinner wurden auf der Grundlage von Vorschlägen von SAP, Feedback der Kunden und verschiedenen Leistungskennzahlen ausgewählt.

reply.com



Wir stärken unsere Stellung als innovatives Softwareunternehmen.

Michael Eberhardt,
CEO,
SNP

Nächste Generation

Das Heidelberger Software- und Beratungsunternehmen SNP Schneider-Neureither & Partner hat die nächste Generation der Softwareplattform CrystalBridge vorgestellt. Die Innovationen erstrecken sich über eine noch umfangreichere Datenanalyse inklusive Benchmarking und Monitoring, bessere Cloud-Integration und -Konnektivität sowie ein umfangreiches Angebot im Datenmanagement. Damit erhalten Kunden eine umfassende Unterstützung bei ihren Datenherausforderungen und können ihre digitale Transformation noch schneller, effizienter und kostengünstiger umsetzen. Als strategische Ergänzung über die eigentliche Datentransformation hinaus bietet SNP nun Softwarelösungen für weitere Herausforderungen in Verbindung mit Unternehmensdaten: von der Datenintegration über die Maskierung sensibler Daten bis hin zur Datenarchivierung und -stilllegung. SNP wird zukünftig auch Analysen und Transformationen für die Bereiche Analytics und Cloud-Data-Warehouse anbieten.

snpgroup.com

Menschen im September 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

Neuzuwachs bei Workday



Zusammen mit seinem Führungsteam wird Christopher Knörr in seiner Position als Group Vice President DACH bei Workday die Umsetzung der Geschäftsstrategie verantworten.

Christopher Knörr ist seit dem 1. Juli 2022 Group Vice President für DACH bei Workday und wird die Umsetzung der Geschäftsstrategie für Deutschland, Österreich und die Schweiz verantworten. Zusammen mit seinem Führungsteam in DACH, bestehend aus Uta Ernst-Diarra, Managing Director Deutschland, und Frederic Alran, Managing Director für Österreich und die Schweiz, ist Knörr für das Erreichen der Wachstumsziele von Workday in der Region zuständig. Er berichtet direkt an Carolyn Horne, President von EMEA. „Ich freue mich sehr, bei Workday zu starten und die DACH-Organisation zu leiten. Wir erleben einen sich schnell verändernden Markt und eine neue Generation von CFOs, CHROs und CIOs, die nach agilen und innovativen Cloud-Lösungen suchen. Mit dem Produktportfolio von

Workday ist das Unternehmen gut aufgestellt, um diese Lösungen zu bieten“, sagt Knörr. Er ist seit fast 25 Jahren im ERP-Markt für den Mittelstand und Großunternehmen tätig. Zuvor war er Teil des Senior-Leadership-Teams von SAP Deutschland mit Verantwortung für das CX-Portfolio. Außerdem verfügt er über umfangreiche internationale Erfahrung: Zwischen 2009 und 2011 leitete er das indirekte Channel- und Partnermanagement für mittelständische SAP-Kunden im asiatisch-pazifischen Raum und in Japan. Von 2012 bis 2013 leitete er SAP Commercial Sales für Skandinavien, Benelux, Osteuropa, Naher Osten und Afrika. Bevor er zu SAP wechselte, war er von 2002 bis 2006 für PeopleSoft tätig. Er besitzt einen dualen Abschluss in Betriebswirtschaftslehre. workday.com

Barbara Koch stößt zu Tech Data



Mit dem Ausscheiden von Michael Dressen übernimmt Barbara Koch als Senior Vice President und Regional Manager für Deutschland, Österreich und die Schweiz die Verantwortung für die gesamte DACH-Region bei Tech Data.

Barbara Koch ist neue Senior Vice President und Regional Managing Director für Deutschland, Österreich und die Schweiz (DACH) bei Tech Data. Koch war zuvor für die Landesgesellschaft in Deutschland verantwortlich und leitete den Bereich Advanced Solutions in DACH. Ab Mitte 2018 wurde ihre Funktion auf die gesamte DACH-Region ausgeweitet. Seit August 2021 hat die erfahrene Managerin die Position des Managing Director der Tech Data Deutschland inne. In ihrer neuen Funktion wird sie Mitglied des European Executive Board (EEB) von Tech Data und berichtet an Patrick Zammit, President Europe und APJ. Patrick Zammit dazu: „Es ist mir eine große Freude, Barbara als neue Leiterin unseres Business in Deutschland, Österreich und der Schweiz willkommen zu heißen. Sie

kann auf eine lange Erfolgsgeschichte in leitenden Positionen innerhalb unseres Unternehmens zurückblicken und ist sowohl in ihrer Region als auch in ganz Europa eine hoch respektierte und anerkannte Persönlichkeit im IT-Channel. Ich freue mich auf die Zusammenarbeit mit ihr, um auf dem starken Fundament aufzubauen und unsere Geschäftsstrategie in der Region voranzutreiben.“ Barbara Koch kommentiert: „Ich freue mich sehr, die DACH-Region übernehmen zu dürfen und auf die kommenden Aufgaben.“ Ab August 2022 wird Michael Görner, bisher für das deutsche Geschäft des Advanced-Solutions-Bereiches verantwortlich, die Funktion des Vice President Advanced Solutions in der DACH-Region als Nachfolger von Koch übernehmen. de.techdata.com

Neuer CPO bei Natuvion



Der Spezialist für die digitale Plattformtransformation, Natuvion, hat einen neuen Chief People Officer (CPO): **Volker Westedt**. Mit Westedt gewinnt das Unternehmen einen

People- und Culture-Experten mit langjähriger HR-Erfahrung in internationalen Konzernen und Start-ups. Nach Stationen als Senior und Executive Manager in den Personalbereichen von Zalando, der Deutschen Bahn, Brainloop und Tipico sowie als selbstständiger Rechtsanwalt und Berater war er zuletzt als Interim Head of HR Germany bei Wolt tätig. Volker Westedt

wird Teil des Natuvion-Managements und ist damit in dieser neu geschaffenen Rolle für die nationalen und internationalen HR-Themen des Unternehmens verantwortlich. Er übernimmt eine herausfordernde Aufgabe bei einem Transformationsdienstleister, der schon im vierten Jahr in Folge zu den am schnellsten wachsenden Unternehmen Europas zählt. „Mit Volker haben wir die erfahrene Unterstützung, die wir für die Umsetzung unserer Strategie und unsere weiterhin ehrgeizigen Ziele brauchen“, kommentiert Holger Strotmann, Gründer und Geschäftsführer von Natuvion. Bei der Transformation von Daten unterstützt die eigenentwickelte Software Natuvion DCS. natuvion.com

Seit Januar 2022 hatte **Timo Lehne** bereits die Position als Interims-CEO inne – nun gab der Personaldienstleister SThree seine Ernennung zum permanenten Chief Executive Officer bekannt. Timo Lehne ist bereits seit 2006 Teil des Unternehmens. Zuvor zeichnete er für das DACH-Geschäft verantwortlich. sthree.com

Tony Klimas wird neuer Partner und President von Horváth in den USA. Klimas bringt 25 Jahre Consulting-Erfahrung mit Finance-Spezialisierung mit und war zuletzt Partner bei EY. Die Weiterentwicklung des USA-Geschäfts wird nach Horváths Collaboration Model von europäischer Seite vorangetrieben. horvath-partners.com

Netz98 erweitert SAP-Strategie

Timo Rüb stößt als SAP-Fachmann zu der Mainzer E-Commerce-Agentur Netz98, einem Unternehmen von Valantic. Rüb verfügt über 20 Jahre Erfahrung im SAP-Umfeld und ist einer der bekanntesten Spezialisten im Bereich SAP-Schnittstellen und Business Integration. Als Vice President von Valantic verantwortet er aber insbesondere für Netz98 die Systemintegration von Adobe Commerce und SAP. Im Fokus steht dabei die Weiterentwicklung eines konsistenten SAP-Konnektors für den E-Commerce, der sich an jede Kundenanforderung anpassen lässt und dabei maximale Performance sowie höchste Qualität des Datentransfers sicherstellt. Nach seinem dualen Studium mit der Spezialisierung auf Schnitt-

stellen-Technologien arbeitete Timo Rüb unter anderem als SAP-Consultant und Geschäftsführer bei verschiedenen Unternehmen. Den Großteil seiner Karriere und bis zuletzt war er als geschäftsführender Gesellschafter von Conceto in den Bereichen ERP, S/4-Migration und Schnittstellen tätig. Aus seiner langjährigen Erfahrung weiß Rüb: „Die nahtlose Integration von Systemen ist der Schlüssel für erfolgreiche End-to-End-Prozesse und ein Must-have für erfolgreichen E-Commerce. Genau hier bietet Netz98 Kunden einen Mehrwert.“ netz98.de



Catherine Solazzo stößt als Chief Marketing Officer (CMO) zu Syntax. Mit über 18 Jahren Erfahrung im IT-Channelvertrieb und umfassender Expertise in Next-Generation-Marketing sowie im Bereich Business Transformation soll die Expertin einen wichtigen Beitrag zum anhaltenden Wachstumskurs von Syntax leisten. syntax.com

Andreas Brand ist neuer Prokurist bei Swan. In seiner neuen Rolle als Director SAP Realization verfügt Brand ab sofort über eine Gesamtprokura für das Unternehmen. Damit ist er befugt, Swan nach außen rechtswirksam zu vertreten. Das Thema Recruiting hat ebenfalls einen hohen Stellenwert im Aufgabenbereich von Brand. swan.de

Neuer CEO bei Red Hat



Matt Hicks wurde zum President und Chief Executive Officer von Red Hat ernannt. Zuvor als Executive Vice President of Products and Technologies bei Red Hat tätig, tritt er nun die

Nachfolge von Paul Cormier an, der künftig als Chairman des Unternehmens fungieren wird. Hicks, der als erfahrene Führungskraft bekannt ist, kam 2006 als Entwickler in das IT-Team zum Unternehmen. Er nahm schnell Führungspositionen im gesamten Unternehmen ein. Auch gehörte Hicks zu den Gründungsmitgliedern des Entwicklerteams von Red Hat OpenShift, das sich als

Rückgrat für hybride Cloud-Implementierungen in vielen Branchen etabliert hat. Seitdem besetzt er eine Vorreiterrolle für Hybrid Cloud Computing und die Produktstrategie des Unternehmens. Als Executive Vice President of Products and Technologies war Hicks für die gesamte Produktstrategie und -entwicklung von Red Hat verantwortlich. Unter Hicks Führung wurde insbesondere die offene Hybrid-Cloud-Strategie erweitert, um Kunden bei der Erstellung, Bereitstellung und Verwaltung beliebiger Anwendungen an jedem Ort zu unterstützen. Dazu gehören neue Managed-Cloud-Services und neue Sicherheitsansätze für hybride Cloud-Umgebungen. redhat.com

Der global tätige IT-Dienstleister NTT Ltd. verstärkt in Österreich sein Führungsteam mit einem langjährigen Mitarbeiter: **Robert Zillner** ist bereits seit acht Jahren unter anderem als Controller und Senior Finance Manager bei NTT tätig. Jetzt wurde er als Vice President Finance in die Geschäftsführung berufen. services.global.ntt

Seit 2021 ist **Holger Bergens** bei Deskcenter als Teamleiter Professional Services tätig. Jetzt wurde er in die Geschäftsleitung berufen. Als Chief Services Officer (CSO) zeichnet Bergens für die Abteilungen Kundensupport, Presales sowie die interne IT verantwortlich. deskcenter.com

Neue Mitarbeiter erfolgreich rekrutieren und binden

Dem Fachkräftemangel entgegentreten

Der Fachkräftemangel in Deutschland spitzt sich immer weiter zu. Das beobachtet nicht nur die Deutsche Industrie- und Handelskammer mit großer Sorge, in deren Report sich bereits abzeichnete, dass mehr als die Hälfte der Unternehmen offene Stellen nicht besetzen kann.

Von *Ralph Weiss, BlackLine*

Der Fachkräftemangel bedeutet für die Unternehmen eine enorme Belastung und für die Mitarbeiter ein Vielfaches an Zusatzarbeit. Je spezifischer das Anforderungsprofil, umso schwerer tun sich die Verantwortlichen damit, neue Mitarbeiter zu finden und vor allem langfristig an das Unternehmen zu binden. Diese Herausforderung gilt insbesondere auch für den Geschäftsbereich Finance & Accounting (F&A), der sich im digitalen Wandel befindet.

Herausforderungen

Seit Jahren klagen CFOs über Schwierigkeiten bei der Rekrutierung und Bindung von Fachkräften. Das bestätigt beispielsweise eine Umfrage von BlackLine, die das Unternehmen mit dem unabhängigen Marktforschungsinstitut Censuswide Ende 2021 durchgeführt hat. Dabei wurde die personelle Situation im F&A genau unter die Lupe genommen. Herausgekommen sind beunruhigende Erkenntnisse. Die internationale Umfrage unter 1150 Führungskräften und Finanzfachleuten zeigt, dass die Gewinnung und Bindung von Nachwuchstalente ganz oben auf der Agenda der Führungsetagen stehen: Mit 30 Prozent nannte nahezu ein Drittel der Befragten die Gewinnung neuer Nachwuchstalente als wichtigstes Ziel; in Deutschland 26 Prozent. Als größte Herausforderung bei der Rekrutierung zukünftiger F&A-Talente gaben 36 Prozent der international und 46 Prozent der in Deutschland Befragten an, dass es schwierig sei, Kandidaten mit sowohl technologischen als auch F&A-Fähigkeiten zu finden. Im gleichen Zug werden aber auch veraltete Technologien und Prozesse als Show-Stopper der Personalgewinnung gesehen, weil sie die Attraktivität des Arbeitsplatzes negativ beeinflussen.

Was können CFOs tun, um die Chancen bei der Rekrutierung und Bindung gut ausgebildeter Finanz- und Buchhaltungstalente zu verbessern? Welche Hürden müssen konkret überwunden werden? Mit höheren Gehältern allein ist es nämlich nicht mehr getan. Millennials bevorzugen sinnstiftende Aufgaben und lehnen mono-



*Ralph Weiss,
Geo VP DACH,
BlackLine*

tone, sich wiederholende Tätigkeiten eher ab. Nicht zuletzt deshalb ist der Handlungsbedarf im F&A so groß.

Inzwischen findet mangels Nachwuchs in einigen Konzernen ein Umdenken statt. Neben der Suche nach originären Finanzexperten stellen Unternehmen auch Überlegungen an, inwieweit Mitarbeiter aus anderen Unternehmensbereichen im F&A durchaus wertvolle und komplementäre Teammitglieder sein könnten – ein möglicher Ansatz, der zwar nicht kurzfristig greift, aber auf lange Sicht höchst interessante Optionen und Chancen bietet.

Jobaufwertung

Unabhängig von diesen Überlegungen gibt es Hoffnung, denn die Rolle des F&A hat sich während der vergangenen Jahre grundlegend geändert. Einerseits streben Unternehmen durch Expansion nach immer weiterem Wachstum. Andererseits müssen die Unternehmen immer wachsender werden und anhand neuer Geschäftsmodelle möglichst schnell auf Marktveränderungen reagieren. Nur so bleiben sie konkurrenzfähig. Damit sie dazu in der

Lage sind, benötigen sie valide Unternehmensdaten. An dieser Stelle kommen die Buchhaltung und das Controlling ins Spiel, denn hier laufen alle Unternehmenszahlen zusammen. Hier wird die Performance des Unternehmens überwacht und werden die Analysen für wichtige Zukunftsentscheidungen generiert.

Damit im F&A nicht nur ausreichend Kapazitäten für diese wichtigen Aufgaben vorhanden sind und sich auch das Aufstauen der Aufgaben zum Monatsabschluss vermeiden lässt, setzen viele Unternehmen bereits auf Modern Accounting. Dieser modernen Form der Buchführung liegt das sogenannte Continuous Accounting zugrunde: das Prinzip, mittels moderner Accounting-Lösungen – beispielsweise von BlackLine – kontinuierlich über den Monat hinweg die Monatsabschlussaufgaben zu erledigen. Diese Lösungen sorgen nicht nur für immense Entlastung, indem sie manuelle Abstimmungsprozesse eliminieren. Sie reduzieren vor allem die Fehler von Bilanzen und sorgen für jederzeit akkurate Finanzdaten und damit für eine genaue planerische Grundlage. Diese hebt die Unternehmensplanung auf ein neues Niveau.

Die positiven Aspekte, die durch die Einführung eines Continuous-Accounting-Prozesses erzielt werden können, schaffen neue Perspektiven für F&A und damit auch für die Mitarbeiter. Sie müssen sich nicht mehr mit banalen Tabellenvergleichen herumschlagen, sondern können sich auf die Analyse der Ergebnisse konzentrieren. Das macht sie zu wertvollen Beratern für das Management, denn dieses benötigt gerade in Zeiten des Wandels und der Krisen jederzeit einen aktuellen Überblick über die Unternehmenssituation, um die richtigen Zukunftsentscheidungen fällen zu können. Es lohnt sich also, die technischen Möglichkeiten bestmöglich auszuschöpfen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71



People Analytics in Aktion bringen

Eine Frage der Perspektive

Obwohl erste positive Projekterfahrungen mit People Analytics vorliegen, zeigt sich speziell in HR eine schüchterne Zurückhaltung gegenüber den datenanalytischen Optionen.

Von Ansgar Heidemann, Windhoff Group

Auf der einen Seite ist die Zurückhaltung verständlich, denn die Analyse von Personaldaten ist im Vergleich zu anderen Unternehmensbereichen immer mit besonders hohen rechtlichen und ethischen Hürden verbunden. Zudem sind Entscheidungen, die direkt die Zukunft und Karriere der Mitarbeitenden betreffen, nicht leichtfertig in die Hände einer „künstlichen Intelligenz“ zu legen. Negativbeispiele von gescheiterten People-Analytics-Projekten, die zu deutlichem Imageschaden führten, sind zahlreich. Wenngleich Algorithmen in der Regel objektiver agieren als menschliche Entscheidungsträger, kann insbesondere die Problematik von struktureller Benachteiligung in die Systeme übertragen werden.

Auf der anderen Seite ist die Zurückhaltung bedauernswert, sind die Mehrwerte von KI doch längst keine Mythen der Beratungshäuser und Technologieanbieter mehr. Vielmehr ist der Mehrwert wissenschaftlich belegt. Die empirische Forschung von Sinan Aral und Kollegen zeigte bereits 2012, dass der Einsatz von People

Analytics mit einem höheren Unternehmenserfolg einhergeht. Darüber hinaus sind die möglichen Einsatzbereiche von maschinellem Lernen und Predictive Analytics im HR so vielfältig und weitreichend wie das Personalmanagement selbst.

Der Mehrwert muss mit den Projektkosten sowie gegebenenfalls Opportunitätskosten von Analytics-Projekten in anderen Abteilungen konkurrieren. Das größte Problem ist allerdings, dass es im HR wie so oft in Bezug auf menschliche Akteure schwer ist, qualitative Mehrwerte konkret zu beziffern. Am Ende zählt für Pilotprojekte aber nicht nur das Ziel, sondern auch der Weg: Das Know-how, welches im ersten People-Analytics-Projekt aufgebaut wird, führt laut idealtypischer Lernkurve zu einer Verringerung des Aufwands für die nächsten People-Analytics-Projekte um 30 Prozent. IT-Systeme, Know-how und insbesondere Daten sind als Vermögensgegenstände zu betrachten, die für viele Projekte Mehrwerte stiften werden.

Wie in so vielen Projekten sind die Akteure im Projekt mit unterschiedlichsten



Ansgar Heidemann,
Consultant Business Intelligence,
Windhoff Group

Interessen und Aufgaben betraut. Ein Perspektivwechsel kann hilfreich sein, um Verständnis und Kommunikation der einzelnen Stakeholder untereinander zu fördern. Demzufolge bekommt bei People Analytics die agile Projektmethodik eine zentrale Bedeutung. Rollen wie der Product Owner oder der Scrum-Master sind zentral, um die Akteure und Perspektiven zu einem homogenen Gesamtprojekt zu verschmelzen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77

Windhoff
Group



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

New

HR-Work

New Work in der Cloud, im Homeoffice, on the Road braucht als Erfolgsfaktor ein neues Peoplemanagement. HR muss sich neu erfinden: In der Vergangenheit war HR eine Verwaltungsaufgabe von Gehaltszahlungen und Urlaubsansprüchen. Moderne HR kann nicht nur mehr, sondern muss im Sinne von New Work auch mehr leisten.

Die Aufbau- und Ablauforganisationen brauchen für ihre digitale Transformation einen HR-Booster.

Von Peter M. Färbinger

Die Pandemie hat nicht nur neue Funktionen wie eine Booster-Impfung hervorgebracht, sondern im Geschäftsleben auch das Personalmanagement neu gefordert und verändert. Während viel Anbieter von HR-Software noch neue Funktionen und Bereitstellungsmodelle diskutieren, ist Workday mit einem „HR Booster“ schon wesentlich weiter. HR-Cloudanbieter Workday diskutiert mit seinen Kunden den strategischen und humanen Mehrwert der HR-Arbeit für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie für das Management.

Über die neuen Herausforderungen des Peoplemanagements und der HR-Arbeit diskutierten Uta Ernst-Diarra, Managing Director für Deutschland bei Workday, ebenfalls von Workday Daniela Porr und verantwortlich für das Solution-Marketing sowie Anna Gajda, Vice Presidentin of People und Enablement bei LeanIX und Anna Blendingger, Partnerin bei PwC Deutschland. Das Gespräch wird im Rahmen dieser E-3 Coverstory auszugsweise wiedergeben. Eine detaillierte Diskussion der hier erwähnten Themen gibt es am 14. September dieses Jahres um 11 Uhr aus dem E-3 Studio als Livestream auf YouTube. Der Videostream kann kostenfrei bezogen werden und bleibt zum Abrufen im E-3 YouTube-Kanal bestehen.

Der Digitalverband Bitkom rechnet damit, dass der Trend zu mobilem Arbeiten anhält. Bitkom-Präsident Achim Berg: „Die Corona-Krise hat eine Entwicklung angestoßen, die nicht mehr zurückzudrehen ist. Die Mehrheit der Berufstätigen und der Arbeitgeber hat überwiegend positive Erfah-

rungen mit Homeoffice gemacht. Unabhängig von Zeit und Ort zu arbeiten, wird von immer mehr Beschäftigten eingefordert und das neue Normal in der Arbeitswelt definieren.“ Darauf müssten sich Arbeitgeber einstellen.

In den vergangenen Jahren hat sich die Sichtweise auf die Digitalisierung der Arbeitswelt weiter stark zum Positiven entwickelt. Mehr als acht von zehn Erwerbstätigen sehen die Digitalisierung als Chance für ihre berufliche Situation. Das ist das Ergebnis einer Befragung von mehr als 600 Unternehmen ab 20 Beschäftigten im Auftrag des Digitalverbands Bitkom.

Die digitale Transformation als Enabler wahrnahmen: Nur noch jede und jeder Siebte sieht dagegen in der Digitalisierung eine Gefahr für die eigene berufliche Situation, sehr viel weniger als vor der Pandemie. Aktuell dürfen zwei Drittel der Erwerbstätigen mobil, etwa im Homeoffice, arbeiten. Von ihnen nehmen drei Viertel 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. Uta Ernst-Diarra ist Managing Director für Deutschland bei Workday. Sie sieht in der digitalen Transformation ein deutliche Herausforderung: „Der Einsatz von IT kann nur so erfolgreich sein, wie auch die existierenden Unternehmensstrukturen sind. Hierbei geht es also in erster Linie um eine digitale Transformati-



Uta Ernst-Diarra ist Managing Director bei Workday für Deutschland. Von 2019 bis Anfang 2021 war sie bei Workday als regionale Vertriebsleiterin für den Mittelstand tätig. Die Absolventin der Eslsca Business School Paris war vor Workday von 2014 bis 2019 bei Dassault Systèmes als europäische Vertriebsleiterin tätig. Weitere Karrierestationen führten Ernst-Diarra zuvor zu Computacenter und der HanseNet Telekommunikation (heute O2).



on, die nur mit einem Change Management in der vorhandenen Organisation zum Erfolg führt.“ Aus der Vergangenheit weiß Uta Ernst-Diarra, dass es viele Arbeitnehmer gibt, die kaum eine Bindung zum Unternehmen oder eine Affinität zur Unternehmenskultur haben. „Hier kann natürlich IT wie von Workday neue Türen öffnen“, bestätigt sie aufgrund vieler erfolgreicher Kundenprojekte. Die meiste Menschen habe ein Mobilgerät bei sich, dessen private Nutzung selbstverständlich ist. Eine Einbindung in die HR-Arbeit mit Unterstützung dieser Geräte ist aber natürlich kein Projekt, das nebenbei mitläuft, erklärt die Workday-Managerin im Gespräch mit dem E-3 Magazin. „Aber es ist eine wichtige Einbindung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“, erklärt Uta Ernst-Diarra und: „Workday kann hier unterstützen und führen.“ Es ist eine gewaltige Transformation von einer traditionellen und zentralistischen HR-Abteilung hin zu einer Selbstverantwortung und eigenmächtigen Datenpflege durch die Arbeitnehmer.

Anna Gajda, VP People und Enablement bei LeanIX, bestätigt den Umbruch im HR-Bereich: „Ich beobachte einen Paradigmenwechsel. Wir bewegen uns weg von einem



HR ist verantwortlich, eine erfolgreiche Unternehmenskultur sicherzustellen. Die Mitarbeiter fühlen sich dann gehört.

Uta Ernst-Diarra
Managing Director für Deutschland,
Workday

sehr transaktionalen Verständnis hin zu einem eher strategischen Verständnis.“ Homeoffice, flexible Arbeitszeiten und neue Formen der Zusammenarbeit: Die Modernisierung und Digitalisierung der Arbeitswelt haben sich in den vergangenen Jahren weiter beschleunigt. Aktuell arbeitet die Hälfte aller Erwerbstätigen 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, individuelle Leistungs- und Lernziele selbst bestimmen und allgemein einer sinnstiftenden Tätigkeit



Es geht um agile Veränderung von Geschäftsprozessen – von Vergütungsmodellen bis hin zu innovativen Recruiting-Verfahren.

Daniela Porr
Solution Marketing,
Workday

nachgehen zu können, sind breit geteilte Wünsche an den Job.

„Bei LeanIX ist es die Experience, sowohl die Employee Experience aber gleichzeitig auch die Customer Experience“, erklärt Anna Gajda und präzisierte in der E-3 Diskussionsrunde: „Was bedeutet, dass die HR-Rolle – bei LeanIX heißt es People – auch einen klaren Business-Bezug hat. Damit werden die People-Verantwortlichen auch als strategische Partner im Unternehmen wahrgenommen. Es reicht eben nicht mehr aus, die HR-Aufgaben transaktional abuarbeiten, sondern der Mitarbeiter braucht die Experience.“

Der Digitalverband Bitkom hat erhoben, dass vom Arbeitgeber erwartet wird, gesellschaftliche Verantwortung zu übernehmen und Gleichstellung und Diversität zu fördern. „HR ist aktuell eine Multi-Krisenmanager, wenn ich die gehörten Herausforderungen zusammenfasse“, definiert Daniela Porr, Solution Marketing bei Workday im E-3 Gespräch. Genaugenommen sind wir im DACH-Raum mit der Digitalisierung noch nicht durch, meint die Workday-Managerin, aber mit neuen Arbeitsformen wie virtuelle Arbeit, hybride Arbeit etc. konfrontiert. Daniela Porr sieht aber eine Lösung: „HR kann aktuelle ein Connector für Arbeitnehmende, Manager und das Gesamtunternehmen sein. Dafür brauchen wir in der HR-Arbeit aber Anpassungsfähigkeit, Agilität und Flexibilität in der IT und die IT muss auch mit dem notwendigen Tempo mithalten.“

Anna Blendinger, Partnerin bei PwC Deutschland mit dem Schwerpunkt HR und Workday Transformation, bestätigt: „HR-Arbeit ist aktuell besonders spannend und herausfordernd, denn die Welt ändert



Round Table am 14. Sep. 2022, 11 Uhr:

Aus dem E-3 Videostudio senden wir live eine Diskussion zum Thema New HR-Work. Die Teilnahme ist kostenfrei über den E-3 YouTube-Kanal. Der Livestream bleibt auf dem Kanal bestehen und kann jederzeit im Nachgang abgerufen werden. Die HR-Diskussion ist auf eine Stunde angelegt und umfasst die in dieser E-3 Coverstory angeführten Themen.

E-3 Videos

Videostream zum Thema:
New HR-Work

Es diskutieren Dr. Anna Gajda von LeanIX, Anna Blendinger von PwC Deutschland und Uta Ernst-Diarra und Daniela Porr von Workday.



HR muss Enabler für Veränderung des Unternehmens sein, und das ist keine leichte Aufgabe.

Anna Blendinger
Partnerin People und Organisation,
PwC Deutschland

sich, die Art der Zusammenarbeit ändert sich, damit verändert sich auch der Arbeitsmarkt. Natürlich ist das Transaktionale noch immer wichtig, wie in der Vergangenheit, aber dafür haben wir Technik, die das organisiert.“ Mit der Digitalisierung und Flexibilisierung der Arbeitswelt verändert sich auch die Kultur am Arbeitsplatz, steht auch in dem Bitkom-Konzeptpapier zu New Work. Die vergangenen Jahre haben ein breites Umdenken ausgelöst, was Führung, Kollaboration und Prozesse angeht. Acht von zehn abhängig Beschäftigten haben den Eindruck, dass ihr Arbeitgeber seinen Beschäftigten seit der Pandemie mehr vertraut und verstärkt auf Eigenverantwortung setzt. Drei Viertel stellen



Wer ist verantwortlich? Wir verstehen unser People-Arbeit als dezentrale Rolle – was eine strategische Komponente ist.

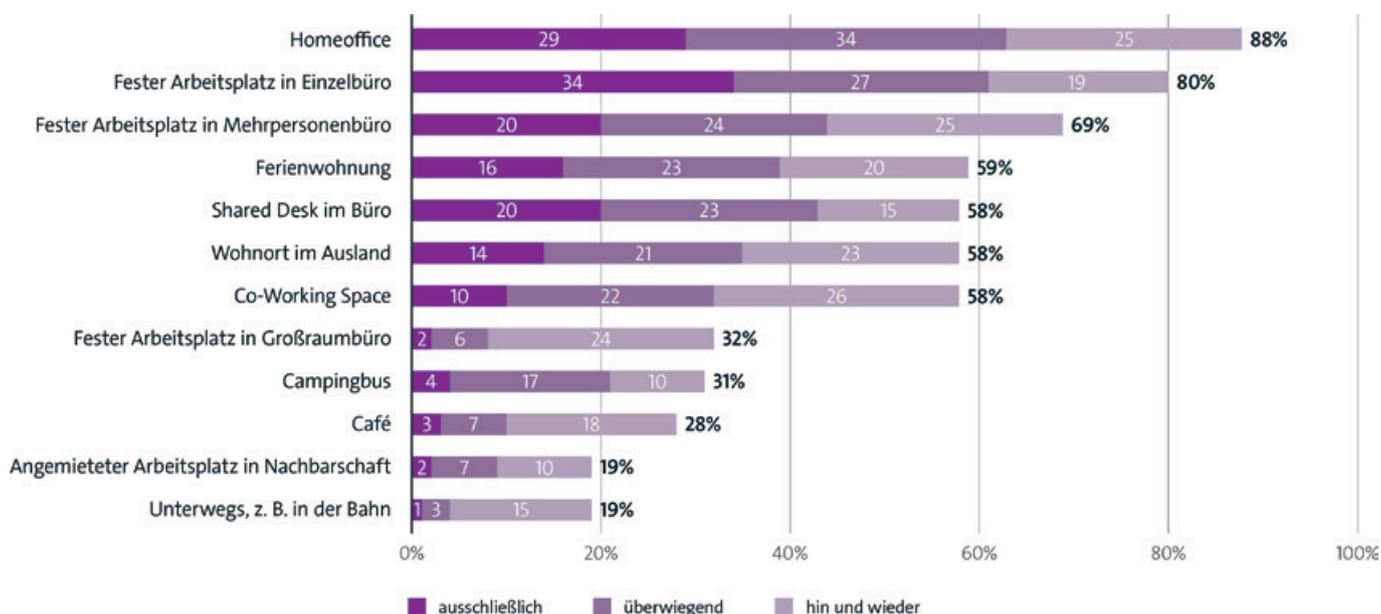
Anna Gajda
VP People & Enablement,
LeanIX

eine größere Aufgeschlossenheit gegenüber digitalen Technologien fest. Die Hälfte sagt, dass mehr auf die Gesundheit und das Wohlbefinden der Beschäftigten geachtet wird. Jeweils vier von zehn berichten von einem kooperativeren Führungsstil, flexibleren Arbeitszeiten und einer gelockerten Kleiderordnung. Ein Drittel sieht mehr Weiterbildungsmöglichkeiten für die Beschäftigten.

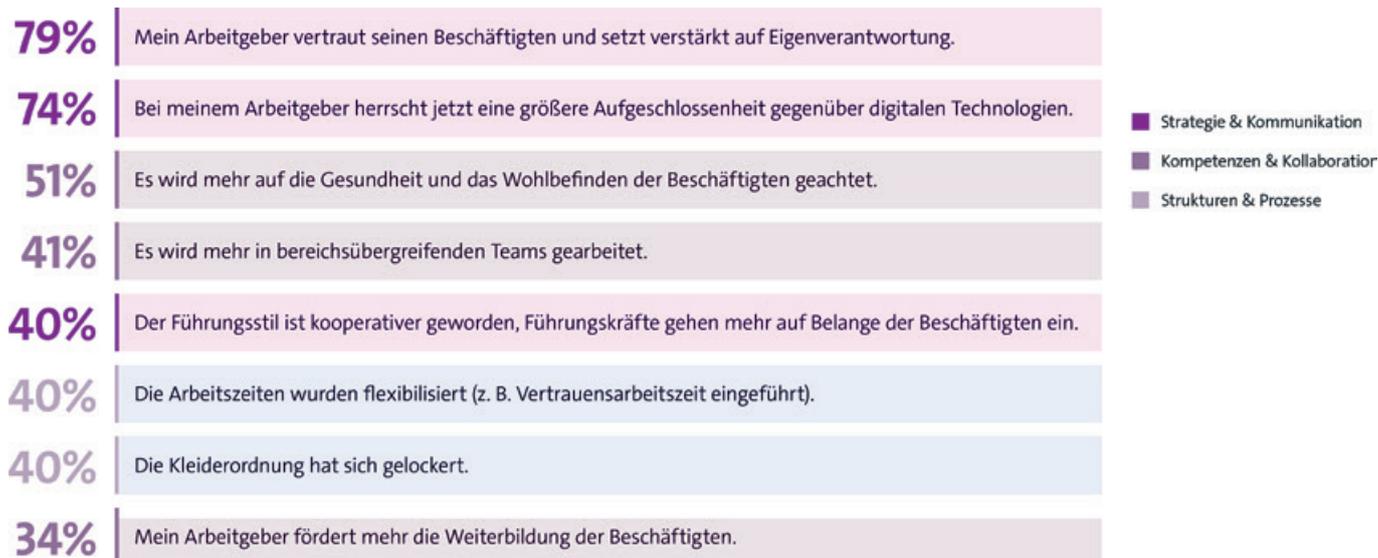
Workday-Managerin Daniela Porr: „Es geht um eine adäquate und agile Veränderung von Geschäftsprozesse – von neuen Vergütungsmodellen bis hin zu innovativen Recruiting-Verfahren. Ich muss die Digitalisierung weiterbetreiben und auch beim Einsatz der IT langfristig denken und



natürlich anpassungsfähig bleiben mit meinen HR-Prozessen.“ Und Anna Blendinger ergänzt: „Moderne HR-Arbeit muss sich an den aktuellen Veränderungen ausrichten und das ist nicht immer eine leichte Aufgabe, weil Veränderungen für Menschen immer eine Herausforderung sind. Wenn etwa ein Unternehmen eine neue Strategie verfolgt, sollte dieser neue Weg von allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mitgetragen werden. HR muss natürlich hier Enabler sein!“ New-Work-Konzepte müssten sich in Unternehmen, Institutionen und Behörden noch stärker durchsetzen, damit der Arbeitsalltag innovativer und digitaler wird, heißt es bei Bitkom und Daniela Porr von Workday bringt noch einen weiteren Punkt in die Diskussion: „Der Fokus auf Skills und Experience erscheint mir in dieser kontinuierlichen Transformation besonders wichtig. Besonders Diversität ist in der aktuell angespannten Arbeitsmarktlage besonders wichtig, weil es eben gilt eine Arbeitskultur zu schaffen, die für alle passt. Hierbei geht es um die Herausforderung, wie hören wir unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeit zu, sodass wir eine positive Experience erzielen können.“



Neun von zehn sehen ihre zukunft im Homeoffice. An welchem Ort möchten Sie nach der Pandemie arbeiten? Basis: Alle befragten Erwerbstätigen (n=1.502), Quelle Bitkom Recherche 2022.



Corona treibt den Kulturwandel hin zu New Work. Inwiefern hat sich die Arbeitskultur bei Ihrem Arbeitgeber in der Pandemie verändert? Basis Abhängig Beschäftigte (n=1.303), Mehrfachnennungen möglich. Quelle Bitkom Recherche 2022.

Anna Blendinger postuliert somit, dass HR im optimalen Fall eine Funktion sein soll, die das Unternehmen mitgestaltet. Blendinger: „Das war natürlich in der Vergangenheit ganz selten der Fall, dass HR dieses Selbstverständnis hatte und dazu auch in die Lage versetzt wurde. Ich will von HR gefragt werden, ob ich mein Team optimal aufstellen und die strategischen Ziele erreichen kann. HR sollte sich an meinen Business-Zielen orientieren und mich dabei unterstützen diese auch zu erreichen.“

HR gestalten mit IT

Die Digitalisierung der Arbeitswelt voranzubringen und zu gestalten, ist Ziel von Workday. Dazu Uta Ernst-Diarra: „Eine Herausforderung der jüngeren Vergangenheit war die fehlende Bindung an das Unternehmen, weil viele Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter de-facto in das Homeoffice verbannt wurden. Es gibt Studienergebnisse, die besagen, dass durch die bekannte Entwicklung viele Arbeitnehmer sich damit weniger stark mit ihrem Unternehmen verbunden fühlen. Das traditionelle zwischenmenschliche Verhalten im Büro ist somit definitiv zu kurz gekommen. Damit ist aber auch ein Teil der Unternehmenskultur verloren gegangen. Letztendlich haben uns dann viele Kunden gefragt: Wie kann ich durch innovative HR-Arbeit meine Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter besser ans Unternehmen binden?“

Der fehlende persönliche Austausch mit anderen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist wiederum der am meisten genannte Nachteil von Homeoffice, so die Erkenntnisse von Bitkom: Vier von zehn beklagen weniger Kontakt mit Kolleginnen und Kollegen. Für ein Fünftel ist es auch ein Problem,

weniger Kontakt mit Vorgesetzten zu haben. „Wie kann ich die Organisation von HR soweit ändern und auch optimieren, dass die Arbeitnehmer wieder sagen: Ich stehe zu meinem Unternehmen. Ich bin loyal. Ich bin motiviert“, fragt Uta Ernst-Diarra. Die HR-Arbeit muss somit das ganzheitliche Verständnis für die Herausforderungen und Bedürfnisse der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln. „HR muss Trendbarometer sein und gemeinsam mit dem Management eine mitarbeiterorientierte Kultur etablieren“, fordert die Workday-Managerin. „Die neue HR-Funktionalität ist ein Service für die Arbeitnehmer aber auch eine Herausforderung und Chance für das Management.“

Daraus resultiert nach Uta Ernst-Diarra, dass die Unternehmensleitung aktuell verpflichtet ist, Störungen in der Aufbau und Ablauforganisation zu erkennen und zu beseitigen. Hier kommt Workday ins Spiel: Wie kann diese Aufgabe durch IT unterstützt werden? Wie kann etwa die Mitarbeiterbindung und Arbeitszufriedenheit durch Daten erreicht und abgesichert werden? „Aber diese Datenlage ist heute noch kaum vorhanden. Viele Unternehmen wollen jedoch aktuell IT einsetzen, um die HR-Arbeit signifikant zu optimieren – deswegen befindet sich Workday auch auf einem hervorragenden Wachstumspfad“, berichtet Uta Ernst-Diarra.

Die ganzheitliche Sicht auf die Transformation des Peoplemanagement bringt Anna Gajda von LeanIX ins Gespräch: „Um end-to-end experience zu leben, reicht es für eine moderne HR nicht aus, nur die employee experience zu kennen. Man muss zusätzlich im Business verankert sein und die Anforderungen des Business verstehen. Daher vereinen wir bei LeanIX die Sichtweise

von employee und customer experience. In meiner Rolle bin ich nicht nur für alle HR Themen verantwortlich, sondern gestalte unser Business nach außen aktiv mit, indem mein Team und ich auch für das Product Enablement verantwortlich sind.“

Mündigkeit und Gemeinwohl

Anna Blendinger von PwC Deutschland betont, dass es eine strategisch kluge Idee ist, mit mündigen Menschen zu arbeiten, die motiviert sind und das Gemeinwohl schätzen. „Wer ist verantwortlich“, fragt Anna Gajda und antwortet: „Wir verstehen unsere People-Arbeit als dezentrale Rolle, was eine strategische Komponente ist. Dieser dezentrale HR-Ansatz muss aber durch entsprechende IT-Werkzeuge gestützt werden. Wir dürfen im Peoplemanagement nicht der Flaschenhals sein, wo ein Informationsstau unvermeidlich wird.“ Letztendlich geht es darum, dass die Mitarbeiterin und der Mitarbeiter in die Situation gebracht werden, Prozesse selbstständig anzustoßen und durchzuführen. Es geht hier zwischen der HR-Abteilung und den Arbeitnehmern weniger um eine Bring- oder Holschuld, sondern um Mündigkeit, betonen beide HR-Expertinnen, Anna Gajda und Anna Blendinger. „HR ist verantwortlich, eine erfolgreiche Unternehmenskultur sicherzustellen. Die Mitarbeiter fühlen sich dann gesehen und gehört und werden auch emotional zu einem Teil des Unternehmens und damit zu einem Teil der digitalen Transformation“, fasst Workday-Managerin Uta Ernst-Diarra zum Abschluss die E-3 Diskussionsrunde zusammen.

Aktuelle Studie: Legacy-Modernisierung 2022

Kostenfalle Legacy-IT

Legacy-Systeme werden oft als das größte Hindernis für digitale Innovation gesehen und so steht bei den Unternehmen eine Modernisierung ganz oben auf der Agenda.

In Summe bestätigen 61 Prozent, dass die Legacy-Modernisierung „sehr wichtig“ oder „wichtig“ ist. Aber nur jedes zehnte Unternehmen hat die wichtigsten Modernisierungsprojekte bereits abgeschlossen. Das steht in der Studie „Legacy-Modernisierung 2022“, die unter 339 IT-Verantwortlichen aus Deutschland, Österreich und in der Schweiz umgesetzt wurde. Der Studienpartner Workday erklärt, warum Unternehmen bei der Modernisierung nicht zögern sollten.

Laut den Ergebnissen gehen die Unternehmen ein unterschiedliches Tempo bei der Modernisierung an - knapp ein Viertel der Unternehmen plant seine Bestandssysteme nächstes Jahr zu modernisieren, 38 Prozent beabsichtigen das für die nahe Zukunft (1 bis 3 Jahre). „Legacy-Systeme mit monolithischer On-Premises-Software sowie manuelle Prozesse erschweren es Unternehmen, die Digitalisierung aktiver anzugehen“, gibt Jens Löhmar, Chief Technology Officer bei Workday für die DACH-Region und Kontinentaleuropa, zu bedenken. Momentan sind die Unternehmen nur durchschnittlich zufrieden mit ihrer derzeitigen IT-Infrastruktur. Ein Treiber für die Legacy-Modernisierung ist für die Hälfte der befragten IT-Verantwortlichen eine bessere Anpassung von Geschäftsprozessen und die gestiegenen Sicherheitsanforderungen (47,5 Prozent). Druck zur raschen Modernisierung kommt dabei eher vom Management oder der IT-Abteilungen selbst. Wunsch der befragten Unternehmen ist es, eine IT-Infrastruktur zu haben, die agiler, innovativer und digitaler ist. Legacy-Systeme sind kostspieliger in der Wartung und im Betrieb. Bei 44 Prozent der befragten Unternehmen sind mindestens die Hälfte der Bestandssysteme schon lange im Einsatz. In 59 Prozent der Unternehmen ist der Aufwand für Wartung und Betrieb der Bestandssysteme höher, als der für aktuelle Lösungen. Darunter klagen besonders kleinere Firmen mit bis zu 249 Mitarbeitenden über einen deutlich höheren Aufwand. In der Vergangenheit haben Unternehmen nicht nur viel Budget, sondern in den Einsatz von Personal für die Einführung von IT-Systemen investiert. In vielen Fällen auch in die individuelle Anpassung von Unternehmensprozessen. Maßgeschneiderte IT-Anpassungen abseits von

Standards verursachen einen zusätzlichen Aufwand bei der Wartung und den Modifizierungen von Support- und Upgrade-Prozessen. „Customizing führt oft in die Kostenfalle“, erklärt Löhmar. „Unternehmen mit einem hohen Customizing-Anteil in ihrer IT-Infrastruktur verzögern durch das Festhalten an Legacy-IT die erfolgreiche Umsetzung der Transformation. Nach unserer Erfahrung sind konfigurierbare Standardprozesse in vielen Fällen die bessere Alternative, insbesondere wenn über unterschiedliche Branchen hinweg wenig Alleinstellungsmerkmale bestehen - wie zum Beispiel beim Onboarding-Prozess in der HR.“

Integration und Flexibilität

Laut der Studie sind Großbetriebe mit mehr als 1000 Mitarbeitende die Vorreiter bei der IT-Modernisierung in der DACH-Region. „Es besteht in Deutschland, Österreich und in der Schweiz ein Nachholbedarf an flexiblen IT-Systemen“, stellt Löhmar fest. „Es braucht einen integrierten Ansatz, denn die digitale Transformation ist eine komplexe Herausforderung. Daher lohnt es sich, die Ablösung von traditionellen Legacy-Systemen möglichst frühzeitig anzugehen.“ Das sehen auch die befragten IT-Verantwortlichen so: 49 Prozent der Unternehmen sind mit ihren bisherigen Modernisierungsprojekten „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“. Hier überwiegen Aussagen wie „schneller werden“ oder „schnellere Umsetzung“.

Die große Mehrheit der Befragten geht bei der Modernisierung der Bestandssysteme strategisch vor. 37 Prozent der Unternehmen haben eine umfassende Gesamtstrategie für die Unternehmenstransformation, fast ebenso viele eine Datenstrategie. Das bestätigt auch Löhmar: „Viele Unternehmen haben ihre strategischen Planungen während der Pandemie vernachlässigt. Sie tun sich schwer damit, Datensilos aufzulösen beziehungsweise zusammenzuführen. Stattdessen werden mit viel Aufwand erhebliche Datenmengen aus unterschiedlichen Systemen verarbeitet und aufbereitet, was wiederum die Datenqualität, -aktualität und -verfügbarkeit negativ beeinflusst.“ Die wichtigsten Methoden für die Modernisierung der IT sind



Im Jahr 2017 kam Löhmar als Presales Enterprise Architect zu Workday und verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Unternehmenssoftware und Customer-Lifecycle-Management in zahlreichen Branchen – von der Evaluierung, Implementierung und Entwicklung bis hin zur Wartung von Lösungen. Jens Löhmar arbeitete von 2001 bis 2016 bei SAP, wo er erfolgreich Transformationsinitiativen für mittelständische Kunden bis hin zu globalen Konzernen steuerte.

Virtualisierung, die Erweiterung von bestehenden Anwendungen durch neue (Micro-) Services und Datenkonversion.

In den meisten Unternehmen setzt die interne IT-Abteilung die Modernisierung der Anwendungen selbst um oder beauftragt einen konzerneigenen Dienstleister (36 Prozent). Nur 18 Prozent beauftragen einen externen Dienstleister - bei den externen Partnern haben Cloud-Provider (41 Prozent) die Nase vorn, vor allem bei den großen Unternehmen ab 1.000 Beschäftigten. Löhmar rät dazu, die Änderung der IT-Architektur als einen fortlaufenden Prozess zu verstehen: „Es zahlt sich aus, die Ablösung von traditionellen Legacy-Systemen möglichst frühzeitig anzugehen und als kontinuierlichen Prozess zu verstehen. Der erste wichtige Schritt ist, Transparenz in der Architektur und den eingesetzten Applikationen zu schaffen. In vielen Domains haben sich bereits SaaS-Standards gebildet, wie zum Beispiel für Finance oder HR. Diese Domains können in weiteren Schritten von einem monolithischen ERP-System entkoppelt und als SaaS-Anwendung betrieben werden. Eine Domain-orientierte IT-Landschaft ermöglicht organisatorische Agilität innerhalb der Geschäftsbereiche und kann eine Anpassung an neue Anforderungen besser berücksichtigen. So lässt sich die Abhängigkeit von veralteten Legacy-Systemen Stück für Stück reduzieren. Dadurch können Datensilos abgebaut und kürzere Planungs-, Ausführungs- und Analyse-Zyklen ermöglicht werden, was eine wichtige Grundlage für schnellere und bessere Entscheidungsprozesse ist.“

CHT setzt neue HR-Standards für den Mittelstand mit Workday

HR als Business-Enabler

An der Digitalisierung des HR-Managements führt heute kein Weg mehr vorbei: Die Vorteile reichen von der digitalen Personalbetreuung und dem Recruiting über Entgeltabrechnung, Talentmanagement bis hin zu Innovationen wie künstliche Intelligenz und Machine Learning.

Auch die CHT Gruppe, eine seit fast 70 Jahren weltweit operierende Unternehmensgruppe für Spezialitätenchemie mit Hauptsitz in Tübingen, hat den Mehrwert einer unternehmensweiten cloudbasierten Lösung für das HR-Management erkannt und umgesetzt. Um effiziente und global durchgängige HR Prozesse sicherzustellen und den Ansprüchen an eine professionelle und moderne HR-Arbeit auch zukünftig gerecht zu werden, hat das stark wachsende Unternehmen mit über 2.400 Mitarbeitenden seine gruppenweiten HR-Prozesse transformiert.

Bis 2018 war die Personalarbeit ob im Recruiting, dem Personalcontrolling oder auch der Personalbetreuung stark geprägt von manuellen Prozessen. Ein „stand-alone“ Personalmanagementsystem konnte den Anforderungen an ein digitales und effizientes HR-Management nicht standhalten. Neben der geringen User-Akzeptanz, fehlten zudem: ein globales, integriertes Konzept, das schnell und kostengünstig in den weltweiten Gesellschaften genutzt werden kann; ein transparenter Überblick über die verteilte Belegschaft; Werkzeuge für digitales Recruiting und globales Personalmanagement; sowie ein modernes Talent- und Performance Management.

Die CHT Gruppe, hatte eine klare Vorstellung, was eine neue Lösung bieten musste. Neben einem durchgängigen cloudbasierten HR-Management stand eine Lösung im Fokus, die einem Unternehmen mit komplexen Strukturen und hohen Wachstumsambitionen entspricht, agil ist und als zukunftsichere Basis agiert,

CHT entschied sich nach einem intensiven Auswahlprozess für die Enterprise Management Cloud von Workday, darunter die Lösungen Workday Human Capital Management, Workday Recruiting, Workday Learning, Workday Talent- & Performance Management. CHT konnte das Deployment nach weniger als zehn Monaten Implementierungszeit im Juli 2019 abschließen.

Die Mitarbeitenden optimal auf die Veränderung vorbereiten – das war ein entscheidender Punkt für CHT. Mit entsprechenden Schulungen und einer unternehmensweiten Kommunikationsstrategie wurde der Change-Prozess von Anfang an



Rainer Hallenberger trat 2009 als Head of Corporate Development in die CHT Gruppe ein. Seit 2018 verantwortet er als Group VP HR und Corporate Development die Bereiche Learning, Culture und Leadership, Global HR, HR-Processes, Systems und Services sowie HR CHT Germany.

begleitet. Dieses Vorgehen war besonders wichtig, um den Wechsel für alle Mitarbeitenden und Führungskräfte so einfach und intuitiv wie möglich zu gestalten. Hallenberger dazu: „Es ging uns nicht nur darum die Akzeptanz zu steigern, sondern auch ganz klar den Mehrwert des neuen HR-Systems für jeden einzelnen Mitarbeitenden in den Vordergrund zu stellen. Wir haben uns bei der Einführung auf Themen wie Recruiting, Urlaubsanträge etc., Payslip, sowie Talent Prozesse konzentriert. Die effiziente Weiterentwicklung und Integration der HR-Prozesse stand für uns im Rahmen der Implementierung im Vordergrund.“

HR als Cloud

Mit Workday stützt sich CHT auf eine Cloud-Architektur, die sich flexibel an das Wachstum anpasst, regulatorische Änderungen berücksichtigt, Innovationen wie KI und Machine Learning bietet und zweimal im Jahr ohne zusätzlichen Installationsaufwand aktualisiert wird. Dadurch stellt sich der Mittelständler optimal für die Zukunft

der Personalarbeit und moderne, hybride Arbeitsmodelle auf. Mit dem Mobile-First-Ansatz ist der Zugang zu HR-relevanten Prozessen und Daten für alle 2.400 Mitarbeitenden auf allen fünf Kontinenten jederzeit und rund um die Uhr möglich.

Durch die Digitalisierung der HR Prozesse und ein einheitliches System hat sich der Bewerbungs- und Einstellungsprozess bei CHT deutlich beschleunigt: „Unsere HR-Abteilung ist mittlerweile fast papierlos. Entgeltabrechnungen, Urlaubsanträge, HR-Reports, usw. werden nur noch digital bearbeitet. Das beschleunigt unsere Prozesse immens und macht die Abwicklung für alle Beteiligten sehr einfach und effizient“, so Hallenberger. Höhere Transparenz schafft der Mittelständler nun auch im Talent Management: Mitarbeitende können ihr persönliches Talent-Profil im System anlegen und so individuelle Kompetenzen und Erfahrungen dokumentieren, durch das Learning Angebot ihre Skills erweitern, Feedbackgespräche abhalten und ihre berufliche Laufbahn innerhalb der CHT Gruppe vorantreiben.

Fokus der HR Strategy 2025

Um sich im Wettbewerb um erfahrene und junge Talente erfolgreich zu positionieren will sich CHT gezielt in den Bereichen Mitarbeiterentwicklung, Leadership und weltweite Zusammenarbeit für die Zukunft verstärkt aufstellen. Hallenberger sieht das globale HR-Team für diese Veränderung als „Business-Enabler“ und wichtigen Erfolgsfaktor, um sich als moderner, attraktiver Arbeitgeber im Mittelstand global zu behaupten. Auch die Offenheit gegenüber neuen Innovationen und Entwicklungen sind für ihn selbstverständlich.

„Wir werden uns Themen wie künstliche Intelligenz und Machine Learning im HR-Bereich anschauen – ein Beispiel ist hier die Chatbot-Funktion von Workday, die uns dabei unterstützt uns stetig zu verbessern und effiziente HR-Prozesse auf das nächste Level zu bringen. So leisten wir unseren Beitrag als HR, damit die CHT Gruppe als ONE Winning Team weiterhin nachhaltig und profitabel wachsen kann“, bestätigt Rainer Hallenberger abschließend.

Exklusivinterview mit Sebastian Rütting, Regional-Direktor Kainos

Technik und Analytics

Die beste Software ist nur so viel wert wie Kompetenz der dafür Verantwortlichen. Sebastian Rütting hat mit viel Wissen und Umsicht die HR-Lösungen von Workday zum Erfolg geführt.

E-3:: Wie würden Sie Ihre Zusammenarbeit mit Workday beschreiben?

Sebastian Rütting: Kainos ist ein IT-Beratungsunternehmen und Partner von Workday mit über zehn Jahren Erfahrung in internationalen Kundenprojekten. Wir unterstützen Unternehmen bei der Einführung von Workday-Lösungen und unserer Beratungsauftrag beginnt mit einem Vorprojekt und reicht über Implementierung bis hin zum Post Go-Live Support.

E-3: Was sind die Kundenanforderungen bzw. Erwartungen an moderne HR-Lösungen?

Rütting: Viele Unternehmen stehen vor großen Herausforderungen und suchen Antworten auf drängende Fragen wie „Ist das Unternehmen in der Lage auf veränderte Marktsituationen schnell zu reagieren?“ oder „Was bedeutet „The Great Resignation“ für unsere Organisation?“. In vielen Fällen kommen die Legacy HR-Lösungen an ihre Grenzen. Hier sind moderne Human Capital Management (HCM)-Lösungen, wie sie Workday anbietet, ein Teil der Antwort. Ein Teil deshalb, weil sie als „catalyst for change“ wirken können. Genauso wichtig ist es, die Gesamtorganisation erfolgreich für die Zukunft aufzustellen. Grundlegend erforderlich ist ein Change-Management-Prozess, ansonsten geraten viele HR-Initiativen und Systemumstellungen in Schieflage.

E-3: Wie unterscheiden sich Workday-Produkte von anderen Lösungsanbietern am Markt?

Rütting: HR-Lösungen sind dann am besten, wenn sie die Kundenanforderungen vollumfänglich erfüllen. Technologie verknüpft mit Analytics kann Unternehmen

schneller, sicherer und vor allem einfacher ans Ziel bringen. So werden Prozesse automatisiert, um mehr Zeit für strategische Themen zu ermöglichen. Dank einer modernen Bedienungsfläche bringt Workday die User Experience, die wir aus dem Consumer Internet kennen, in den Unternehmenskontext.

E-3: Welche Rolle spielt die User Experience?

Rütting: User Experience und Usability sind das Maß der Dinge. Aber Technologie ist der wahre Enabler. Die beste Software ist aber nichts wert, wenn sie nicht genutzt wird. Die führenden Anbieter haben verstanden, dass User Experience, Design und Technologie unser Nutzungsverhalten nachhaltig verändern und neu gestalten kann. Einfache und intuitive Anwendungen sparen uns Zeit und Nerven und machen unsere Arbeit effizient und angenehm.

E-3: Welche Trends sieht Kainos im Bereich HR?

Rütting: Kainos unterstützt Unternehmen die HR-Transformation erfolgreich zu gestalten. Viele von unseren Kunden wollen klare Standards im Tagesgeschäft haben, Innovationen schneller konsumieren und den Betrieb mit Daten in Echtzeit steuern. Stellen Sie sich vor, Sie arbeiten in der Industrie und müssen blitzschnell auf die veränderte Lage reagieren. Wäre es nicht prima, mit einer Planungslösung integriert in ihr HR-System, Szenarien zu simulieren, um der Unternehmensleitung schnell Antworten geben zu können? Viele Unternehmen wünschen sich solche Funktionalität von ihren HR-Systemen. Ein weiteres Thema sind unterschiedliche Daten zusammenzuführen bspw. HR- und Umsatzdaten/CRM-Daten. Hierbei nutzen wir Prism von Workday. Der nächste Trend betrifft das Verstehen der Mitarbeiterzufriedenheit. Je mehr Unternehmen Homeoffice beziehungsweise ein hybrides Arbeitsmodell umsetzen, desto wichtiger sind Anwendungen wie Workday Peakon Employee Voice. Die Lösung erlaubt Unternehmen besser und schneller am Puls der Mitarbeitenden zu



Sebastian Rütting, Regional Direktor und verantwortlich für das Kainos-Geschäft in Deutschland, Österreich und der Schweiz.

sein, auf Veränderungen eingehen zu können, die richtigen Entscheidungen abzuleiten und das Business erfolgreich auszurichten.

E-3: Welche Rolle spielt die HR-Abteilung bei der Digitalisierung eines Unternehmens?

Rütting: Viele Entscheidungen zur Einführung neuer Technologien werden vom Management und der IT getroffen. Jedoch liegt die Ownership der Software im Zeitalter von SaaS oft bei den Fachbereichen. HR kann hier natürlich ihre volle Fachexpertise ausspielen, als Initiator vieler Innovationen agieren, die die Geschäftsentwicklung und die Stimmung im Team positiv beeinflussen.

E-3: Was sind die wichtigsten Voraussetzungen für eine erfolgreiche Implementierung für Unternehmen?

Rütting: In jedem Transformationsprojekt ist die Vorbereitungsphase sehr wichtig. Zuerst sollten die Rollen richtig verteilt werden, also wer ist wofür zuständig und wer trifft schlussendlich die Entscheidungen. Ownership der Unternehmensleitung ist hier notwendig, um kurze Entscheidungswege zu gewährleisten. Man muss klare Ziele beziehungsweise KPIs setzen und das gewünschte Ergebnis visualisieren. Ein solides und realistisches Budget, sowie gut erreichbare Timelines sind genauso von Bedeutung. Der menschliche Faktor ist nicht zu unterschätzen, daher ist es ratsam, erfahrene Mitarbeitende in solche Projekte einzubinden und einen Partner, der die Reise unterstützt.

E-3: Danke für das Gespräch.

Kainos

Kainos Group plc ist ein Softwareunternehmen mit Hauptsitz in Belfast, Nordirland, das Informationstechnologie für Unternehmen und Organisationen entwickelt. Es ist an der Londoner Börse notiert und Bestandteil des FTSE 250 Index.

kainos.com



HR-Geschäftsprozesse: Global denken, lokal handeln

Globales HR lokal ausbalanciert

Als Unternehmen mit sehr hohem Internationalisierungsgrad stand die Freudenberg-Gruppe vor der Herausforderung ihre HR-Prozesse von zehn unterschiedlichen Geschäftsgruppen in mehr als 60 Ländern neu zu strukturieren.

Globale standardisierte Prozesse erleichtern einerseits die Verwaltung, gleichzeitig galt es in der Freudenberg-Gruppe aber auch auf geografische Diversität zu achten. Zum einen mussten lokale Gesetze eingehalten werden, zum anderen sollten örtliche Standortvorteile berücksichtigt und die lokal und regional ausbalancierte Talent- und Führungskräfteentwicklung stärker ausgebaut werden.

Nach einem Vorprojekt von Corporate HR und allen Geschäftsgruppen der Freudenberg Gruppe, in dem eine Art globaler gemeinsamer Nenner für die HR-Prozesse erarbeitet wurde, entschied man sich für die cloudbasierte und intuitiv zu bedienende HCM-Software von Workday. Dieser Ansatz „Global denken – lokal handeln“ stimmte mit der Unternehmensstrategie von Freudenberg überein.

HCM mit Schnittstellen

Nach der Entscheidung für die Best-of-Suite Lösung von Workday gelang die Implementierung sehr rasch: Ende Mai 2020 ging die Cloud-Lösung in allen Ländern an den Start und arbeitete bereits ein Großteil der Mitarbeitenden damit aktiv. Alle Mitarbeitenden mit einer digitalen Identität profitieren seither von einem modernen, cloudbasierten HR-IT-System, das schnell und einfach über unterschiedliche Endgeräte (Laptop, Tablet, Smartphone) genutzt werden kann. Schnittstellen zum eigenen Learning Management System sowie den wichtigsten Gehaltsabrechnungssystemen in der Gruppe wurden problemlos geschaffen. Dabei wurden sowohl die EU-weite Datenschutzgrundver-

ordnung (DSGVO) als auch alle nationalen Datenschutzgesetze berücksichtigt.

„Mit Workday als digitalem Drehkreuz haben wir konzernweit schlanke und schnelle Prozesse im Personalmanagement etablieren können“ erklärt Esther Maria Loidl, Personalvorständin – Chief Human Resource Officer, CHRO – der Freudenberg Gruppe. „Mit wenigen Klicks ist jetzt von überall alles auf dieselbe Weise möglich – von der Verwaltung der Personalstammdaten über die einzelnen Bausteine des Talent- und Performance Reviews sowie der Bonus- und Gehaltsüberprüfungen bis hin zur Abbildung aller internen und externen Bewerbungen.“ Innerhalb eines Jahres hat sich Workday mit über einer Million Zugriffen als wertvolles Tool für Mitarbeitende, Führungskräfte und die Personalabteilungen bei Freudenberg etabliert.

Transparente Prozesse motivieren

Transparenz im Unternehmen motiviert die Mitarbeitenden und Führungseben gleichermaßen und schafft gegenseitiges Vertrauen. Die Aufgabe von modernem HR-Management ist es daher, Systeme und Tools zu schaffen, die eine optimale Information und Kommunikation in den Bereichen Karrieremanagement und Leistungsfeedback sowie Vergütungsmanagement bringen. Die enorm verbesserte Transparenz wird auch von Vorständin Loidl geschätzt: „Workday bezeichne ich in diesem Zusammenhang gern als Single-Source-of-Truth, sprich als unsere sogenannte Quelle der Wahrheit. Es hört sich

vielleicht zunächst banal an, aber eine gemeinsame, verbindliche und tagesaktuelle Datenbasis zu haben, hat massive Auswirkungen für alle Nutzer.“ Und sie zeigt die Vorteile gegenüber früher klar auf: „Diese transparente Datenbasis hilft Führungskräften und der HR-Community, schnellere und bessere strategische Entscheidungen zu treffen. Wo bisher fast alles erst manuell in Excel-Listen gepflegt, zentral abgefragt und zusammengefasst werden musste, können nun tagesaktuelle digitale Berichte auf Knopfdruck erfolgen. Das minimiert einerseits die Fehleranfälligkeit. Andererseits verstehen wir Zusammenhänge deutlich besser und schneller und können gezieltere Maßnahmen ergreifen. Nicht zuletzt haben die neuen Prozesse die HR-Community – vom Projektstart bis heute – noch enger zusammengeschweißt, Silos sind abgebaut worden und alle ziehen an einem Strang“, erläutert Loidl.

Auch die Mitarbeitenden bei Freudenberg profitieren enorm von der neugeschaffenen Transparenz. Denn es gehört zum Standard, Mitarbeitende über Ziele zu führen. Diese sind allerdings nicht immer klar und leistungsbereite und leistungsfähige Mitarbeitende erwarten Perspektiven – sowohl inhaltliche als auch Karrierechancen betreffend. „Workday erhöht also die Rundumsicht und ist in Sachen Karriereplanung bei Freudenberg ein enormer Enabler, wenn das eigene Profil gut gepflegt ist. Unsere Mitarbeitenden können sich besser auf Gespräche mit Kollegen vorbereiten, indem sie deren Profil anschauen oder Ansprechpartner für bestimmte Themen finden. Damit ermög-



licht Freudenberg seinen Mitarbeitenden, sich aktiv für ihre Weiterentwicklung einzusetzen und diese selbst in die Hand zu nehmen“, fasst Loidl die beliebtesten Workday-Features zusammen.

Recruiting und Talentmanagement

Finden, fördern und binden von qualifizierten und engagierten Mitarbeitenden – in Zeiten des weltweiten Fachkräfte- und Personalmangels suchen alle Unternehmen die Zauberformel dafür. Eine Grundvoraussetzung für erfolgreiches Recruiting und Talentmanagement ist eine optimal abgestimmte HCM-Lösung.

Die Freudenberg-Gruppe führte daher in einem zweiten Schritt Recruiting-Prozesse ein, bei dem alle internen und externen Bewerbungen in allen 60 Ländern digitalisiert abgebildet werden. Das wirkt sich besonders positiv auf das interne Recruiting und das Nachfolgemanagement aus, wie die globale Personalchefin Loidl dargelegt: „Seit wir im September vergangenen Jahres das Workday-Recruiting-Tool eingeführt haben, erhalten unsere Mitarbeitenden auf Knopfdruck einen Überblick über alle ausgeschriebenen Stellen bei



Esther Maria Loidl startete im Jahr 2013 bei Freudenberg im Bereich Human Resources der Geschäftsgruppe Sealing Technologies. Im Juli 2021 wurde sie zum Vorstand der Freudenberg SE und gleichzeitig in die Unternehmensleitung der Freudenberg & Co. Kommanditgesellschaft bestellt. Loidl hat als Chief Human Resource Officer (CHRO) die globale Verantwortung des Personalresorts.

Freudenberg und können sich bewerben. Führungskräfte haben mit Workday ein Instrument in der Hand, um mit ihren Mitarbeitenden im Dialog zu sein und sie zu entwickeln. Und die HR-Community versteht dank Workday Zusammenhänge deutlich besser und schneller – beispielsweise welche Fachkräfte uns wo und wann verlassen. So kann sie gezieltere Maßnahmen ergreifen: Sei es, früher mit Mitarbeitenden ins Gespräch zu kommen und nicht erst bei deren Austritt, oder um im Recruiting und bei der Nachfolgeplanung wirkungsvoller vorzugehen.“

Eine von Workday beauftragte europaweite Studie aus dem Frühjahr 2021 zeigt den positiven Einfluss von Diversität und Inklusion (D&I) auf den Unternehmenser-



folg. Ausmaß und Fortschritte von solchen Initiativen variieren stark, ebenso existieren noch große Unterschiede in der betrieblichen Umsetzung.

Diversität als Erfolgsfaktor

Bei der Freudenberg-Gruppe ist Vielfalt in ihren Werten und Grundsätzen fest verankert, wie die globale HR-Verantwortliche Loidl erklärt: „Wir sind davon überzeugt, dass Teams aus Menschen verschiedenen Alters und Geschlechts und mit unterschiedlichem kulturellen Hintergrund erfolgreicher sind. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf einer ausgewogenen Geschlechterverteilung mit Fokus auf dem Einstellungsprozess, früher Identifikation von weiblichen Talenten sowie gezielter Karriereentwicklung von Frauen für Top-Führungspositionen. Zudem wollen wir zukünftig noch stärker auf eine geografische Diversität achten. Viele der Fach- und Führungskräfte sind in Europa und insbesondere in Deutschland angesiedelt. Mittelfristig möchte die Unternehmensgruppe noch stärker an einer guten lokalen und regionalen Führung arbeiten, sowohl in der Produktion als auch in der Verwaltung. Ziel ist ein ausgewogenes Know-how und Expertenwissen über alle Regionen hinweg. Mit Workday haben wir die notwendige Transparenz geschaffen, um diese Themen gezielt anzugehen.“

Resümee

Das Fazit von Vorständin Esther Maria Loidl zu Einführung und Betrieb der Workday-Lösung: „Wir konnten mit Workday unsere Vision realisieren: die sehr unterschiedliche und dezentrale HR-Prozesslandschaft der Freudenberg Gruppe mit einer einzigen geschäftsgruppenübergreifenden Systemlösung Schritt für Schritt zu harmonisieren. Mit dieser digitalen HCM-Lösung ist es möglich, die Freudenberg-Gruppe noch zukunftsfähiger zu machen.“

freudenberg.com

Freudenberg-Gruppe

Die Freudenberg Gruppe mit Hauptsitz in Weinheim, Baden-Württemberg, ist eine Unternehmensgruppe in Familienbesitz. Als globales Technologieunternehmen entwickeln die Freudenberg-Mitarbeitenden gemeinsam mit Kunden und der Wissenschaft technisch führende Produkte, Lösungen und Services für verschiedene Branchen, wie der Automobil-, der Maschinenbau-, Textil-, Bau- und Telekommunikationsindustrie.

Die innovativen Anwendungen reichen von Dichtungen, schwingungstechnischen Komponenten, technischen Textilien, Filtern, Reinigungs-

technologien und -produkte, bis hin zu Spezialchemie und medizintechnischen Produkten. Starke Kundenorientierung, Innovationskraft, sowie Diversität und Teamgeist sind wichtige Erfolgsfaktoren in der mehr als 170-jährigen Unternehmensgeschichte von Freudenberg.

Das Unternehmen in Familienbesitz hat bereits sehr früh seine Geschäfte international ausgerichtet. Im Jahr 2021 beschäftigte die Freudenberg Gruppe rund 50.000 Mitarbeitende aus 136 Nationen in Standorten in 60 Ländern, die erstmals einen Umsatz von mehr als 10 Milliarden Euro erwirtschafteten.

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



Durch unsere Partnerschaft planen wir, die Vorteile einem breiteren Spektrum von Unternehmen zugänglich zu machen.

Veit Brücker,
Vice President Central Europe,
Zuora

Erweiterung des Servicespektrums

Erster Reseller für Zentraleuropa

Die Partnerschaft mit Digitall erweitert das Dienstleistungsportfolio von Zuora in Mitteleuropa. Das Ziel: Kunden vor Ort unterstützen.

Der Angebotsschwerpunkt sind schlüsselfertige Ende-zu-Ende-Lösungen zur Monetarisierung von Kundenbeziehungen durch digitale Dienste, die Digitall hauptsächlich in Österreich vertreiben wird. „Durch unsere Partnerschaft mit Digitall planen wir, die Vorteile der Subscription Economy einem noch breiteren Spektrum von Unternehmen in der Region zugänglich zu machen“, sagt Veit Brücker, Vice President Central Europe bei Zuora. Zielkunden für agile abonnementbasierte Angebote finden sich in nahezu allen mitteleuropäischen B2B- und B2C-Unternehmen. Einige der reifsten Marktcluster sind die kommerziellen und industriellen Software- und IT-Märkte sowie die Branchen digitale Medien, Unterhaltung und Gaming. Traditionelle Unternehmen mit wiederkehrenden Umsätzen,

die modernisiert werden müssen, können ebenfalls vom Angebot echter kundenorientierter, flexibler Abonnements profitieren – namentlich Verlage und alle Medienangebote, die auf einen einzigen Kauf ausgerichtet sind, traditionelle Finanzdienstleistungen und Versicherungen sowie statische Angebote der Versorgungswirtschaft und Telekommunikationsindustrie. Aber der Trend hin zur Subscription Economy wird sich auch in weiteren Branchen fortsetzen. Bald schon werden Abomodelle in beinahe jedem Lebensbereich zum Alltag gehören. Vor diesem Hintergrund wird die Bedeutung der Arbeit von Unternehmen wie Zuora und Digitall ersichtlich.

zuora.com
digitall.com

Trend Micro gründet Tochterunternehmen

Für mehr Cybersicherheit

Um den Schutz von vernetzten Fahrzeugen zu verbessern, gründet Trend Micro mit VicOne eine neue Tochtergesellschaft.

Über seine neue Tochtergesellschaft VicOne bietet Trend Micro Ende-zu-Ende-Sicherheitslösungen für das Automobil-Ökosystem an, einschließlich Security by Design, Risikomanagement sowie Detection and Response. Durch die kombinierte Leistung von Vehicle SOC, Security Over the Air (OTA), In-Vehicle Security, Penetrationstests as a Service und Schwachstellenmanagement im Fahrzeug können Sicherheitsanalysten noch mehr Vorfälle erkennen und

schneller auf diese reagieren. „Uns treibt der Wunsch an, eine zunehmend vernetzte Welt abzusichern“, sagt Eva Chen, CEO und Mitgründerin, Trend Micro. „VicOne ist unsere Antwort auf den dringenden Bedarf an Cybersicherheitslösungen für die Automobilbranche. Die Lösung basiert auf unseren technologischen Innovationen und bietet der Branche einen wichtigen Mehrwert.“

trendmicro.com



Die Lösung basiert auf unseren technologischen Innovationen und bietet der Branche einen wichtigen Mehrwert.

Eva Chen,
CEO und Mitgründerin, Trend Micro



Im Zuge der Digitalisierung müssen wir die Zusammenarbeit in der Geschäfts- und Logistikwelt neu überdenken.

*Michael Rölli,
Co-Head of Product and Solution
Management Myleo/dsc, Leogistics*

Supply Chain Management

Durchgängige Transparenz

Leogistics und GateHouse Maritime, ein Anbieter von Visibility- und Predictability-Services, geben ihre Zusammenarbeit bekannt.

Durch die Anreicherung der Logistikplattform Myleo/dsc mit den umfassenden Daten von GateHouse OceanIO kann Leogistics seinen Kunden nun auch volle Transparenz über Seetransporte bieten. Myleo/dsc löst vielfältige Herausforderungen der Zusammenarbeit zwischen Akteuren in komplexen Lieferkettennetzwerken, während OceanIO die Datengrundlage liefert. Beide Partner verfolgen gemeinsam das Ziel, ihren Kunden noch im zweiten Quartal 2022 eine API sowie ein Backend einschließlich der Vorbereitung von Datenstrukturen mit integrierten Containerdaten und Datenvisualisierung bereitzustellen. „Digitalisierung und Veränderungen in der Kommunikation bieten heute eine große Chance für mehr integrierten Service und eine höhere

Kundenzufriedenheit. Um dies zu erreichen, müssen wir die Zusammenarbeit in der Geschäfts- und Logistikwelt neu überdenken. Durch die Partnerschaft mit GateHouse Maritime können wir die Leistungsfähigkeit unserer Lösung weiter ausbauen“, sagt Michael Rölli, Co-Head of Product and Solution Management Myleo/dsc. Im Rahmen der Vereinbarung zwischen den beiden Unternehmen wird GateHouse Maritime für Leogistics Ocean Visibility and Prediction Services einschließlich Container Tracking und Schiffsnachverfolgung zur Verfügung stellen. OceanIO stellt dabei die Grundlage für Vorhersagedienste dar.

leogistics.com
gatehouse.com/maritime

Sicherheits Herausforderungen

Förderung innovativer Cybersecurity

CyberArk gibt die Gründung von CyberArk Ventures bekannt. Der globale Investitionsfonds in Höhe von 30 Millionen US-Dollar wird Unternehmen unterstützen, die komplexe Sicherheits Herausforderungen mit innovativen Technologien bewältigen. Beteiligt in CyberArk Ventures sind auch die vier Venture-Capital-Investoren Venrock, YL Ventures, Team8 Capital und Merlin Ventures. In einem ersten Schritt hat CyberArk Ventures Investitionen in drei Startups im Bereich Cybersicherheit getätigt: Dig Security, Anbieter von Realtime-Threat-Detection-Lösungen für Datenbestände, die in Public Clouds gehostet werden; Enso Security, Anbieter einer Plattform im Bereich Application Security Posture Management; Zero Networks, Anbieter von identitätsbasierter Mikrosegmentierung. Zusätzlich zur Finanzierung unterstützt CyberArk Ventures die Portfolio-Unternehmen bei der Markteinführung, mit dem Zugang zu CyberArk-Technologie und zur -Labs-Forschung, durch die Zusammenarbeit mit der CyberArk-Führung und Networking-Möglichkeiten mit potenziellen Partnern und Kunden.

cyberark.de

Erweitertes Ökosystem

Partnerschaften stehen im Vordergrund

ZetVisions erweitert sein Partner-Ökosystem. Dabei stehen Beratungs- und Technologiepartnerschaften im Zentrum.

Die bestehenden Beratungspartnerschaften mit KMPG und KMPG Law sowie MSG Systems werden künftig durch Partnerschaften mit Pikon und mit People Consolidated ergänzt. „Für unsere Wachstumsstrategie ist ein vitales und fokussiertes Partner-Ökosystem essenziell“, erläutert Christian Sohn, Geschäftsführer von ZetVisions. „Wir sollten und können nicht alles selbst machen. Daher ist es sinnvoll, über Partnerschaften gezielt Expertise zu erweitern.“ Zu den im Stammdaten- und im Beteiligungsmanagement häufig nachgefragten Softwareanforderungen gehört die Adressvalidierung. Auf diesem Gebiet wird ZetVisions künftig mit Byteplant, Melissa Data und GB Group Loqate zusammenarbeiten. „Das soll unseren Kunden nicht zuletzt die Möglichkeit bieten, ihre Wunschlösung auszuwählen“, so Sohn. Künftig würden noch weitere Partner zu anderen technischen Softwareanforderungen hinzukommen, beispielsweise zu Wirtschaftsinformationen über Unternehmensstrukturen und Beteiligungen.



Das soll unseren Kunden nicht zuletzt die Möglichkeit bieten, ihre Wunschlösung auszuwählen.

*Christian Sohn,
Geschäftsführer,
ZetVisions*

zetvisions.de

Aufspaltung von IT-Dienstleister

Verschärfte Lieferprobleme

Atos hat angekündigt, dass es sich in zwei Unternehmen aufteilen will. Eine Analyse.

Atos beabsichtigt, seine Servicebereiche Cloud, Cybersicherheit und Datenanalytik in ein neues börsennotiertes Unternehmen namens Evidian auszulagern. Alle anderen Teile verbleiben unter der bisherigen Marke Atos, welche das IT-Outsourcing und Business-Process-Outsourcing weiterführt. Vor allem im Bereich Rechenzentren war Atos viele Jahre lang sehr erfolgreich. Doch ist die Nachfrage nach dem Outsourcing von Rechenzentren zuletzt stark zurückgegangen. So schätzt das Unternehmen, dass der Umsatz des alten Unternehmens Atos von 2021 auf 2022 um zwölf Prozent zurückgehen wird. ISG geht davon aus, dass Atos mit der Aufspaltung die tiefgreifenden Marktveränderungen adäquat abbildet. Das Unternehmen hat stark in seine One-Cloud-Plattform investiert und mit der Akquisition des Multi-Cloud-Unternehmens CloudReach eine gewichtige Übernahme getätigt. Allerdings erfolgte beides erst, nachdem Cloud-Migrationen 2016 bereits an Fahrt aufgenommen hatten. Hinzu kommen die Turbulenzen der vergangenen beiden Jahre, die durch den Wechsel des CEO und die bevorstehende Fusion mit DXC ausgelöst wurden. Vor diesem Hintergrund hat die Lieferqualität von Atos in einigen Fällen nachgelassen. Und die jüngsten ISG-Messungen von Kundenerfahrungen zeigen, dass die Gesamtbewertung von Atos unter dem Marktdurchschnitt liegt. Dies gibt Anlass zur Sorge, dass die Aufspaltung des Unternehmens die bestehenden Lieferprobleme noch verschärfen könnte. Zudem ist zukünftig von einer potenziellen Subunternehmer-Beziehung zwischen Atos und Evidian auszugehen, wobei ein Großteil der Leistungsträger Richtung Evidian ziehen wird. ISG empfiehlt bestehenden und potenziellen Atos-Kunden, sich schnell an die Ansprechpartner in den neuen Geschäftsführungen zu wenden. Systematische und intensive Kommunikation ist in solchen Situationen ein Schlüssel zum Erfolg.

isg-one.com

Technischer Außendienst und Instandhaltung

Solvares Group setzt Wachstumskurs fort

Mit dem Spezialisten für Field Service Management und Instandhaltungssoftware MobileX erweitert die Solvares Group ihr Angebot.

Das im Jahr 2000 gegründete MobileX entwickelt und vertreibt Software für den technischen Service und die Instandhaltung. Die Anwendungen unterstützen die Optimierung diverser Geschäftsprozesse, beispielsweise die Einsatzplanung und -steuerung im technischen Außendienst. Seine Lösungen ermöglichen den Einsatzkräften vor Ort Zugriff auf Auftragsdaten aus dem ERP-System und übermitteln Rückmeldungen und Berichte direkt ins Backoffice. Mit der Integration von MobileX reagiert die Solvares Group auf die steigende Nachfrage nach mobilen Lösungen und vernetzten, durchgängigen Prozessen zwischen Innen- und Außendienst. Die Kunden der Solvares Group werden dabei insbesondere von Synergien zwischen MobileX und „FLS – Fast Lean Smart“ profitieren. Durch die Kombination der sich ergänzenden Produkte stellen die Unternehmen künftig eine leistungsfähige Field-Service-Lösung bereit. Dadurch ermöglicht Solvares Group einem breiten Kundenspektrum vom Mittelständler bis zum Konzern ein ganzheitliches Field Service Management, das sämtliche Aufgabenbereiche von der Termin- und Tourenplanung bis zur Auftragsbearbeitung und Dokumentation optimiert. Das Ganze basiert auf einer hoch skalierbaren SaaS-Plattform (Software as a Service), die dem heutigen State of the Art entspricht und umfassende Integrationsmöglichkeiten zu SAP und Microsoft-Ökosystemen bietet. Der Münchener Softwarehersteller ist das fünfte Unternehmen im Verbund der Solvares Group. Wie bei den bisherigen Erweiterungen gilt ebenso für den Erwerb von MobileX das unternehmerische Motto der Gruppe: Gemeinsam wachsen unter dem Dach eines Champions, nachhaltig und ohne Gleichmacherei. Die Solvares Group folgt ihrer organischen Produktstrategie und ihrer anorganischen M&A-Strategie, um gemeinsam die ambitionierten Ziele zu erreichen und neue Lösungen zu entwickeln. Dabei behält jedes Unternehmen seine individuelle Kultur und seine Stärken und bringt sie im Team und zum Vorteil aller Beteiligten ein. Umso gespannter sieht Hannes Heckner,



Ich bin mir sicher, dass der Schritt in diesen starken Verbund hinein der richtige Weg für unser Unternehmen ist.

Hannes Heckner,
CEO,
MobileX

CEO von MobileX, der Zusammenarbeit in der Gruppe entgegen: „Als Mitgründer von MobileX ist mir besonders wichtig, unseren Kunden weiterhin die beste Lösung im Field Service und Instandhaltung zu bieten. Gemeinsam mit der FLS unter dem Dach der Solvares Group schaffen wir für unsere Kunden ein umfassendes Angebotsportfolio im Wachstumsmarkt Field Service Management. Daher bin ich mir sicher, dass der Schritt in diesen starken Verbund hinein der richtige Weg für unser Unternehmen ist.“

solvares.com

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74

mobile





Unternehmen in Echtzeit steuern

Weltweit sind Unternehmen gefordert, schnell die richtigen Entscheidungen zu treffen. Die Herausforderung dabei ist, Daten zu jedem Zeitpunkt aufbereitet aus dem ERP-System zu erhalten.

Von Otto Kitzmüller, Informatics

In der Vergangenheit wurden Transaktionen und Analysefunktionen strikt voneinander getrennt. Mit SAP Embedded Analytics sind diese Daten nun in einem System. Das bringt den Vorteil, dass Daten nicht mehr über dezentrale Komponenten extrahiert, transformiert und in separate Analytics-Tools eingefügt werden müssen.

Bei statischen Auswertungen im SAP gab es bisher eine Datenausgabe in Listenform. Dies hat den Unternehmen kaum Flexibilität bei Anpassungen geboten, meistens musste Experten-Know-how zugekauft werden. Das ändert sich nun mit Embedded Analytics.

Vorteile von Embedded Analytics

Daten werden direkt im Quellsystem analysiert und visualisiert. Das macht komplizierte und zeitaufwändige Datenvorbereitungsschritte überflüssig. Vorgefertigte Standard-Dashboards und nahtlose Transaktionen zwischen analytischen und transaktionalen Apps ermöglichen dem User völlig neue Möglichkeiten, um Diagramme und Graphen darzustellen. Mit Screen-Personas, bei denen Inhalte im UI von Fiori (Kacheloptik) dargestellt werden, ruft man die Reports auf allen Geräten (PC, Tablet, Mobil) und zu jeder beliebigen Zeit ab.

Außerdem profitiert man im Embedded Analytics vom mehrdimensionalen Reporting, also der Möglichkeit, verschiedene Tabellen und Felder für die Analyse vorzugeben. Einzelne Kriterien von Kennzahlen lassen sich im Systemstandard auswerten. Unternehmen können ihre selbst erstellten Ansichten als Kacheln auf ihrem Fiori-Launchpad speichern. Eine Schulung braucht es dafür nicht. Dank der intuitiven Fiori-Oberfläche laufen Applikationen auch auf mobilen Endgeräten.

Neues Berechtigungskonzept

Wie lassen sich Mitarbeiter eines Unternehmens in das Embedded-Analytics-Konzept einbinden? Dafür bewährt sich ein dreischichtiges Modell.

Durch Berechtigungen und Funktionen werden die Systembediener in End-User, Key-User und Developer aufgeteilt.

End-User wenden die Reports an und analysieren Daten. Sie arbeiten primär mit dem Fiori-Launchpad, wo ihnen verschiedene Kacheln zur Verfügung stehen, aus denen sie Anwendungen aufrufen können. Die End-User haben in der Regel Anzeigeberechtigungen. Das Bereitstellen, Anpassen und Verwalten von Reports und fachlichen Datenmodellen fällt in den Aufgabenbereich der Key-User. Sie können die Anwendungen parametrisieren und an die Bedürfnisse der End-User anpassen. Mit ihren Berechtigungen pflegen sie Parameter, Reports und KPIs, verwalten Queries, ordnen diese User oder Usergruppen zu und pflegen die Datenmodelle.

Damit Key-User ihre Aufgaben auch ohne tiefes technisches Verständnis wahrnehmen können, sollten die Tools dafür gut strukturiert und möglichst intuitiv bedienbar sein. Die dritte Berechtigungsgruppe, die Entwickler, verwaltet Datenbanken sowie technische Grundlagen der Anwendungen und kann neue Apps und Planungsfunktionen entwickeln.

Zentraler Mehrwert

Embedded Analytics ist für Unternehmen ideal, in denen S/4 alle Geschäftsfunktionen übernimmt (Planung, Einkauf, Fertigung, Vertrieb, Marketing und mehr). Aus meiner Praxiserfahrung heraus kann ich sagen, dass es sich hierbei um eine schnelle und flexible Art der Auswertung handelt. Mit dem Echtzeit-Reporting können Sie mehr Daten auswerten und abrufen, und das zu jedem Zeitpunkt und auf jeglichen Devices. Für zahlreiche Unternehmen ist das ein zentraler Mehrwert von S/4. Viele unserer Kunden setzen intensiv darauf, um zukünftig auf alle Gegebenheiten schnell aufmerksam zu werden und rechtzeitig eingreifen zu können.

informatics.at



Otto Kitzmüller,
Geschäftsführer,
Informatics

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



Wie mit Unternehmensautomatisierung der Schritt in die Zukunft gelingt

Innovation Factory

In den vergangenen zweieinhalb Jahren war die Pandemie Innovationstreiber und -bremse zugleich. Einerseits hatte sie erheblichen Anteil an einer beschleunigten Digitalisierung im öffentlichen Bereich. Andererseits ging es auch um die Stabilisierung des Kerngeschäfts.

Von Christoph Hahn, Q_Perior

Die Beschleunigung durch Digitalisierung: Die Flut an Anträgen für zum Beispiel Kurzarbeitergeld machte Technologie-Ansätze wie Robotic Process Automation (RPA) dringend erforderlich. Andererseits stagnierten viele Unternehmen während der letzten Jahre, da der Fokus verständlicherweise auf der Stabilisierung des Kerngeschäfts lag. An die finanzielle und zeitliche Investition in digitale Lösungen war zu diesem Zeitpunkt nicht zu denken. Doch spätestens jetzt sollten sich Unternehmen damit befassen. Warum und wie das gelingt, soll im Folgenden erläutert werden.

Unternehmen wünschen sich in der Regel mehr Flexibilität und Effizienz, um sich im Wettbewerb durchsetzen und an verändernde Marktsituationen anpassen zu können. Die Automatisierung von Arbeitsprozessen wird hierbei meist als der richtige Weg angesehen, da sie gleich mehrere entscheidende Vorteile bietet. Dank ihr werden Mitarbeiter entlastet, die sich anschließend auf wirklich wertschöpfende Tätigkeiten konzentrieren können. Verschlankte Arbeitsprozesse sorgen für eine schnellere Entwicklung von Produkten, wodurch die Anpassungsfähigkeit auf dem Markt gesteigert wird. Und auch im Dienstleistungsbereich ermöglichen Software-Roboter kürzere Bearbeitungszeiten. Die Folge ist

ein insgesamt besserer Service, der mehr Kundennähe und ein vertieftes Beratungsangebot bietet.

Obwohl die Technologien und das Know-how ausreichend vorhanden sind, standen viele Unternehmen dem Thema lange Zeit verhalten gegenüber. Aber woran lag das? Vorurteile und der Respekt vor der internen Kommunikation spielen hier eine Rolle. Denn angekündigte Automatisierungsvorhaben erfordern die Akzeptanz der Mitarbeitenden, welche die versprochene Entlastung durch Robotics häufig mit Entlassung assoziieren. Für Firmen, die auf den Einsatz von KI setzen, ist zudem die Quantität und Qualität der Daten eine Herausforderung. Denn diese bilden die Grundlage, um effiziente KI-Technologien zu etablieren.

Öffentliche Verwaltung mit Digitalisierung

Bevor jedoch einzelne Lösungsansätze zur Überwindung der Automatisierungshürden vorgestellt werden, sollen zunächst die öffentlichen Verwaltungen als positives Beispiel für die Umsetzung von RPA-Technologien aufgezeigt werden. Denn während sich viele Unternehmen noch in der Planungsphase zur Automatisierung befinden oder erste kleinere Lösungen auspro-

bieren, sind diese schon einen Schritt weiter. Gegenwärtig fließen diese Erkenntnisse in die Etablierung unternehmensweiter Automatisierungslösungen ein.

Die Pandemie hat gezeigt, dass zahlreiche Behörden im Bereich der digitalen Services Nachholbedarf haben. Denn einigen der angebotenen Dienstleistungen liegen Prozesse zugrunde, die eine Vielzahl manueller Schritte vorsehen. Diese vielen kleinen Handgriffe erfordern Zeit und sorgen dafür, dass sich die Anträge stapeln. Mit dem Einsatz von RPA können hingegen Software-Roboter die monotonen Arbeiten übernehmen und Mitarbeiter entlasten. Insofern nehmen Behörden dieser Tage eine für sie ungewöhnliche Rolle ein: Sie gehen in der Digitalisierung voran und führen den langfristigen Nutzen von RPA vor.

Wer mit dem Gedanken einer Automatisierung seines Unternehmens spielt, aber vor dem Umfang des Vorhabens zurückschreckt, sollte zudem bedenken, dass es verschiedene Grade mit unterschiedlichen Komplexitätsniveaus gibt. Empfehlenswert ist es, anhand eines Proof of Concept (PoC) von einem klar begrenzten Anwendungsbereich ins große Ganze überzugehen. Das heißt: Es wird zunächst ein Prozess eingerichtet und getestet. Wird dieser in der Folge vom Unternehmen für gut befunden, kann die Ver-

änderung intern vermarktet werden. Anschließend können weitere Prozesse implementiert und im Unternehmensalltag auf ihre Tauglichkeit geprüft werden. So wächst ein digitales Pflänzchen langsam zu einem funktionalen Ökosystem heran, das immer mehr Prozesse miteinschließt. Daraus ergeben sich neue Herausforderungen: die Etablierung neuer Organisationseinheiten und Regulatorien. Insofern entsteht auch unternehmensintern ein Bedarf an neuen Jobs, die sich auf diese Felder spezialisieren.

Woher kommen die Daten?

Eine andere Herausforderung stellt die oft nicht ausreichende Datenbasis dar. Viele Unternehmen fragen sich: Woher beziehe ich die Informationen, über die die KI sich ihr Wissen aneignet? Wer vor zehn Jahren bereits mit der sukzessiven Digitalisierung begonnen und den Megatrend um Big Data ernst genommen hat, profitiert nun von einer guten Ausgangslage. Viele Firmen, die erst jetzt mit der Digitalisierung ihrer Daten beginnen, ziehen hingegen auch andere Lösungen in Betracht. An einem Beispiel aus dem Versicherungsbereich kann dies näher erläutert werden.

In vielen Versicherungen lagern Unmengen an papiernen Informationen in Aktenordnern im Keller. Es beansprucht viel Zeit und Aufwand, all diese zu digitalisieren. Eine Lösung wäre es, sich in Form von Konsortien zusammenzuschließen. So müsste jeder zunächst nur einen Bruchteil seiner Unterlagen digitalisieren und in eine kollektive Datenbank überführen. Der Effekt? Es stünde gleich eine umfangreiche Wissensdatenbank als Ausgangspunkt für ein großes zentrales Hirn zur Verfügung, das sich in Richtung KI entwickelt. Doch dagegen spricht die Besorgnis einiger Versicherer, potenziell sensible Daten preiszugeben und ihre eigene Position im Wettbewerb zu schwächen.

Unternehmensautomatisierung mit SAP

Die Automatisierung eines Unternehmens bietet zahlreiche Vorteile. So schafft sie mehr Effizienz, indem Standardprozesse von Software-Robotern übernommen werden. Außerdem trägt die Umstellung auf smarte Unternehmenstechnologien zur Verbesserung der Qualität bei. Denn systemisch erfasste Antragsformulare sind am Ende frei von Fehlern und weisen stets dasselbe Format auf. Und zu guter Letzt gewährleisten Automatisierungsprozesse mehr Transparenz. Durch die automatisierte und unmittelbare Erfassung und Aus-

wertung von Daten wird ersichtlich, wie schnell und effizient ein Arbeitsablauf funktioniert und wo es eventuell noch Verbesserungspotenzial gibt.

Das übergeordnete Ziel eines modernen Unternehmens könnte schließlich die Hyperautomation aller internen wie externen Prozesse sein. Hyperautomation zeichnet sich durch die permanente Optimierung und die intelligente Verknüpfung von Automatisierungstechnologien wie RPA, KI, maschinelles Lernen oder Process Mining aus. Als langjähriger SAP-Goldpartner unterstützen wir Unternehmen auf diesem Weg und zeigen auf, welche Technologie die Lösung für ein konkretes Problem darstellt.

Hierbei bietet sich eine Reihe von SAP-Lösungen an, um das Ziel der Hyperautomation sukzessive zu erreichen. Mit SAP Conversational AI wird zum Beispiel eine Sammlung von Services zur Verarbeitung natürlicher Sprache zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus ermöglicht das Tool die Erstellung und Überwachung intelligenter Chatbots in einer Oberfläche, um Aufgaben und Workflows zu automatisieren. Eine KI-gestützte No-Code-Lösung für das Management von Workflows und RPA-Lösungen bietet die SAP Process Automation. Sie ermöglicht die angesprochene Automatisierung von manuellen Routineaufgaben, integriert jegliche Anwendungen auf Benutzeroberflächenebene und ist einfach und schnell skalierbar. Dadurch lassen sich immer mehr SAP-Kernapplikationen automatisieren und durch die Anreicherung mittels künstlicher Intelligenz auch stetig verbessern (Intelligent RPA).

Ein Teil dieses „intelligenten“ Serviceangebots ist unter SAP AI Business Services zusammengefasst. Sie bieten eine Vielzahl von KI-Services und -Anwendungen, die Unternehmensprozesse automatisieren sowie optimieren und das Kundenerlebnis über die intelligente Suite hinweg verbessern. Ein Beispiel für den Aufbau eines selbstgesteuerten Kundendienstes ist die Service Ticket Intelligence. Der Service klassifiziert eingehende Anfragen automatisch, um sie an den richtigen Mitarbeiter weiterzuleiten. Dem Agenten werden dann Lösungsvorschläge zur Verbesserung der betrieblichen Effizienz unterbreitet. Ein weiteres Beispiel für einen AI-Service ist die Verbesserung des automatisierten Rechnungsabgleichs im S/4 (SAP Cash Application), welcher das kunden- und länderspezifische Verhalten erfasst. Auf diese Weise gelingt es, mithilfe eines vielseitigen Baukastens aus SAP-Tools, einer konstruktiven Beratung und einer realistischen Zielsetzung das eigene Unternehmen für die Zukunft zu wappnen.



Christoph Hahn ist Associate Partner und Innovationsexperte bei der Business- und IT-Beratung Q_Perior und für den Bereich Technologie und Innovation verantwortlich. Der Schwerpunkt seiner Tätigkeiten liegt in dem Zusammenführen moderner Technologien wie Robotic, Machine Learning, Blockchain, IoT und Cloud Computing mit den bestehenden Geschäftsprozessen in Unternehmen. Auf dem Weg zur Lösung nutzt er gerne kreative Denk- und Arbeitsweisen, die er in der Innovation Factory verwirklicht. Sein Ziel ist es, die zunehmende Bedeutung von Technologien auf Geschäftsmodelle, Arbeitsweisen und Unternehmenskulturen zu verdeutlichen, um auf dieser Basis die Transformation von Unternehmen zu ermöglichen.

Fazit

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Krise zu einem neuen und besseren Verständnis für digitale Technologien geführt hat. Durch die schnelle Reaktion auf äußere Einflüsse konnten Unternehmen und Verwaltungen zeigen, dass sich gute Automatisierungslösungen auch relativ schnell etablieren lassen und in der Praxis einen echten Mehrwert bieten. Dennoch sollten wir bei all den technischen Möglichkeiten und Innovationen den Faktor „Mensch“ nicht vergessen: Technologien zur Automatisierung können einen wesentlichen Beitrag zur Optimierung von Prozessen leisten – die persönliche Interaktion ersetzen sie aber (noch) nicht.

Europas führende Oracle-Fachkonferenz

PROGRAMM
JETZT ONLINE

DOAG 2022
Konferenz + Ausstellung
In Nürnberg

20.-23.
SEPT.

Die Oracle-
ANWENDERKONFERENZ

JETZT
TICKETS
SICHERN



Eventpartner:

AOUG
AUSTRIAN ORACLE USER GROUP

SOUG
swiss oracle
user group

anwenderkonferenz.doag.org

Neue Anforderungen an den SAP-basierten Einkauf

Preise drücken genügt nicht

Das Jahr 2022 stellt den Einkauf vor nie gekannte Herausforderungen. Nachhaltigkeit, Innovation und die Vermeidung von Beschaffungsrisiken lösen das Thema Kostenoptimierung ab. Wie können diese Anforderungen in einer IT-Landschaft abgebildet werden?

Von Ferhat Eryurt und Oliver Zügel, Apsolut

Coronapandemie, Klimawandel, Inflation, Energiekrise und die russische Ukraine-Invasion haben sich zu Top-Risiken für die weltweiten Lieferketten entwickelt. Gleichzeitig gewinnt für die Einkaufsorganisationen das Thema Nachhaltigkeit enorm an Bedeutung. So wächst von gesetzlicher Seite her der Druck, von den Lieferanten die Einhaltung definierter Standards für Umweltschutz, Geschäftsethik, Arbeitsbedingungen und Menschenrechte einzufordern. Jüngstes Beispiel ist das Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG), das ab 1. Januar 2023 für alle Unternehmen mit Sitz oder Zweigniederlassung und mindestens 3000 Mitarbeitern in Deutschland gilt. Diese müssen künftig in Form von Jahresberichten nachweisen, innerhalb ihrer Lieferkette die Menschenrechte zu wahren. Ab 1. Januar 2024 sind auch Unternehmen ab 1000 Mitarbeitern davon betroffen.

Um drohende Lieferengpässe ausschließen und die steigenden gesetzlichen Anforderungen erfüllen zu können, benötigen die Einkaufsorganisationen zeitnahe Transparenz. Dies reicht von Risikoanalysen auf Warengruppen- und Lieferantenebene über die Auswertung externer Marktdaten und eigener Lieferverpflichtungen bis hin zur Identifikation alternativer Bezugsquellen.

Effizienz im Blick

Nach wie vor steht jedoch auch das Kosten sparen im Fokus der Beschaffung. Der steigende Wettbewerbsdruck zwingt die Einkäufer weiterhin, die Leistungs- und Kostenpotenziale ihrer Lieferanten effektiv auszuschöpfen, um Produktqualität und Rendite zu erzielen. Den Zuschlag erhalten die Zulieferer, die die benötigten Liefermengen in der geforderten Qualität ter-

mingerecht und dauerhaft zum besten Preis anbieten. Um diesen Grundsatz einzulösen, ist eine Vielzahl von Einkaufsaktivitäten erforderlich, wie die Suche und Auswahl geeigneter Lieferanten, Ausschreibungen, Angebotsprüfungen, Preisgestaltungen und Vertragsmanagement. Hinzu kommt die systematische Entwicklung bestehender und neuer Lieferanten.

Und schließlich sehen sich die Beschaffungsorganisationen zunehmend mit dem Thema Innovation konfrontiert. Aktuelle Studien zufolge werden die Unternehmen in den kommenden Jahren einen Großteil ihrer operativen und strategischen Prozesse automatisieren, um die wachsenden Kunden- und Marktanforderungen erfüllen zu können. Dem Einkauf kommt bei diesem Prozess eine Schlüsselrolle zu, da er die zentrale Schnittstelle zwischen internen und externen Partnern in der Wertschöpfungskette bildet. Von besonderer Bedeutung sind Innovationen im Bereich Data Analytics und Data Management, um eine frühzeitige Identifikation und Vermeidung von Lieferrisiken, ein gezieltes Einkaufsmanagement sowie die Steigerung der Wertschöpfung in der Beschaffung zu erreichen.

Drittanbieterlösungen

Den SAP-basierten Einkaufsorganisationen steht eine wachsende Zahl cloudbasierter Drittanbieter-Lösungen zur Verfügung, um die komplexen Herausforderungen der Gegenwart zu meistern. So gibt es die KI-basierte Cloud-Lösung Scoutbee, die Millionen im Internet verfügbare Lieferantenprofile und Milliarden Datensätze durchforstet. Die Einkäufer werden dadurch nicht nur bei der Suche nach geeigneten Lieferanten unterstützt, sondern können auch deren Vertrauenswürdigkeit

überprüfen. Spezielle Beschaffungslösungen wie die von Archlet helfen, die Lieferantenantworten großer Ausschreibungen auf Basis von KI-unterstützten, dynamischen Szenarien zu analysieren, um so ganzheitliche Entscheidungen bei der Zuschlagsvergabe zu treffen.

Ein weiteres Beispiel bietet die Integrity-Next-Plattform, die die gesetzlichen Corporate-Social-Responsibility-(CSR-) und Nachhaltigkeitsanforderungen abdeckt. Damit ist es den Unternehmen möglich, Tausende von Lieferanten mit minimalem Verwaltungsaufwand zu überwachen. Der Apsolut Negotiation Bot wiederum übernimmt automatisierte Nachverhandlungen mit den Lieferanten. Ohne zusätzlichen Zeitaufwand erzielen die Einkaufsorganisationen bessere Konditionen. Über den Apsolut Procurement Chatbot bestellen die Mitarbeiter per Chat schnell und einfach indirekte Materialien.

Einkäufer haben die Wahl

Einige cloudbasierte Lösungen für den SAP-basierten Einkauf sind auf der Plattform des SAP.iO-Programms zu finden. Mit diesem Innovationsprogramm unterstützt SAP weltweit interne und externe Start-ups bei der Gründung und Skalierung ihrer Unternehmen und erleichtert SAP-Bestandskunden den Zugang zu neuen Produkten. Dabei ist ein Großteil der neuen Innovationen im Einkauf auf die Auswertung von Daten aus den unterschiedlichsten Quellen zur strategischen Entscheidungsfindung fokussiert. Doch wirft das vielfältige Angebot an innovativen Cloud-Lösungen in den Unternehmen eine Reihe von Fragen auf. Zum einen sind sich viele Beschaffungsorganisationen unsicher, mit welchen Lösungen sie ihre



*Dr. Ferhat Eryurt,
Partner sowie Sales und
Business Development Manager,
Apsolut*

Anforderungen optimal abdecken können. Zum anderen stehen die IT-Abteilungen vor der kniffligen Aufgabe, die neuen Lösungen in die bestehenden IT-Systemlandschaften, SAP-Einkaufsprozesse und -plattformen einzubinden – ob es sich um SAP Ariba, SAP ECC, S/4 Hana oder S/4 Central Procurement (CP) handelt.

Integrationsszenarien

Von Nutzen kann für diese Unternehmen eine Plattform mit vorgefertigten Integrationsszenarien für verschiedenste Drittanbieter sein. Sie erhalten damit die Möglichkeit, die benötigten Innovationen per Plug-and-Play in wenigen Schritten in ihre SAP-basierte Einkaufslandschaft einzubinden. Diese Lösungen werden in benutzerfreundlichen Oberflächen bereitgestellt und sind exakt auf die Einkaufsanforderungen eines Unternehmens zugeschnitten. Ebenso schnell und flexibel können die vorhandenen Integrationsszenarien an geänderte Bedarfe angepasst oder um neue Anbieter ergänzt werden.

Der SAP- und Ariba-Beratungspartner Apsolut bietet eine solche Plattform im Rahmen seines neuen Innovation-Integration-as-a-Service-Angebots an. Dieses Angebot bündelt das langjährige SAP-Prozess- und -Technologie-Know-how mit modernen Cloud Services. So hat Apsolut zahlreiche innovative Cloud-Lösungen aus dem Procurement-Umfeld vorqualifiziert, um die Unternehmen bei der Auswahl zu beraten und mit einem Change-Management-Ansatz bei den Einkäufern zu etablieren. Zudem stellt die cloudbasierte Apsolut-Fluid-Plattform die nötige IT-Infrastruktur bereit, um die Partnerlösungen nahtlos untereinander und mit den SAP-basierten Einkaufslösungen zu verbinden. Diese IT-Infrastruktur wird von der SAP Business Technology Platform (BTP) unterstützt. So erhalten die Kunden aus einer Hand alle Innovationen, die ihre Einkaufsorganisationen zur Erfüllung der aktuellen Anforderungen benötigen. Sie beziehen die Integration „as a Service“ und werden im alltäglichen IT-Betrieb bei Fragen, Problemen und Störfällen unterstützt. Zusätzlich wird die Plattform den Einkäufern eine Bibliothek mit einem Überblick über vorqualifizierte, innovative Lösungen zur Verfügung stellen. Kunden können dort Ideen sammeln, wie sich ihre eigenen Einkaufsprozesse innovativer gestalten lassen.



*Oliver Zügel,
Product Owner
Apsolut Fluid,
Apsolut*

Darüber hinaus ist Apsolut daran interessiert, weitere innovative, cloudbasierte Lösungen den SAP-basierten Einkaufsorganisationen zugänglich zu machen. Drittanbieter sollten sich melden. Nach erfolgreicher Evaluation ist es möglich, die betreffenden Lösungen ins neue Innovation-Integration-as-a-Service-Programm aufzunehmen. Umgekehrt ist Apsolut offen für Anregungen aus den SAP-Anwenderunternehmen. In diesem Fall kann mit dem Kunden ein Co-Innovationsansatz verfolgt werden, um die Innovation über die Fluid-Plattform verfügbar zu machen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 70

Apsolut



Bitkom: Digitalisierung als Chance Digital- und Medienkompetenzen

Eine große Mehrheit der Bevölkerung sieht die Digitalisierung als Chance.

Die allgemeine Offenheit für digitale Technologien ist groß: Neun von zehn stehen digitalen Technologien positiv gegenüber. Für 89 Prozent sind digitale Technologien aus dem eigenen Leben nicht mehr wegzudenken; für 80 Prozent machen sie das Leben leichter. Wichtig sind den Befragten Maßnahmen zur Stärkung der Digitalkompetenz. Acht von zehn wünschen sich, dass digitale Medien- und Informationskompetenzen über die gesamte Bildungskette hinweg gefördert werden. Das ist ein zentrales Ergebnis einer repräsentativen Studie im Auftrag der Initiative „Digital für alle“ anlässlich des dritten bundesweiten Digitaltags am 24. Juni dieses Jahres.

„Die allermeisten Menschen in Deutschland nutzen digitale Technologien wie selbstverständlich, sei es privat im Alltag oder professionell bei der Arbeit. Aber es gibt auch eine viel zu große Gruppe, die nicht Schritt halten kann mit der Entwicklung, der die Digitalisierung zu schnell geht. Das ist eine Herausforderung, und das sieht auch die Mehrheit so. Die Hälfte würde gerne mehr an der digitalen Welt teilhaben, scheitert aber daran, weil es an technischen Kenntnissen fehlt. Hier müssen wir ansetzen und die Vermittlung von Digital- und Medienkompetenz von der Kindheit bis ins hohe Alter in den Fokus rücken“, sagte Bitkom-Präsident Achim Berg bei der Vorstellung der Studie.

Um die digitale Teilhabe in der gesamten Gesellschaft zu fördern, fand am 24. Juni dieses Jahres zum dritten Mal der Digitaltag statt. Deutschlandweit konnten Interessierte bei über 2.000 Veranstaltungen und Aktivitäten Digitalisierung erleben. Trägerin des Digitaltags ist die Initiative „Digital für alle“. Das breite Bündnis vereint 28 Organisationen aus Zivilgesellschaft, Kultur, Wissenschaft, Wirtschaft, Wohlfahrt und öffentlicher Hand. Der Digitaltag 2022 wird gefördert durch das Bundesministerium des Innern und für Heimat.

digitaltag.eu

Anlagenbauer Thyssenkrupp realisiert komplexe SAP-Transformation

Reintegration

Thyssenkrupp stand vor der Herausforderung, den Bereich Service, der vollintegriert im SAP-System abgebildet war, in die drei Produktbereiche Zement, Mining und Chemical Plant überzuführen.

Von Marco Sanna, cbs

Die Thyssenkrupp Industrial Solutions mit Hauptsitz in Essen ist ein führender Partner für die Planung und den Bau industrieller Anlagen und Systeme. Der Konzern stand strukturell und organisatorisch vor einer besonderen Herausforderung. Der große Bereich Service, der vollintegriert im SAP-System des Unternehmens abgebildet war, sollte in die drei Produktbereiche Zement, Mining und Chemical Plant überführt werden. Um sich wieder produktorientierter aufzustellen, die Transparenz zu erhöhen und auch für einen möglichen späteren Verkauf einzelner Geschäftsbereiche besser aufgestellt zu sein, galt es, den gemeinsamen Bereich in die jeweiligen drei Segmente im gleichen SAP-System aufzuteilen, und dies sogar im gleichen Buchungskreis. Gemeinsam mit dem Beratungspartner cbs realisierte der zuständige IT-Bereich diese anspruchsvolle Reintegration zurück in eine produktorientierte Gesamtverantwortung der einzelnen Bereiche in einem engen Zeitrahmen von nur neun Monaten.

Ein Segment für jede Unit

Carve-outs oder Verschmelzungen gibt es im Industriefeld häufiger. Hier war der Fall ganz anders gelagert. Der Bereich Service, der voll im ERP System integriert war, sollte aufgeteilt und in die drei Produktbereiche Zement, Mining und Chemical Plant integriert werden, welche gleichzeitig als



Marco Sanna,
Senior-Manager im Bereich
Landscape Transformation,
cbs

eigenständige Geschäftsbereiche durch eigene Segmente in SAP abgebildet und ebenfalls operativ waren.

Kay-Michael Goertz, Head of Commercial Processes and Applications und zuständiger Projektleiter bei der tkIS: „Diese Anforderung umzusetzen erlaubte kein typischer Migrationsansatz im bekannten Sinne: Ich habe mein altes System, ich definiere meine Migrationsregeln, ich befülle ein neues System und mache dabei eine Dreiteilung. Vielmehr haben wir alle Daten im laufenden System migriert, noch dazu im selben Buchungskreis. Wir haben also auch 17 Jahre Firmengeschichte – davon

fünf Jahre in dem bestehenden System – berücksichtigt und dabei Altdaten genutzt, die wir schon mal in das aktuelle System migriert hatten. Dies war schon eine spezielle Herausforderung. Einige Daten hatten inzwischen sogar schon drei, vier Migrationen – bedingt durch interne Organisationsänderungen – hinter sich. In der Regel werden die Daten durch häufiges Migrieren nicht besser.“

In einem System, das einer segmentorientierten Berichterstattung unterliegt, ein Segment auf drei Segmente aufzuteilen, obwohl die Einzelbelege nicht eindeutig einem Ziel-Segment zurechenbar waren, das war die primäre Herausforderung für das Projektteam.

Enterprise Transformer

Ganz entscheidend war für die Verantwortlichen die Konzeptphase am Anfang. „Was wollen wir überhaupt, was heißt das für uns? Welche Belegdaten sehen wir, die wir konsequent auseinanderdividieren müssen? Hier mussten wir zunächst intern Klarheit haben, um dann auch einen definierten Startpunkt für die Gespräche zu haben“, erläutert Goertz das Vorgehen. In der Folge stieg tkIS schnell in tiefere Design-Gespräche ein. Technisch gab es nicht viele Wahlmöglichkeiten, denn eine Migration innerhalb eines Buchungskreises lässt kaum Optionen zu. Es gibt keinen einfachen Copy-Clean-Ansatz, wie im richtigen SLO-Geschäft und keinen klassischen Ansatz, der der besonderen Situation gerecht werden könnte. Daher war es eine Herausforderung, die Komplexität der Transformation fassbar und begreifbar zu machen und einen eigenständigen Lösungsansatz zu finden.

Genutzt wurde cbs Enterprise Transformer als umfassende Standardsoftware für die ganzheitliche SAP-Datentransformation. Dabei wurde ein hybrider Transformationsansatz mit maximaler Prozesskontinuität gewählt. Dieser ermöglichte auf der einen Seite Belege und ganze Belegketten teilweise vollhistorisch auf die neuen Segmente, Sparten und Profit-Center per Di-

Thyssenkrupp Industrial Solutions

Die Thyssenkrupp Industrial Solutions (tkIS) ist ein Partner für Planung, Bau und Service rund um industrielle Anlagen und Systeme. Gemeinsam mit seinen Kunden entwickelt das Traditionsunternehmen Lösungen auf höchstem Niveau und liefert Effizienz und Nachhaltigkeit entlang des kompletten Lebenszyklus. Im Mittelpunkt stehen Zementanlagen, chemische Anlagen und Anlagen für Mining. Hinzu kommen

beispielsweise ferngesteuerte Schiffsentlader oder Lösungen für die digitale Bestandsführung. Durch ein globales Netzwerk ist es möglich, weltweit schlüsselfertige Anlagen zu liefern, die sich durch besonders ressourcenschonende Technologien auszeichnen. Im Geschäftsjahr 2018/2019 erzielte der erfolgreiche Global Player mit 11.400 Mitarbeitern einen Umsatz von 2,94 Milliarden Euro.

rect-Update-Technologie zu transformieren und auf der anderen Seite die Nutzung automatisierter Verbuchungsmethodiken. Diese wurden in das komplexe Validierungsframework von tkIS integriert. Mithilfe des cbs ET wurde ein minimaldisruptiver Ansatz verfolgt, der es ermöglichte, Stamm- und Bewegungsdaten in jedem Prozess-Status zu transformieren, ohne etwa offene Bestellungen, Lieferungen, Fakturen oder Projekte im Vorfeld abschließen und im Nachgang neu eröffnen zu müssen.

Transformationsverfahren mit hoher Komplexität

Bei einem solchen Projekt besteht die Gefahr, den Aufwand zu unterschätzen. Kay-Michael Goertz: „Wir hatten im Jahr zuvor die andere Richtung eingeschlagen und drei Einheiten in einem Segment verschmolzen – das ging relativ smooth. Anfangs dachten wir, das kann andersherum auch nicht so schwer sein.“

Die Praxis sah aber anders aus. Es war am Ende nicht trivial, von bestimmten Fragestellungen her, diese vollhistorische Migration zu stemmen. „Wir mussten zunächst mal aufräumen. Wir mussten be-

stimmte Ketten zurückverfolgen, und das war nicht so einfach, gerade bei Belegen, die älter und schon einmal oder gar mehrmals migriert worden waren, aber unter anderen Aspekten, mit einem ganz anderen Hintergrund, in eine andere Richtung“, erklärt Goertz.

Des Weiteren sagt Goertz: „Dass die neue Aufteilung in den Aufsummierungen der drei Bereiche in der Gesamtbilanz des Konzerns wieder zum selben Bild wird, das ist dann schon höchst anspruchsvoll, weil dort auch große Wertanteile enthalten sind, etwa die Neubauprojekte. Aber das ist uns gelungen.“ tkIS hat nun SAP-technisch eine Datenlage erzeugt, die der organisatorischen Lage entspricht. Und das Unternehmen hat damit für die jetzt anstehenden Verkaufsverhandlungen überhaupt erstmal die technisch notwendige Voraussetzung geschaffen, um eine Systemtrennung zu ermöglichen.

„Das Transformationsprojekt war durchweg erfolgreich: in-time, in-quality, in-budget. Wir sind sehr zufrieden, alles wurde in der vorgesehenen Zeit abgeschlossen. Wir haben in cbs einen verlässlichen Partner gefunden, mit dem wir im Augenblick bereits das nächste Projekt umsetzen“, freut sich Goertz. Die drei Geschäftseinheiten sollen

mittel- bis langfristig verkauft oder in Partnerschaften mit anderen Marktteilnehmern ausgebaut werden. „Dann werden wir den betreffenden Bereich aus diesem System herauslösen und in ein neues System einbauen müssen. Der Vorteil: Wir können jetzt jeden Bereich sauber greifen und haben dadurch einen deutlich geringeren Aufwand. Weil jeder Geschäftsbereich genau in einem Segment sitzt, und nicht mehr verteilt über mehrere Segmente“, präzisiert der Projektleiter.

Das Erfolgsrezept? Ein frühes Einbinden aller Ebenen auf der Business-Seite, vom Board bis zu den Mitarbeitern, die im Projekt mitwirken sollen. Weil es um Daten-Teilung geht und dahinter natürlich dann auch um entsprechende Aspekte, Gewinnanteile und ähnliche Dinge. „Uns war es wichtig, dass man früh ein gleiches Verständnis vom Ziel hat, das man erreichen will, und natürlich den Rahmenbedingungen, denen so ein Unterfangen unterliegt“, so Goertz.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 71



Unternehmen setzen zunehmend auf eine Data Mesh-Architektur

Daten besser nutzen

PwC untersuchte mit einer Studie den Status quo der Data- und Analyticsfähigkeiten von Unternehmen in Deutschland. Die Dezentralisierung von Datenplattformen nimmt Fahrt auf und das Data Mesh gilt als vielversprechendes Architekturparadigma.

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

„Die Ära rein zentraler Datenplattformen ist vorbei“, sagt Martin Whyte, Partner im Bereich Data und Analytics bei PwC. „Wir sehen einen klaren Trend zu dezentralen Organisationsformen, die in Unternehmen die Data-Analytics-Fähigkeiten in die Fläche bringen – und gleichzeitig durch zentrale Komponenten und Richtlinien unternehmensweite Standards durchsetzen.“ Im Gegensatz zu rein zentralen Ansätzen wie dem Data Warehouse und dem Data Lake ist das Data Mesh durch einen höheren Grad an Dezentralisierung gekennzeichnet. Die Verantwortung für die Erfassung und Pflege von Daten sowie darauf aufbauende Datenprodukte verlagert sich in die Fachbereiche, in denen die Daten entstehen – zum Beispiel in das Marketing oder die Buchhaltung. Gleichzeitig stellen eine Reihe von Richtlinien und zentrale Komponenten wie

ein Datenkatalog und ein Datenmarktplatz sicher, dass bereitgestellte Daten und Datenprodukte innerhalb der gesamten Organisation möglichst einfach nutzbar sind.

Die Erwartungen an die positiven Effekte einer Data-Mesh-Einführung sind hoch. 55 Prozent der Befragten rechnen mit einer höheren Datenqualität und der Umsetzung einer größeren Zahl datengetriebener Anwendungsfälle. 51 Prozent erhoffen sich verlässlichere Daten, und 47 Prozent erwarten eine bessere Zusammenarbeit von Teams. Im Hinblick auf die Veränderungen, mit denen die befragten IT-Verantwortlichen rechnen, dominiert eine technikzentrierte Sicht. So erwarten 69 Prozent von ihnen Veränderungen im Hinblick auf Technologie und Architektur.

pwc.de/data-mesh

Möglichkeiten und Tücken der Cloud-Kostenoptimierung

Multicloud

Kostenmanagement für Multicloud-Umgebungen ist eine Kunst für sich. Bei Cloud-Kosten ist es wie im richtigen Leben: So in etwa weiß man schon, wie es eigentlich besser ginge. Aber erstens muss man es auch tun, und zweitens genau verstehen, wie.

Von Thomas Köppner, Apptio

Rechnungs- und Nutzungsanalysen, Empfehlungen und Übersichten in Dashboards – Tools für die Cloud-Kostenoptimierung sind vorhanden und können vieles vereinfachen. Doch um Multicloud-Ökosysteme auf effiziente Weise wirtschaftlich zu steuern, braucht es eine Provider-übergreifende Sicht und Automatisierung für das Cloud-Finanzmanagement.

Mit den Rabattmodellen der Provider legt man sich auf eine bestimmte Abnahme von Cloud-Services oder Nutzung von Cloud-Instanzen für ein oder drei Jahre fest. Dafür erhält man in diesem Zeitraum für den abgeschlossenen Umfang günstigere Konditionen. Für alles darüber hinaus muss der teurere On-demand-Preis bezahlt werden.

Over-Commitment

Hier gilt es, nicht in ein Over-Commitment zu verfallen, also nicht zu viel Vorabrabatte zu kaufen, die dann gar nicht verwendet werden. Oder der noch häufiger auftretende, umgekehrte Fall: keine Commitments einzugehen, weil man nicht sicher vorhersagen kann, ob man diese auch wirklich voll ausschöpfen wird. So sollten Tools für das Cloud-Commitment-Management zum einen in der Lage sein, anbieterübergreifend die aktuell laufenden Discount-Vereinbarungen im Unternehmen abzubilden und Vergleiche für Anschlussverträge zu unterstützen. Zum anderen sind automatisierte, rechtzeitige Benachrichtigungen an die Verantwortlichen wichtig, bevor Cloud Commitments auslaufen.

Es gibt eine Reihe von Tools, die mehr oder weniger gute Vorschläge zur Dimensionierung von Cloud-Instanzen liefern, sodass sie für die tatsächliche Nutzung die richtige Größe haben. Das Problem: Jemand muss das auch umsetzen. Praktikal wird Rightsizing erst mit weitreichenderen Lösungen: Zuerst sollten automatisiert anhand der Cloud-Rechnungsdaten die gebuchten Cloud-Services ermittelt und diese mit Monitoringdaten kombiniert werden. Eine Besonderheit der Cloud

im Vergleich zum Rechenzentrum ist die Elastizität. Sie ermöglicht es, aus der Analyse des Nutzungsverhaltens Cloud-Ressourcen knapp zu beauftragen und für Lastspitzen auf die Elastizität zu setzen. Dazu lohnt sich ein Austausch mit allen Beteiligten aus der Cloud-Architektur und dem Business: Wann sind hohe Spitzenlasten zu erwarten, technisch wie auch geschäftsbedingt?

Statt die Cloud-Infrastruktur dauerhaft für die Maximallast auszulegen, ist es besser, die Cloud-Infrastruktur für die Grundlast auszulegen und nur bei erwarteten Spitzen Cloud-Ressourcen aufzustocken. Hier kann es sinnvoll sein, Compute-Kapazitäten vorab zu reservieren, auch genannt „Capacity Reservation“ – nicht zu verwechseln mit dem Rabattmodell „Reserved Instances“ aus vorherigem Abschnitt. Umgekehrt können auch nicht genutzte Instanzen abgeschaltet werden und somit bis zu der Hälfte oder mehr an Kosten eingespart werden.

Über die Funktion Autoscaling können erforderliche Cloud-Kapazitäten anhand von vorab definierten Regeln automatisch angepasst werden. Wenn gerade wenig zu rechnen ist, genügen geringe Rechenkapazitäten, stehen rechenintensive Aufgaben an, wird Kapazität on-the-fly erhöht. Eine Autoscaling-Gruppe definiert die minimale und maximale zur Verfügung zu stellende Kapazität, welche Instanz-Typen verwendet werden sollen und wie skaliert wird. Obwohl moderne Architekturen meist ein Autoscaling erlauben, ist doch im Einzelfall zu klären, welche Anwendungen hierfür geeignet sind. Die Anwendung muss zumindest Load Balancing unterstützen, sodass die Last auf mehrere Compute-Instanzen verteilt werden kann.

Im Waste Management geht es darum, ungenutzte Cloud-Ressourcen zu identifizieren und unnötige Ausgaben zu vermeiden. Klingt zunächst einfach – jedoch: Welche Ressourcen tatsächlich nicht benötigt werden, lässt sich bei typischerweise mehreren Hunderttausend Cloud-Ressourcen nicht manuell herausfinden. Aus dem Vergleich von Rechnungsdaten mit Monitoring-Daten weisen Tools potenziell über-

flüssige Cloud-Ausgaben aus. Zudem sind unter allen Hunderttausenden Cloud-Ressourcen diejenigen erkennbar, die in der Nacht oder am Wochenende nicht benötigt werden. Dabei kann auch zwischen produktiven und nicht produktiven Umgebungen unterschieden werden.

Kostenoptimierung

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

Die Erfolgsbewertung von Cloud-First-Strategien ist erheblich von den Public-Cloud-Kosten beeinflusst. Sie immer besser zu verstehen und das Cloud-Financial-Management mehr und mehr direkt auch in den DevOps-Teams zu verankern ist ein wichtiger Prozess. Denn ihre Expertise ist entscheidend, um mit Cloud-Infrastrukturen nicht nur ein zuverlässiges, sondern auch wirtschaftlich tragfähiges Modell für das operative Geschäft zu schaffen.



Thomas Köppner,
Solution Consultant,
Apptio

apptio.com

IT-SECURITY

Warum Security-Experten keine SAP-Experten sind

SAP gehört für viele Unternehmen zur unverzichtbaren IT-Grundausstattung, weil es für einen reibungslosen Geschäftsablauf und eine störungsfreie Produktion zwingend notwendig ist. Doch warum schützen Firmen ihre SAP-Systeme nicht richtig?

Von *Andreas Nolte, Arvato Systems*

Da sich die Antworten auf diese Frage oft gleichen, gibt es scheinbar grundsätzliche Fehlannahmen bezüglich SAP-Sicherheit. Beim Thema Security landet man schnell beim Menschen. Schließlich sind es Hacker, die Cyberattacken fahren. Und darin liegt der Knackpunkt. Nur ausgewiesene Security-Experten haben eine Chance, professionellen Hackern die Stirn zu bieten. Während Cyberkriminelle hoch spezialisiert sind, müssen Fachleute in Unternehmen alle Techniken beherrschen und ausgeprägte analytische Fähigkeiten haben. Das kann man selbst vom erfahrensten SAP-Professional nicht erwarten. Zu komplex und zu dynamisch ist die Cybercrime-Branche, als dass er sich mal schnell einarbeiten könnte. Daher ist es zwingend notwendig, SAP- mit Security-Spezialisten zusammenzubringen und einen vollständigen Überblick über die Bedrohungslage zu erhalten. Denn Angreifer interessieren sich nicht für interne Organisationssilos.

SAP in der Cloud

SAP-Systeme in die Cloud zu migrieren ist eine zukunftssträchtige Aufgabe. Die Cloud-Adaption ist ein hochkomplexes Vorhaben, das einem steten Wandel unterliegt. Darum müssen die Mitarbeitenden hoch qualifiziert sein. Doch manche Firmen sind davon überzeugt, ihr IT-Personal könne die Bestands-IT managen und sei zugleich Experte für Cloud-Security. Praktisch ist es aber so, dass unternehmenseigenen Security-Experten häufig das erforderliche SAP-Know-how fehlt – ebenso, wie SAP-Fachleute oftmals nur über rudimentäre Security-Kenntnisse verfügen. Also bilden diese Unternehmen ihre IT-Fachkräfte nicht adäquat weiter.

Doch fehlendes Fachwissen in Bezug auf die Absicherung einer cloudbasierten SAP-Landschaft erzeugt gefährliche Schwachstellen. So müssen Hacker nicht einmal die Mühe auf sich nehmen, sich – gut getarnt in einem trojanischen Pferd – Zugriff auf Daten und Systeme zu verschaffen.

Sie laufen mit offenem Visier über die heruntergelassene Zugbrücke durch das sperrangelweit geöffnete Tor und nisten sich in der Burg ein. Bis das auffällt, dauert es durchschnittlich rund 100 Tage. Drei Monate, in denen Cyberkriminelle großen Schaden anrichten können. Nicht immer sind es aufmerksamkeitsstarke Ransomware- oder DDoS-Attacken. Mancher Hacker geht sehr subtil vor, etwa indem er vermeintlich unbedeutende Informationen abgreift. Daher müssen Unternehmen Security bei der Cloud-Transformation stets mitdenken.

Erneut stellt sich die Frage: Warum tun Firmen das nicht? Es scheint, als würde kein zielführender Dialog zwischen IT und Management stattfinden. Manchmal hat die Geschäftsführung keine greifbare Vorstellung davon, wie wichtig SAP-Sicherheit für einen reibungslosen Geschäftsbetrieb ist. Und Security-Experten gelingt es zuweilen nicht, die Vorteile adäquater Schutzmaßnahmen und ihre positiven Auswirkungen auf das operative Tagesgeschäft zu vermitteln. Für einen echten Dialog sind Unternehmen gut beraten, die Technologie zunächst außen vorzulassen. Es geht darum, den Möglichkeiten der Cloud und der Komplexität von SAP-Security bewusst zu begegnen: Um die SAP-Infrastruktur gegen Hackerangriffe abzusichern, braucht es zwingend ein Verständnis davon, dass SAP-Sicherheit ein Geschäftsprozess wie jeder andere ist. Ein Prozess, der sorgfältig zu modellieren, mit Metriken zu steuern, mit Tools zu überwachen und kontinuierlich zu optimieren ist.

Um den Blick auf SAP-Security zu verändern, müssen Unternehmen mit gängigen Vorurteilen aufräumen. Denn das grundlegende Missverständnis ist die Fehlannahme, Security sei ein IT-Thema. Doch Cloud- und SAP-Sicherheit sind vielmehr in der Unternehmensstrategie nachhaltig zu verankern und erst im zweiten Schritt praktisch umzusetzen. Das ist eine Herausforderung, die weit über die IT-Abteilung hinausgeht. Sie betrifft viele Fachbereiche. Für eine wirkungsvolle SAP-Security müssen alle, wirklich alle an einem Strang ziehen.



Andreas Nolte,
Head of Cyber
Security,
Arvato Systems

IT-Security:
Sensible Unternehmensdaten, auch in SAP-Systemen, sind ein attraktives Angriffsziel für Hacker. Wie können sich Unternehmen am wirksamsten vor den neuesten Methoden der Cyberkriminellen schützen?

Beachten Sie den Eintrag
Community-Info – Seite 70

arvato
BERTELSMANN
Arvato Systems



NTT Data Business Solutions nutzt Empirius

Effizienzhebel

Das Management von Systemkopien hat NTT Data Business Solutions auf der Basis einer Standard-Systemcopy-Umgebung neu aufgesetzt. Erzielt werden damit mehrere Nutzensvorteile.

Bei einer Neuausrichtung des SAP-Basis-Themen- und Aufgabenfelds „Management von SAP-Systemkopien“ standen beim etablierten SAP-Dienstleister NTT Data Business Solutions mit mehr als 12.000 Mitarbeitenden und mehreren Tausend Kunden in 30 Ländern obenan: Automatisierungs- und Standardisierungsbestrebungen sowie damit verbunden das Erreichen von nachhaltigen Effizienzvorteilen. Bereitgestellt und verwaltet werden SAP-Systemkopien von verschiedenen Units des Geschäftsbereichs Cloud-Managed-Services mit mehreren Rechenzentren im In- und Ausland. Dieser ist für den technischen Betrieb der SAP-Kundensysteme weltweit verantwortlich. Neben „klassischen“ Managed Services werden schon seit einigen Jahren auch Public-Cloud-Services (Amazon AWS und Microsoft Azure) offeriert.

Klarheit durch PoC

Wie Ulrich Meine, Head of Hyperscaler Engagement Global Managed Services bei NTT Data Business Solutions, erläutert, „wollten wir das Management von SAP-Systemkopien, das in der Vergangenheit auf teilautomatisierten Abläufen über mehrere Teams hinweg basierte, bedarfs- und passgerecht optimieren. Dabei lautete eine vorrangige Zielsetzung: das Thema möglichst vollumfänglich und nachhaltig abzudecken sowie vom Wechsel zu einer Softwarelösung in Sachen Automation von SAP-Systemkopien deutlich zu profitieren. Wir strebten den durchgängigen Einsatz einer fokussierten, smarten, leistungsstarken und professionellen SAP-Systemcopy-Umgebung an.“

Ein weiteres Ziel lautete: Alle Business Units sollten mit einer durchgängig nutzbaren Umgebung arbeiten, wobei Konfiguration und Management von einer zentralen Stelle erfolgen sollten.

Des Weiteren sollte der Automatisierungsgrad signifikant erhöht werden, um Ressourcen und Kapazitäten beim Systemcopying zu minimieren und sie für andere SAP-Infrastrukturaufgaben zu nutzen. Gleichzeitig sollte die Zeitdauer für die Erstellung von SAP-Systemkopien signifikant

reduziert werden. Ferner wollte man die Prozessqualität beim Erstellen dieser Kopien steigern. Im Blick stand außerdem, mit einer entsprechenden Lösungsumgebung einen Kunden-Self-Service innerhalb der Managed-Cloud-Services für das Systemcopying bereitzustellen.

Nach einer Marktevaluierung und nach einem durchgeführten PoC (Proof of Concept/Machbarkeits-Einsatzstudie) votierte NTT Data Business Solutions im vergangenen Herbst für SAP-Systemcopying-Lösungen vom SAP-Basis- und Automatisierungsspezialisten Empirius. Und zwar für BlueCopy (Systemrefreshes) und für BlueClone (Sandboxen-Erzeugung) in Kombination. Nach einer kurzen und reibungslosen Systemimplementierung (ohne aufwändiges Customizing) und Trainings gingen beide Lösungen wie geplant und wie im PoC aufgezeigt in Betrieb.

Bis heute wurde mit den Empirius-Standardlösungen nach Unternehmensangaben eine dreistellige Zahl an SAP-Systemkopien vom Managed-Services-Geschäftsbereich von NTT Data Business Solutions reibungslos und gewinnbringend umgesetzt.

„Auf absehbare Zeit werden wir die Anzahl an SAP-Systemkopien mit der im Einsatz befindlichen Standard-SAP-Basis-Automatisierungsumgebung sicherlich auf eine vierstellige Zahl steigern. Durch die optimierten Prozessabläufe und die Automatisierung sehen wir deutlich reduzierte Lauf- und Durchlaufzeiten dieser Systemkopien. Neben der erhöhten Servicequalität für unsere Kunden freuen wir uns natürlich auch über die damit verbundenen Ressourcen- beziehungsweise Kapazitätseinsparungen“, sagt Meine.

Neue Self-Services

Erzeugt werden SAP-Systemkopien von den Cloud-Managed-Services aus ganz unterschiedlichen Gründen: zum Beispiel wegen einer QA-System-Refresh-Anforderung oder um die neuesten P-Daten in anderen Systemen parat zu haben.

Fest im Fokus steht mit der Nutzung der Standard-SAP-Basis-Automatisierungsumgebung noch ein anderer Aspekt: nämlich,



Dabei lautete eine vorrangige Zielsetzung: das Thema möglichst vollumfänglich und nachhaltig abzudecken sowie vom Wechsel zu einer Softwarelösung deutlich zu profitieren.

*Ulrich Meine,
Head of Hyperscaler Engagement Global
Managed Services,
NTT Data Business Solutions*

dass Kunden die Dienstleistung „SAP-Systemkopien“ künftig teilweise als Self-Services und via Portal zur Verfügung gestellt wird, soweit die Systemlandschaften das zulassen. Vorgesehen ist, dass sie einfach über das Kundenportal von NTT Data Business Solutions sowohl SAP-Systemkopien in Auftrag geben als auch in Eigenregie erzeugen können. Adressiert werden damit „klassische“ Managed-Services- und Public-Cloud-Services-Kunden.

Auch bei anderen Themen im Zusammenhang mit der Erstellung von SAP-Systemkopien arbeiten die beiden Unternehmen eng und problemlösungsorientiert zusammen. So etwa bei der Datenreduzierungsthematik in Verbindung mit Hana-Lösungen oder bei der Anonymisierung beziehungsweise Verfremdung von Daten.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 72



Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74





CLOUD COMPUTING

Wie möchten wir S/4 künftig betreiben?

Mit dem Umstieg auf S/4 Hana stehen bei vielen Unternehmen aufwändige Migrationsprojekte an. Zuvor sollten sie sich jedoch darüber klar werden, wie sie ihre SAP-Systeme in Zukunft betreiben wollen.

Von Igor Altach, Plusserver

Mit der Ankündigung von SAP, die Nutzung von S/4 Hana in der Cloud zu forcieren, gehen diverse Überlegungen in Unternehmen einher. Schließlich bilden SAP-Lösungen, und speziell die ERP-Systeme, das Herzstück der IT im Mittelstand. Vielfach wird suggeriert, dass die Migration von On-premises-Umgebungen in die Cloud zu den Kernherausforderungen gehört. Diese Einschätzung teile ich nur bedingt, denn zum einen bietet SAP mit Rise with SAP Hilfestellung und es gibt bereits diverse Best Practices für Greenfield- und Brownfield-Ansätze für die Migration. Zum anderen ist die Frage nach der Migration – obgleich berechtigt – meiner Meinung nach zu kurz gedacht.

Man darf nicht vergessen, dass der Umstieg auf S/4 eine echte Zäsur bedeutet: Sobald das System im Einsatz ist, wird es seinen Dienst über Jahre, wenn nicht Jahrzehnte hinweg verrichten. Daher ist die entscheidende Frage: Wie und wo soll das System künftig betrieben werden?

Bei der Frage nach dem „Wo“ ist es mit der Antwort „Na, in der Cloud“ nicht getan. Denn mit Blick auf sensible Daten, die in den SAP-basierten Systemen vorgehalten und verarbeitet werden, dürfen Themen wie DSGVO und insgesamt der Datenschutz, aber auch Fragen hinsichtlich der branchenspezifischen Anforderungen nicht zu kurz kommen. Cloud-Lösungen, deren Anbieter ihren Firmensitz in den USA oder gar China haben, sind dabei mit Vorsicht zu genießen, denn die vermeintlich höhere Performance schlägt im Zweifelsfall nicht die Rechtssicherheit. Mit Anbietern aus Deutschland sowie DSGVO-konformen Rechenzentren in Deutschland sind Unternehmen dagegen auf der sicheren Seite, machen sich rechtlich weniger angreifbar und genießen trotzdem die Vorteile einer performanten und skalierbaren Cloud-Lösung.

Ein weiterer Aspekt, der gerne übersehen wird, ist die Personalfrage: Klar, aktuell hängt in vielen Branchen der Fachkräftemangel wie ein Damoklesschwert über den Unternehmen. Doch auch die intern bereits verfügbaren SAP-beziehungsweise

Cloud-Experten bleiben nicht ewig. Wie sieht die interne Verfügbarkeit langfristig aus? Gibt es Möglichkeiten für den Wissenstransfer (sofern überhaupt vorhanden)? Wenn beide Fragen eher Kopfschütteln auslösen, sollte man dringend Ausschau nach externen Partnern halten. Das mag trivial klingen, ist es aber keineswegs. Gerade im Mittelstandsgeschäft sind Dienstleister ein rares Gut, denn die Auslastung ist bereits hoch und gerade die „Big Player“ im SAP-Markt können weitere Mandanten gar nicht erst bedienen.

Daher muss eine Bedarfsanalyse möglichst frühzeitig erfolgen. Zwei Fragen sind hier entscheidend: Einmal zur Cloud Readiness: Stehe ich hier mit meinem Unternehmen noch am Anfang oder gibt es bereits Erfahrungen im Umgang mit der Cloud? Die Antwort hat großen Einfluss auf etwaige Prozessneustrukturierungen sowie die Infrastrukturplanung.

Die zweite Frage betrifft das SAP-Know-how selbst: Wie viel SAP-Expertise müsste gegebenenfalls von außerhalb ins Unternehmen geholt werden? S/4 soll für zusätzliche Effizienz in Unternehmen sorgen. Warum also nicht auch die internen Ressourcen im Zuge der Transformation ganzheitlich entlasten? Gerade der Mittelstand kann von S/4 als Fully Managed Version in der Cloud profitieren, indem Infrastrukturthematiken und die SAP-Basis vollständig an einen Partner übergeben werden, der zudem das benötigte SAP-Wissen vorhält und beratend zur Seite steht.

Dieses Vorgehen verhilft mittelständischen Unternehmen zu der so dringend benötigten Flexibilität. Und unter uns: Diese Flexibilität sollten Unternehmen nicht nur vorweisen müssen, sondern sie auch bei ihren (Cloud-)Partnern einfordern. Starre SLAs und Kontakt über fünf Ecken passen nicht zum Vorgehen des Mittelstands. Achten Sie bei der Partnerwahl auf lokale Ansprechpartner, die das Projekt vollständig betreuen, und bauen Sie Beziehungen auf – schließlich wird uns alle das Thema S/4 noch einige Jahre begleiten.



Igor Altach,
Senior Director of
SAP Services,
Plusserver

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



SAP-Bestandskunde Vishay wickelt Konsignationsprozesse mit Speedi VMI ab

Automatisiert und zuverlässig

Mit der Lösung Speedi VMI führt Vishay Konsignationsprozesse mit Vendor Managed Inventory integriert, weitgehend automatisiert und einheitlich in SAP ERP durch. Entlastet wird die interne IT, da es aufgrund zuverlässiger Prozesse kaum Supportanfragen gibt.

Von *Andreas Schaffry, freiberuflicher IT-Fachjournalist*

Der Konsignationsprozess mit Vendor Managed Inventory (VMI) erleichtert den rund 200 End-Usern in den weltweit vier Customer-Service-Centern von Vishay die Arbeit spürbar. Diskrete Halbleiter und passive Bauelemente wie Dioden, Mosfets, Leistungs-ICs (integrierte Schaltkreise), optoelektronische Elemente, Widerstände, Induktivitäten oder Kondensatoren verrichten ihre Dienste meist unsichtbar im Hintergrund. Sie sorgen dafür, dass Autos, Computer, Laptops, Smartphones, Wearables, TV- und Smart-Home-Geräte sowie Industrieanlagen und medizintechnische Anwendungen reibungslos laufen. Zugleich sind sie unverzichtbarer Bestandteil bei der Umsetzung digitaler Innovationen wie der 5G-Netzwerktechnologie, dem Internet der Dinge (IoT) oder der Produktion im Sinne von Industrie 4.0. Was die wenigsten wissen: Die elektronischen Helfer stammen in vielen Fällen von Vishay mit Stammsitz in Malvern, PA, USA.

Die Firmengruppe, von Felix Zandman 1962 gegründet und nach dem Herkunftsort seiner Vorfahren Vishay in Litauen benannt, ist einer der größten und renommiertesten Hersteller elektronischer Bauelemente. Vishay produziert weltweit rund 50 Milliarden Teile pro Jahr. 2021 erwirtschaftete Vishay, das in der Fortune-1000-Liste aufgeführt ist, mit 22.800 Beschäftigten in 22 Ländern einen Umsatz von umgerechnet knapp 3,2 Milliarden US-Dollar. Zu den Kunden zählen neben namhaften Automobilzulieferern und Industriefirmen auch Dienstleister für Elec-

tronic Manufacturing Services (EMS) sowie Telekommunikationsanbieter und Medizintechnikhersteller.

Der wirtschaftliche Erfolg des Unternehmens beruht in erster Linie auf der Entwicklung und Herstellung innovativer Bauteillösungen von höchster Präzision und Qualität. Das gleichbleibend hohe Niveau der ausgelieferten Ware gewährleisten Qualitätssysteme für jede Produktlinie und bestens ausgestattete Testlabors in den einzelnen Werken. Wichtig für den Erfolg sind auch effiziente und transparente Geschäftsprozesse in allen Bereichen. Die steuert der Hersteller elektronischer Bauteile seit Jahren mit integrierten Funktionen der Geschäftssoftware SAP ERP/ECC 6.0. Besonders diffizil gestalten sich hier unter anderem die Prozesse in der Logistikabwicklung mit Kunden, vor allem die Konsignationsabwicklung mit Vendor Managed Inventory (VMI) oder mit Customer Managed Inventory (CMI).

Zehntausende IDoc-Typen

„Die Konsignation mit VMI und CMI erfolgt in der Regel bei Produkten, die wir in Großserie fertigen und mit denen wir die Lager des Kunden regelmäßig bestücken“, sagt Melanie Kramer, Senior Managerin SAP SD bei Vishay Semiconductor in Heilbronn. Abhängig vom Standort des Kunden werden die Prozesse in dem jeweils zuständigen Customer-Service-Center von Vishay in Deutschland, Frankreich, Asien oder in den USA abgewickelt.

„Das gestaltet sich durchaus komplex, auch deshalb, weil wir gegenwärtig rund 20.000 Lieferpläne für die Konsignation im SAP-ERP-System verwalten. Die Kunden übermitteln ihre Lagerentnahmen in der Regel ein bis zwei Mal pro Woche. Das bedeutet, dass wir zwischen 70.000 und 80.000 IDoc-Nachrichten wöchentlich verarbeiten müssen“, verdeutlicht Melanie Kramer. Dazu zählen zum Beispiel Nachrichten für Wareneingang, Warenentnahme und Tagessammellieferung. Darüber hinaus muss bei der VMI-Kalkulation anhand der Bruttoentnahme, die der Kunde weitergibt, die tatsächliche Netto-Nachschubmenge berechnet und zugleich kalkuliert werden, wann und in welcher Losgröße die Teile zu produzieren und zu welchem Zeitpunkt sie beim Kunden anzuliefern sind.

Stabile VMI-Prozesse

Allerdings deckt der SAP-Standard die Prozesse bei der Konsignationsabwicklung mit Nachschubsteuerung per VMI beziehungsweise CMI nur unzureichend ab. Die Verantwortlichen beschlossen daher, die Lösung Speedi VMI von WSW Software einzusetzen, deren Funktionen den SAP-Standard an diesem Punkt modifikationsfrei erweitern und optimal ergänzen.

Mit dem Add-on aus der SAP-basierten Plattform Speedi erledigen nun zirka 200 Endanwender in den Customer-Service-Centern die VMI- und CMI-Prozesse IT-gestützt, weitgehend automatisiert und über

die Standorte hinweg einheitlich. Bei jeder Bestandsentnahme und jedem Lieferabruf vonseiten des Kunden führt das Add-on eine Neuberechnung der Nachschublieferungen durch und passt die jeweils fällige Versandmenge an die neue Bedarfs- und Bestandssituation an. Die Lösung sorgt zudem dafür, dass die mit einem Kunden vereinbarten Mindest- und Maximalmengen in Bezug auf den Konsignationsbestand eingehalten werden, und sie verarbeitet auch Massendaten recht schnell.

„All das und die Tatsache, dass die Prozesse stabil und zuverlässig wie ein Schweizer Uhrwerk laufen, vereinfachen und erleichtern die Arbeit für die Endanwender enorm. Für sie ist das ein echter Mehrwert, denn ihnen bleibt so mehr Zeit für andere wichtige Tätigkeiten wie die Auftragsklärung oder die Kommunikation mit den Kunden“, verdeutlicht Melanie Kramer. Gleichzeitig profitiert auch die IT-Abteilung von einer Entlastung. Da es dank der zuverlässigen Prozessabwicklung kaum noch Supportanfragen gibt und erfahrene End-User die Parameter zur Nachschubsteuerung weitgehend

selbst einstellen und bei Bedarf ändern können, kann sich die interne IT mehr um ihre Kernaufgaben kümmern. Dazu zählen unter anderem die Implementierung neuer Prozesse und Funktionen.

Change of Ownership

Dass Speedi VMI auch eine ganz spezielle Prozessanforderung bei der VMI-Abwicklung abbildet, ist ein zusätzliches Plus: Sind Nachschubmengen unterwegs zum Kunden, erfolgt bei Vishay ein Eigentumsübergang der Ware vom produzierenden Werk auf die jeweilige Vertriebsgesellschaft. Damit das Controlling die nötigen Buchungen korrekt durchführen kann, muss sich dieser Change of Ownership auch in den SAP-Lieferplänen widerspiegeln.

Diese Besonderheit deckt das Add-on über eine Zusatzentwicklung ab, die WSW-Experten und die interne IT in partnerschaftlicher Zusammenarbeit mithilfe spezieller Funktionen und Routinen erstellt haben. „An der Zusammenarbeit schätzen wir neben dem Beratungs- und Prozess-Know-how und einem lösungsorientierten Vorgehen selbst bei speziell-

len Prozessanforderungen die kurzen Antwortzeiten des Support-Teams und die frühzeitige Kommunikation von Neuerungen“, lobt Melanie Kramer.

Die positiven Erfahrungen waren der Anlass, andere SD-bezogene Prozesse ebenfalls mit Speedi-Lösungen integriert und durchgängig in SAP abzubilden. Inzwischen prüft ein IT-Werkzeug die Fortschrittszahlen im SD-Lieferplan auf Plausibilität oder berechnet sie, falls sie der Kunde nicht überträgt. Ein anderes Tool setzt beim Geschäftsjahreswechsel die eigenen Fortschrittszahlen im Warenausgang auf den richtigen Wert zurück – Stichwort Nullstellung. Gegenwärtig wird zudem ein Lieferplankopierer SD eingeführt, um die Absage nicht mehr aktiver Lieferpläne, die die Performance beeinträchtigen, aber auch die Neuanlage von Lieferplänen in Zukunft IT-gestützt durchzuführen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77



Prozessoptimierung ebnet den Weg von RPA zur Hyperautomation

Business Process Intelligence

Der Einsatz von RPA und Hyperautomation bringt Vorteile wie die Reduzierung manueller Tätigkeiten. Eine erfolgreiche Nutzung ist nur gewährleistet, wenn die Geschäftsprozesse analysiert, optimiert und dann automatisiert werden.

Signavio, Anbieter von Business-Process-Transformation-Lösungen, zeigt die Bedeutung einer Business-Process-Intelligence-Lösung für die Prozessverbesserung auf. Jede Automatisierung – sei es RPA (Robotic Process Automation) oder Hyperautomation – zielt letztlich nicht auf einzelne Aufgaben, sondern auf ganze Prozesse ab. Das heißt: Der Prozess muss im Mittelpunkt jeder Automatisierungsinitiative stehen. Automatisierungslösungen entfalten ihren größten Nutzen immer erst in Kombination mit Prozessverbesserungen. Sie sind eine Grundvoraussetzung, denn eine reine Automatisierung suboptimaler Prozesse kann kaum das gewünschte Ergebnis erzielen. Ein ineffizienter Prozess bleibt auch automatisiert ineffizient. Sind die Prozesse fehlerhaft, werden im schlimmsten Fall diese Fehler noch schneller umgesetzt. Das A und O für einen RPA- oder Hyperautomation-Erfolg lautet

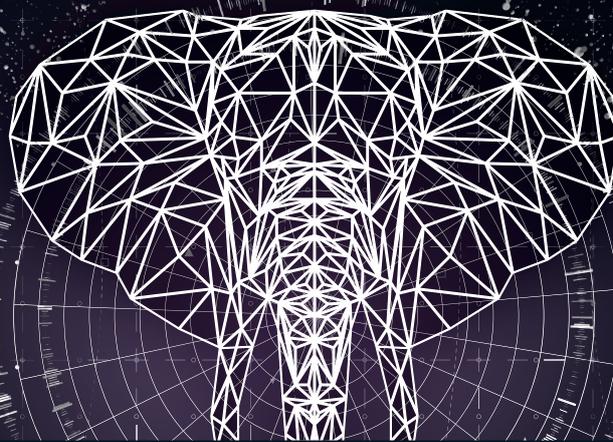
also: erst optimieren, dann automatisieren. Es ist entscheidend, dass auf der richtigen Grundlage, also auf Basis optimaler Prozesse, automatisiert wird. Reibungslose Prozesse sind die Voraussetzung, damit sich anvisierte Erfolge einstellen, der angestrebte Mehrwert erzielt wird und keine Mehrkosten entstehen.

Für die Optimierung der Prozesse ist eine Lösung im Bereich Business Process Intelligence (BPI) erforderlich. Eine BPI-Lösung unterstützt die Analyse, Verbesserung und Überwachung von Prozessen. Mit RPA-Software können einfache manuelle oder standardisierte Prozesse automatisiert werden. Es betrifft vor allem repetitive, regelbasierte Tätigkeiten. Die gängigsten Varianten sind Attended und Unattended RPA Bots. Attended RPA läuft auf dem Desktop-PC. Der Bot fungiert dabei als Software-Assistent für den menschlichen Benutzer und interagiert mit einer Desk-

top-Anwendung. Mit Unattended RPA können Prozesse durch den Einsatz von Bots, die in Server-Clustern installiert sind, vom Anfang bis zum Ende automatisiert werden. Autonome Software-Bots arbeiten hier eigenständig im Kern eines Informationssystem.

Hyperautomation geht weit über die Möglichkeiten einer reinen RPA-Anwendung hinaus – und zwar in Richtung einer intelligenten Prozessautomatisierung. Gerade eine solche intelligente Prozessautomatisierung erfordert eine nahtlose Integration mit einer BPI-Lösung. Hyperautomation bedeutet schließlich immer auch eine durchgehende Business Process Transformation. Und dafür sind die klassischen BPI-Komponenten wie Analyse, Design und Modellierung, Simulation, Change Management oder Monitoring unverzichtbar.

SMART & BIG DATA INTEGRATION



Die Zukunft von Analytics mit SAP

In der SAP-Strategie ist seit einiger Zeit ein klarer Cloud-only-Trend festzustellen. Dabei kommt der SaaS-Applikation Data Warehouse Cloud (DWC) eine zentrale Rolle zu – somit ist die Zukunft von Analytics mit SAP vorbestimmt.

Von Lukas Diener, Qunis



Lukas Diener,
Consultant BI und
Data Management,
Qunis

Um unternehmerischen Erfolg nachhaltig zu sichern, sind drei Dinge essenziell: Agilität, Wertschöpfung und kontinuierliche Innovation. Für die IT-Infrastruktur bedeutet dies, die Voraussetzungen für ein effizientes Datenmanagement zu schaffen und moderne Auswertungs- und Analysemöglichkeiten bereitzustellen, erst recht angesichts stetig steigender Datenmengen in den Unternehmen. Data Warehouses haben sich dabei als Plattformen etabliert, die die Daten aus den unterschiedlichsten Quellen sammeln, verdichten und sichern sowie für Analysen bereitstellen.

Kraftvolle Verbindung

Vor diesem Hintergrund bildet die SAP DWC zusammen mit SAP Hana Cloud, der SAP Analytics Cloud (SAC) und der SAP Data Intelligence Cloud das Data-to-Value-Portfolio von SAP ab. Unter anderem können sowohl Cloud- als auch On-premises-Datenquellen integriert werden. Die Komponente Data Flow bietet zudem ETL-Funktionalitäten, um Daten aus unterschiedlichsten Quellen zu extrahieren, zu transformieren und schließlich in lokalen Tabellen der DWC zu speichern. Darüber hinaus gibt es mit dem Data Builder und dem Business Builder zwei separate Bereiche zur Datenmodellierung in der DWC, außerdem stellt sie einige Business-Content-Datenmodelle bereit, die mit wenigen Klicks für Standardanwendungsfälle verfügbar gemacht werden können.

Mit der DWC versucht SAP zudem, einen entscheidenden Schritt in Richtung Self-Service Data Warehousing zu gehen. Hierbei hat die IT weiterhin die Hoheit und Verantwortung für einheitliche, standardisierte Datenmodelle. Zugleich bekommt sie aber Unterstützung im Datenmanagement, denn der Fachbereich kann den letzten Schritt in Richtung Reporting allein und selbstständig machen. Richtig umgesetzt erhöht dies die Agilität und beschleunigt die Analytics-Entwicklungen in den Unternehmen. Im Sinne eines „Data-Shop-

ping“-Erlebnisses stehen den Endanwendern die Daten in einer einfachen, geführten Form zur Verfügung. Wiederverwendbare analytische Datenmodelle können verschiedene Geschäftsfragen beantworten.

Die Offenheit der Applikation basiert auf der Kombination mit der SAC als sogenanntem First-Class Consuming Citizen. Mit wenigen Klicks ist die Verbindung zwischen der DWC und der SAC eingerichtet, dadurch lassen sich nachfolgend die Daten der freigeschalteten analytischen Datenmodelle der DWC per Live-Verbindung nutzen. Ebenso können die Anwender aber auch mit Third-Party-Tools wie Tableau oder Power BI auf die Daten zugreifen. Nicht zuletzt soll die DWC künftig als zentrale Datendreh-scheibe für Planungsszenarien in Kombination mit der SAC inklusive einer Retraktion von Forecast- und Plan-Daten Richtung DWC etabliert werden. Langfristig soll außerdem die Verwendung der DWC auf allen gängigen Hyperscaler-Clouds möglich sein.

Perfekte Symbiose

Da SAP die DWC als SaaS zur Verfügung stellt, müssen sich Kunden nicht mehr selbst um Produkt-Updates und neue Releases kümmern – gleichzeitig gewährleistet das automatische und zentrale Updates durch SAP eine permanente Verbesserung und Optimierung des Produkts. Das neue Space-as-a-Service-Konstrukt macht zudem isolierte Einheiten oder auch separierte logische Layer in der DWC möglich. Ein weiterer interessanter Aspekt: End-User können mithilfe des Business Builder selbstständig Business Entities für das Reporting erstellen. Über die Verknüpfung mit der SAC schafft die Einheitlichkeit von User Interface und Usability der beiden Applikationen eine perfekte Symbiose. Daher stellt sich die SAC zum Konsumieren von DWC-Datenmodellen als Frontend-Tool der Wahl dar.

Zwei Buzzwords prägen die SAP-Szene: Big Data und Integration – natürlich soll das sehr „smart“ geschehen. Aufgrund der Vielfalt an Werkzeugen und Konzepten eine Herausforderung für den SAP-Bestandskunden. Aber Hilfe ist da von einem Ex-SAP-Mitarbeiter und Insider für Big Data und Smart Data Integration.

qunis.de

Anwendungsfälle für den Handel mit V-Cloud, Captana und SAP-Systemen

Electronic Shelf Labels

Regaletiketten sind ein zentrales Element im Kaufprozess. Preise regelmäßig und korrekt zu aktualisieren ist jedoch zeitaufwendig und fehleranfällig. Immer mehr Händler wechseln daher von klassischen Papierschildern auf digitale Anzeigen.

Von Florian Steinbrecher, Nagarro ES

Sogenannte Electronic Shelf Labels lassen sich vielfältig einsetzen. Groß- und Einzelhändler gehören zu den Unternehmen, die bei der digitalen Transformation besonders weit vorangeschritten sind. Mit aktuellen Technologietrends und -entwicklungen wie Omnichannel-Services, bei denen Filialen, Zentrallager, Onlineshop und Social Media in Echtzeit miteinander verbunden sind, wollen Händler ihren Kunden über alle Kanäle hinweg ein attraktives und nahtloses Einkaufserlebnis bieten.

Sichtbar werden die Veränderungen auch an den Regalen. Die alten Preisschilder auf Papier sind in vielen Geschäften gegen moderne Electronic Shelf Labels (ESL) ausgetauscht. Der Grund: Papierschilder bedeuten einen hohen manuellen Aufwand. Mit jeder Aktualisierung müssen neue Schilder gedruckt und von den Mitarbeitenden am Regal angebracht werden. Das kostet Zeit, bindet Kapazitäten und kann zu Fehlern führen. So stimmen die Preise am Schild und an der Kasse häufig nicht schnell genug überein; manchmal gehen neue Auszeichnungen sogar ganz unter. Kundenbeschwerden und zusätzlicher Aufwand für das Personal an der Kasse sind die Folge. Kommen solche Probleme öfter vor, kann sich das im schlimmsten Fall auf die Reputation des Händlers auswirken.

Electronic Shelf Labels hingegen tragen dazu bei, die Arbeit zu erleichtern beziehungsweise Freiraum für wichtigere Aufgaben zu schaffen, beispielsweise Verkaufsgespräche, die Bereitstellung von Ware oder Serviceleistungen. Was wiederum zur Kundenzufriedenheit beiträgt. Aus den Einsparungen im Preisauszeichnungsprozess und den freien Kapazitäten ergibt sich auch die Wirtschaftlichkeit von Electronic Shelf Services. Zusätzlich rechnet sich der Einsatz durch Use Cases wie Pick-by-Light und Nosbos (not on Shelf but on Stock). Außerdem sind digitale Anzeigen umweltfreundlicher: Die dahinterstehende Software verbraucht kaum Strom, erfordert wenig Wartung und hat eine lange Nutzungsdauer.

Electronic Shelf Labels können verschiedene Funktionen erfüllen. Dazu gehört selbstverständlich, die klassischen Funktio-

nen eines Regaletiketts elektronisch abzubilden. Das heißt: Sie zeigen ebenfalls den Produktnamen und den Preis an sowie bedarfsweise weitere Informationen. Zusätzlich werden sie mit dem ERP-System des Handelsunternehmens gekoppelt. Dadurch wird eine zentrale Steuerung der Labels möglich, ohne dass Mitarbeitende jedes Etikett gesondert anlaufen müssen. Außerdem können die Informationen auf den Regaletiketten in Echtzeit mit den Daten im ERP-System wie zum Beispiel SAP S/4 abgeglichen werden.

Erweitert werden kann diese Funktion um integrierte NFC-Chips. Die Chips ermöglichen beispielsweise die Kommunikation mit Smartphones. Kunden können dann etwa zusätzliche Informationen abrufen oder – sofern Regalreihen leer sind – Produkte im Webshop vorbestellen.

Potenzial bieten die in Electronic Shelf Labels integrierten LED-Lämpchen, die sich in bestimmte Geschäftsprozesse wie Pick-by-Light und Put-by-Light einbinden lassen. Damit können Mitarbeitende unterstützt werden, indem etwa Produkte beziehungsweise Vorbestellungen aus dem Onlinebereich im Ladengeschäft farblich markiert werden. Unterschiedliche Farben können dabei verschiedene Kunden(-aufträge) anzeigen. Denkt man dieses Konstrukt weiter, lassen sich sogar Laufwege mit den LEDs anzeigen, damit Mitarbeitende Vorbestellungen ideal verpacken können.

Not on Shelf but on Stock

Digitale Lösungen gelten als unerlässlich, um auch in Zukunft im Handel erfolgreich zu bleiben. Das ERP-System wird für Retail dabei zur zentralen Stellschraube. Mit einem zeitgemäßen ERP als Basis lassen sich viele digitale Lösungen integrieren, um Prozesse im Handel zu optimieren. Mit Navi Nosbos gibt es eine erprobte Software im Bereich Electronic Shelf Labels, die parallel zur Vusion-Retail-IoT-Cloud-Plattform läuft und hauptsächlich die Lösungen V-Cloud, Captana und SAP-Systeme miteinander verbindet. Die Software vereint die fortschrittlichste ESL-Technologie, IoT-schwach-

stromgesteuerte Kommunikationsinfrastrukturen, hochauflösende Farbdisplays, Sensoren, aktives NFC, ultraschnelle Datenübertragung, LED-Leuchtsysteme und Computer Vision. So wird der stationäre Einzelhandel zu einem digitalen Asset.

Die Integration der Software erfolgt häufig in das bestehende SAP-ERP-System, sodass keine Insellösungen entstehen. Navi kann pro Standort innerhalb weniger Wochen und im laufenden Betrieb implementiert werden. In diesem Zuge werden alle Etiketten gegen elektronische Anzeigen ausgetauscht und mit Livedaten sowie Informationen zu aktuellen Preisen und Aktionen versehen. Die Electronic Shelf Labels werden über einen speziellen Accesspoint via Funk angesprochen.

Auf die Einführung folgt eine Testphase. In dieser Zeit werden Erfahrungswerte zur Alltagstauglichkeit, Geschwindigkeit, Zeitersparnis und Zuverlässigkeit gesammelt. Auf Grundlage dieser Daten starten Unternehmen erfahrungsgemäß weitere Umrüstungsprozesse. Oft kommt die elektronische Preisauszeichnung bei Um- und Neubauten bestehender Standorte standardmäßig zum Einsatz und ist dann auch das Tor zur weiteren Digitalisierung der Verkaufsfläche. Denkbar ist zum Beispiel, einen Mitarbeitermodus zu integrieren: Dieser zeigt, durch Umschalten des Etiketts auf eine zweite Ebene, wichtige interne Informationen rund um den Artikel auf wie aktueller Bestand, Dispokennzeichen, Bestellbestand und Abverkaufszahlen.



Florian Steinbrecher,
Software Architect,
Nagarro ES

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74



Die Rolle der Identity Security in der Fertigung

Identitätssicherheit für SAP

Hersteller verlassen sich heute mehr denn je auf digitale Technologien, um Prozesse zu optimieren und die Produktion zu beschleunigen. Der Schutz des Zugangs von Mitarbeitern, Auftragnehmern, Lieferanten und Anbietern ist von entscheidender Bedeutung.

Weil Cyberkriminelle versuchen, Schwachstellen auszunutzen und sich Zugang zu wertvollen Systemen und kritischen Daten zu verschaffen, ist der Schutz von Mitarbeitern, Auftragnehmern, Lieferanten und Anbietern von entscheidender Bedeutung. Doch wie finden Unternehmen das richtige Gleichgewicht zwischen einer Verkürzung ihrer Time-to-Market und einem umfassenden Schutz ihres Netzwerks vor internen und externen Bedrohungen?

Wer an Digitalisierung in der Industrie denkt, denkt an eine intelligente, vernetzte Produktion, die sich durch Automatisierung auszeichnet. Doch auch Collaboration und Services sind Teil dieser Welt, in der sich nicht nur Nutzer, sondern auch Maschinen autorisieren müssen. Je mehr Identitäten allerdings hinzukommen, desto kritischer sind deren zweifelsfreie Identifizierung sowie die Verwaltung der Berechtigungen. Daher braucht es eine zukunftsfähige Lösung für Identity Security, um Sicherheit und nicht zuletzt auch Agilität sicherstellen zu können.

Zugriffshierarchien

Unternehmen, die SAP ERP einsetzen, um ihre Geschäftsprozesse zu integrieren und die Produktivität zu steigern, stehen vor der Herausforderung, sich in komplexen Zugriffshierarchien, die den Überblick über ihre Umgebung erschweren, zurechtzufinden. Auf SAP zugeschnittene Identity-Security-Lösungen erweitern die End-to-End-Funktionen für das Identitätslebenszyklus- und Compliance-Management auf geschäftskritische SAP-Umgebungen, unabhängig davon, wo sich die Organisation auf der SAP-Einführungs- und Reifekurve gerade befindet. Zukunftsfähige Identitätssicherheit für SAP sollte es ermöglichen, den

Zugriff auf alle Ressourcen einer komplexen, hybriden IT-Umgebung transparent zu machen und zu verwalten.

Überprovisionierte Konten

Unternehmen müssen sicherstellen, dass der Zugang zu sensiblen Informationen durch starke Zugriffsrichtlinien geschützt und somit das Risiko von Informationsdiebstahl, Betrug und Datenschutzverletzungen minimiert wird. Als Basis für die Digitalisierung und als wichtiger Baustein einer nachhaltigen Unternehmenssicherheit sollte sich die Identitätssicherheit auf folgende Aspekte fokussieren: Verwaltung und Kontrolle des Zugriffs menschlicher und nicht menschlicher Nutzer auf alle Anwendungen, Systeme, Plattformen und Daten; maximale Transparenz im Hinblick auf risikobehaftete Nutzer und überprovisionierte Konten, um potenzielle Sicherheitsprobleme erkennen und entschärfen zu können; Senkung der IT-Kosten und der Helpdesk-Tickets, indem Zugriffsanfragen, die Bereitstellung und das Zurücksetzen von Passwörtern über richtliniengesteuerte Self-Service-Tools automatisiert werden; und Nutzung adaptiver Governance-Funktionen, um Zugriffskontrollen und Richtlinien anzupassen, wenn sich das Unternehmen weiterentwickelt und neue Bedrohungen auftauchen.

Unternehmen sollten sicherstellen, dass der Zugriff automatisch auf Grundlage von Rollen und Richtlinien gewährt und entzogen wird, mit 360-Grad-Echtzeittransparenz im Hinblick auf alle Identitäten, Berechtigungen, Systeme und Cloud-Dienste. Es reicht nicht aus, lediglich den Zugriff auf Anwendungen und Systeme zu kontrollieren – darüber hinaus muss auch der feinkörnige Zugriff auf Daten verwaltet und geregelt werden, die Mitarbeiter und Liefere-

ranten täglich nutzen. Der Einsatz von maschinellem Lernen und KI-Funktionen macht es möglich, riskantes Zugriffsverhalten zu erkennen und Angreifer daran zu hindern, sensible Daten – sowohl strukturiert als auch unstrukturiert – zu kompromittieren. Darüber hinaus empfiehlt sich die Einführung eines vollständigen Prüfpfads für Konten, Berechtigungen, Richtlinien und Aktionen, um Audit-Anforderungen mit einfach zu erkennenden Compliance-Berichten zu erfüllen.

Die Hersteller benötigen heute mehr denn je belastbare, flexible Lieferketten, die mit automatisierten, intelligenten Systemen ausgestattet sind, um eine unterbrechungsfreie Produktion zu gewährleisten. Allerdings bewegen sich diese vernetzten Lieferketten zu schnell, als dass manuelle oder veraltete Systeme den Zugriff effektiv verwalten könnten. Wie jedoch der Identity Score Report von SailPoint zeigt, hat nur ein kleiner Prozentsatz der Hersteller die Identitätssicherheit automatisiert.

Identity Security ist das Herzstück eines effektiven Zugriffsmanagements in einer vernetzten Lieferkette. Die meisten Unternehmen schränken zwar den Zugriff auf Daten routinemäßig ein, jedoch haben viele von ihnen Schwierigkeiten, diesen Prozess auf automatisierte Fertigungssysteme, intelligente Lieferantenplattformen und Software für die vorausschauende Wartung zu übertragen. Da sich in der Fertigungsindustrie ein bedeutender Wandel vollzieht und neue Technologien immer schneller eingeführt werden, wobei gleichzeitig das Risiko interner und externer Bedrohungen für vernetzte Lieferketten steigt, sind Unternehmen in der Pflicht, ihre Identity Security zu optimieren.

sailpoint.com

Studie von Entrust: Multi-Cloud-Modelle erfordern Verschlüsselungsstrategien

Bring Your Own Key

Die Zahl der Unternehmen, die über eine konsistente, unternehmensweite Verschlüsselungsstrategie verfügen, ist im vergangenen Jahr von 50 auf 62 Prozent gestiegen. Als Treiber hierfür wurde der Wunsch nach einer stärkeren Kontrolle von Daten genannt.

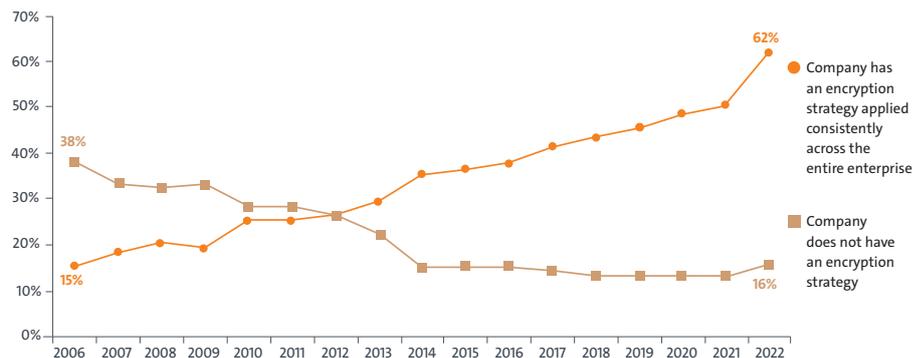
Eine Umfrage belegt über die vergangenen Jahre hinweg bereits einen stetigen Anstieg beim Einsatz unternehmensweiter Verschlüsselung. Dieses Jahr gab es jedoch einen drastischen Sprung zu verzeichnen: Der Anteil der IT-Experten, deren Unternehmen über eine konsequent angewandte Verschlüsselungsrichtlinie verfügt, stieg von 50 auf 62 Prozent! Ebenso begrüßten 61 Prozent der Befragten die Unterstützung ihrer Führungskräfte beim Thema Verschlüsselung. Diese und andere Erkenntnisse brachte die aktuelle Entrust Global Encryption Trends Study hervor, die dieses Jahr zum 17. Mal erscheint. Die Studie analysiert die verschiedenen Herausforderungen und Maßnahmen von Unternehmen im Kampf gegen Cybersecurity-Bedrohungen. Hierzu werden ein Mal im Jahr Sicherheits- und IT-Experten aus verschiedenen Nationen befragt.

Verschlüsselungsstrategien

Ein weiterer positiver Befund des Berichts sind verminderte Schwierigkeiten bei der Umsetzung von Verschlüsselungsstrategien, insbesondere beim Auffinden der Daten und deren Klassifizierung. Die Ergebnisse belegen deutlich, dass Unternehmen die Sicherheitsprobleme nicht nur erkannt, sondern auch in Angriff genommen haben. Aber sie offenbaren auch Lücken bei der Implementierung von Verschlüsselungslösungen innerhalb bestimmter sensibler Kategorien. So geben beispielsweise jeweils nur 34 Prozent der Befragten an, Datacontainer oder IoP-Plattformen umfassend zu verschlüsseln, bei Big-Data-Repositories sind es nur 31 Prozent. Ähnlich verhält es sich mit Hardware-Sicherheitsmodulen (HSMs). Diese werden zwar von 63 Prozent aller Befragten weltweit als wichtiger Bestandteil einer Verschlüsselungs- und Schlüsselverwaltungsstrategie eingestuft, die Hälfte gibt jedoch an, noch nicht über HSMs zu verfügen.

Die diesjährige Studie zeigt zudem, wie die Verteilung sensibler Daten über mehrere Cloud-Umgebungen hinweg Unternehmen dazu zwingt, die Sicherheit in diesem Bereich zu erhöhen. Dies gilt insbesondere für containerisierte Anwendun-

Trends in encryption strategy
Country samples are consolidated.



Sinneswandel: In den vergangenen Jahren wuchs die Sensibilität gegenüber Ransomware und anderen Cybersecurity-Gefahren. Die Antwort: Anwender verschlüsseln von Jahr zu Jahr mehr.

gen, bei denen der Einsatz von HSMs mit 40 Prozent ein Allzeithoch erreicht hat. Mehr als die Hälfte der Befragten (55 Prozent) gibt zu, dass ihr Unternehmen sensible oder vertrauliche Daten in die Cloud überträgt – unabhängig davon, ob sie verschlüsselt oder durch einen anderen Mechanismus wie Tokenisierung oder Datenmaskierung unlesbar gemacht werden oder nicht. Weitere 27 Prozent geben jedoch an, dass sie dies in den nächsten ein bis zwei Jahren tun werden.

Ransomware

„Die zunehmende Verbreitung von Multi-Cloud-Umgebungen, Containern und serverlosen Implementierungen sowie IoT-Plattformen bereitet vielen Unternehmen neue Sicherheitsprobleme“, erklärt John Metzger, Vice President bei Entrust. „Dies wird durch die Zunahme von Ransomware und anderen Cybersecurity-Gefahren noch verstärkt. Unternehmen reagieren darauf, indem sie versuchen, selbst die Kontrolle über verschlüsselte Daten zu behalten – anstatt deren Sicherung allein den Plattformanbietern zu überlassen.“

Wenn es um den Schutz ihrer ruhenden Daten in der Cloud geht, erklären 44 Prozent der IT-Experten (gegenüber 36 Prozent im Jahr 2021), dass die Verschlüsselung erst in der Cloud erfolgt – mit Schlüsseln, die vom Cloud-Anbieter generiert und verwaltet werden. Weitere 38 Prozent

geben an, dass ihre Daten vor dem Senden in die Cloud bereits verschlüsselt werden – mit Schlüsseln, die vom eigenen Unternehmen generiert und verwaltet werden. Weitere 21 Prozent verwenden eine Form von Bring Your Own Key (BYOK).

Zusammengefasst veranschaulichen diese Ergebnisse einmal mehr, dass die Vorteile des Cloud Computing die Risiken überwiegen, die mit der Übertragung vertraulicher Daten in die Cloud verbunden sind. Sie verdeutlichen zudem, dass die Verschlüsselung und der Datenschutz in der Cloud mittlerweile bevorzugt von den Unternehmen direkt gehandhabt werden. Was die Gefahrenquellen angeht, so nennen die Sicherheitsbeauftragten Fehler von Mitarbeitern als die größte Bedrohung, die zur Preisgabe sensibler Daten führen könnte – auch wenn die Zahl im Vergleich zum vergangenen Jahr leicht rückläufig ist, während das empfundene Risiko durch Zeit- oder Vertragsarbeitskräfte den höchsten Stand aller Zeiten erreicht hat. Daneben werden System- oder Prozessstörungen und Hacker als besonders kritisch genannt. Bedrohungen für sensible Daten kommen aus allen Richtungen. Daher ist es nicht überraschend, dass fast drei Viertel aller Befragten zugeben, dass ihre Unternehmen bislang mindestens eine Datenschutzverletzung erlitten haben. Knapp die Hälfte war davon sogar in den vergangenen zwölf Monaten betroffen.

LINUX



Wie kommen SAP-Partner auf den Open-Source-Weg?

Open Source bestimmt die Zukunft, auch in der SAP-Welt. Dieser Wandel betrifft auch langjährige SAP-Partner. Sie müssen sich die Frage stellen, wie sie am besten auf den Open-Source-Weg kommen, um ebenso zu partizipieren.

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



Allein in Deutschland gibt es viele Hundert SAP-Partner. Darunter befinden sich große globale Systemintegratoren, lokale Solution-Provider, ISVs, Managed Service Provider, Hybrid-Cloud-Partner und viele mehr. Und die Aufgabenstellung für die Partner jeder Größe und jedes Schwerpunkts ist dabei von einer deutlichen Veränderung geprägt. Das Schlüsselwort lautet Open Source. Seit Längerem geht SAP selbst verstärkt den Open-Source-Weg, manifestiert durch das SAP Linux Lab, SAP-Cloud-Angebote sowie mit Linux als einzigem Betriebssystem für Hana. Um die digitale Transformation und Innovationen voranzutreiben, müssen Unternehmen zudem auch Nicht-SAP-Umgebungen als Teil einer Gesamtstrategie für die Optimierung der Prozesslandschaft betrachten. Und auch hier ist Open Source ein zentraler Erfolgsfaktor – in Verbindung mit der Etablierung agiler End-to-End-Prozesse sowie der Nutzung moderner Cloud-nativer Entwicklungsmodelle und Hybrid-Cloud-Modelle. Open Source ist aktuell der Innovationstreiber schlechthin, etwa für Cloud und Edge Computing generell, IoT oder Big Data.

Die Fragen, die sich für SAP-Service-Partner unweigerlich stellen müssen, lauten: „Wie werde ich jetzt Teil eines modernen SAP-Ökosystems und welche Maßnahmen unterstützen mich auf dem Open-Source-Weg?“

Ein Ausflug in die Open-Source-Community mit ihren Tausenden Frameworks, Tools und Projekten verwirrt meist mehr, als dass es zu einem soliden Technologie-Fundament führt. Ein paar Docker-Container reichen hier nicht aus. Solides Fachwissen und gehärtete, zertifizierte Open-Source-Plattformen sind notwendig für den Einsatz beim SAP-Kunden. Als SAP-Partner muss man sich das aber nicht zwingend komplett selbst erarbeiten – Unternehmen wie Red Hat sind seit Jahren genau darauf spezialisiert. So bleibt Zeit für die eigenen Mehrwertleistungen für den Kunden. Ein Beispiel ist die Containerisierung von Fachanwendungen und Backend-Services. Red Hat bietet hier verschiedene Trainings zur Applikationsmodernisierung und -migration auf Open-Source-

Basis an. Dabei geht es etwa um eine Einführung in die Entwicklung und Verwaltung von Containern für das Deployment und den sicheren Betrieb in Kubernetes-Clustern. Darüber hinaus ist für die erfolgreiche Open-Source-Nutzung auch Know-how in Bereichen wie agiles Arbeiten, Methodik oder Fehlerkultur erforderlich. Abgesehen von der Nutzung unterschiedlicher Trainingsangebote hilft auf dem Open-Source-Weg auch ein Blick auf sogenannte Open Source Policies. Sie zielen ab auf eine optimale Nutzung von Open Source und die Minimierung aller technischen, rechtlichen oder geschäftlichen Risiken. Entsprechende Beispiele und Templates für eine Open Source Policy finden sich auf GitHub.

Ist ein SAP-Partner diesem Weg gefolgt, geht es um das Thema Implementierung. Der Einsatz von Open-Source-Methoden und Cloud-nativer Entwicklung mit Containern und Microservices bietet bekanntermaßen zwei gravierende Vorteile: zum einen die freie Wahl der Infrastruktur und zum anderen die einfache Anpassung an die kundenspezifischen Anforderungen. Der intelligente Einsatz von Automatisierung beschleunigt darüber hinaus die Adaptation und verkürzt damit die Zeit bis zum Produktivbetrieb.

Auch unter vertrieblichen Aspekten bringt der Open-Source-Einsatz einen erheblichen Mehrwert. Er ist die Basis für die Nutzung von Cloud Marketplaces zur einfacheren Implementierung und auch für Hybrid-Cloud-Zertifizierungen. Außerdem unterstützt Open Source das Cross-Partnering. So erleichtert zum Beispiel eine neue Open-Source-Initiative des SAP Linux Labs die automatisierte Erstellung und Verwaltung von SAP-Umgebungen. Basis dafür sind vereinheitlichte und modulare Codes und Tools, die von SAP-Technologiepartnern entwickelt und bereitgestellt werden. Dazu gehören etwa Red Hat, Suse, IBM oder SVA. Weitere Open-Source-Vorteile sind die mögliche Skalierung über Hyperscaler hinweg, die vereinfachte Integration mit anderen Lösungen, Daten und Services sowie die leichtere und schnellere Verbesserung des eigenen Produkts. Mitmachen erwünscht!

A scenic photograph of a stone arch bridge spanning a calm lake. The bridge is constructed from dark, rounded stones and is flanked by tall, vertical wooden posts. The surrounding area is lush with green trees and foliage, and the sky is a clear blue with some light clouds. The water in the lake reflects the bridge and the surrounding greenery.

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.**



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

www.e-3.de

		<p>abat</p> <p>An der Reeperbahn 10 28217 Bremen Telefon: +49 421 430460 info@abat.de www.abat.de</p>	<p>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.</p>
		<p>ABS Team GmbH</p> <p>Mühlenweg 65 37120 Bovenden Telefon: +49 551 82033-0 Telefax: +49 551 82033-99 kontakt@abs-team.de www.abs-team.de</p>	<p>Ihr SAP-Partner für die digitale Personalwirtschaft:</p> <p>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.</p>
		<p>adesso SE</p> <p>Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 231 70007000 hinrich.mielke@adesso.de www.adesso.de/sap</p>	<p>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.</p> <p>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.</p>
		<p>ADventas Consulting GmbH</p> <p>Kattjahren 8 22359 Hamburg Telefon: +49 40 60559401 Telefax: +49 40 60559400 info@adventas.de www.adventas.de</p>	<p>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.</p>
		<p>AFI SOLUTIONS GmbH</p> <p>Sigmaringer Straße 109 70567 Stuttgart Telefon: +49 711 26892-0 info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com</p>	<p>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.</p> <p>Mit Standorten in Hamburg, Köln, München und Stuttgart betreut die AFI mehr als 800 zufriedene Kunden mit über 200.000 Anwendern weltweit.</p>
		<p>absolut Group</p> <p>Headquater Oelmühlenstraße 30 33604 Bielefeld Telefon: +49 521 1639090 info@ap-solut.com www.ap-solut.com</p>	<p>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 ausgezeichnete SAP Ariba Partner of the Year, Entwicklungs- und Innovationspartner der SAP sowie Solution Partner von United VARs, der globalen Allianz führender SAP-Lösungsanbieter.</p>
		<p>Arvato Systems GmbH</p> <p>Reinhard-Mohn-Straße 18 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 8070770 info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de/sap</p>	<p>Als international agierender IT-Spezialist und Experte für Künstliche Intelligenz und Multi-Cloud Services unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation.</p> <p>Rund 3.100 Mitarbeitende 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.</p>
		<p>ATOSS Software AG</p> <p>Rosenheimer Straße 141 h 81671 München Telefon: +49 89 42771345 Telefon: +49 89 42771100 internet@atoss.com www.atoss.com</p>	<p>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.</p> <p>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.</p>

		<p>Axians NEO Solutions & Technology GmbH Plathnerstraße 5 30175 Hannover Telefon: +49 174 4397836 naima.shaheen@axians.de www.axians.de</p>	<p>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.</p>
		<p>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</p>	<p>Basis Technologies ist Anbieter der einzigen vollständig automatisierten SAP Testing und DevOps Plattform im SAP Umfeld. Unsere Kunden profitieren davon ihre S/4HANA Transformation reibungslos zu bewerkstelligen. Sie betreiben bestehende ERP oder S/4 Landschaften äußerst effizient und können so schnell und agil auf Änderungen reagieren. Die Resilienz des Unternehmens wird deutlich erhöht. Wir entwickeln Automatisierungstechnologien, die den Zeit- und Arbeitsaufwand deutlich reduzieren und gleichzeitig Qualität und Sicherheit im Betrieb erhöhen.</p>
		<p>BlackLine The Square 12 Am Flughafen 60549 Frankfurt am Main Telefon: +49 69 204 578 20 Kontakt@blackline.com blackline.com/de</p>	<p>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.</p>
		<p>BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 office@btc-ag.com www.btc-ag.com</p>	<p>Die BTC Business Technology Consulting AG wurde 2000 gegründet und schafft als führender IT-Experte ganzheitliche Lösungen. Zur BTC Gruppe gehören rund 2.000 Mitarbeiter*innen in 13 Gesellschaften an Standorten im Bundesgebiet und international. Die Geschäftsfelder des Unternehmens umfassen die Bereiche Consulting, Systemintegration, Applikations- und Systemmanagement sowie Softwareprodukte.</p>
		<p>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</p>	<p>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.</p>
		<p>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</p>	<p>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.</p>
		<p>Celonis SE Theresienstraße 6 80333 München Telefon: +49 8941 6159670 Telefax: +49 8941 6159679 info@celonis.com www.celonis.com</p>	<p>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.</p>
		<p>CONSILIO GmbH Einsteinring 22 85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 89 9605750 Telefax: +49 89 96057510 info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de</p>	<p>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.</p>

		<p>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</p>	<p>Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support</p>
		<p>Data Migration Services AG Zelgstrasse 9 8280 Kreuzlingen Telefon: +41 71 686 91 39 info@dm-international.com www.jivs.com</p>	<p>Simplify the Transformation to Your Agile and Intelligent Enterprise Schnellster Wechsel nach SAP S/4HANA mit der JiVS Information Management Plattform (IMP) www.jivs.com</p>
		<p>Empirius GmbH Klausnerring 17 85551 Kirchheim Telefon: +49 89 4423723-26 Telefax: +49 89 4423723-11 www.empirius.de</p>	<p>Der Automationsspezialist für Ihre SAP-Infrastruktur! Ob vollständig automatisierte Systemkopien, das Einspielen von SAP Kernel Upgrades und Patches über alle Systeme hinweg, Statusabfragen, Compliance Checks, das Abfragen und Setzen von SAP-Profilparametern – mit unserer Automations-suite können sie (fast) alle Aufgaben im Rahmen der Systembetreuung automatisieren. Ob für 20 oder mehrere hundert SAP-Systeme spielt dabei keine Rolle. Schnelle Installation, schneller ROI, schneller Erfolg.</p>
		<p>Empleox GmbH Ferdinand-Braun-Straße 24 74074 Heilbronn Telefon: +49 7131 7499-0 kontakt@empleox.com www.empleox.com</p>	<p>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.</p>
		<p>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</p>	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auftragsverarbeitung • Rechnungsein- und ausgang • Beschaffung • Kredit-, Zahlungs- und Forderungsmanagement • EDI • Druck- und Versandservice u. a. aus SAP
		<p>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</p>	<p>FIS SAP/HANA CLOUD-Service</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zero Outage • Stretched Data-Center Option • Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT) • Consulting und Remote Hosting • SAP PMC (Partner Managed Cloud) <p>FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services, für Applikation und Betrieb.</p>
		<p>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</p>	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> • 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).
		<p>FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Straße 8 80807 München Telefon: +49 800 37210000 cic@ts.fujitsu.com www.fujitsu.com/de/</p>	<p>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.</p>

		<p>GIB S&D GmbH Martinshardt 19 57074 Siegen Telefon: +49 271 238 714000 info.business.solutions@ifm.com www.ifm-business-solutions.com</p>	<p>SUPPLY CHAIN EXCELLENCE</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ SAP-zertifizierte Software, die Ihre Supply Chain optimiert ▪ SAP-integrierte Lösungen für SAP ECC 6.0 & S/4HANA ▪ 2 in 1: Strategische Planung und operative Umsetzung ▪ Prozessqualität messen und vergleichen intern/extern ▪ End2end-Ansatz: Absatz-, Produktions-, Bestandsplanung und Beschaffung ▪ Intelligente Datenintegration vom Sensor bis ins ERP-System ▪ Enabler für die Smart Factory <p>WIR MACHEN IHRE SUPPLY-CHAIN-PROZESSE BEHERRSCHBAR!</p>
		<p>GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a 06112 Halle (Saale) Telefon: +49 345 5850 kontakt@gisa.de www.gisa.de</p>	<p>IT-Komplettdienstleister</p> <ul style="list-style-type: none"> • Strategie • Beratung • Implementierung • Betreuung und Betrieb <p>Mehrfach zertifizierter SAP-Partner. Mehr als 25 Jahre Erfahrung.</p>
		<p>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</p>	<p>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.</p>
		<p>HONICO Systems GmbH Mattentwiete 8 20457 Hamburg Telefon: +49 40 328086-0 Telefax: +49 40 328086-58 info@honico.com www.honico.com</p>	<p>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.</p>
		<p>HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 44 2151520 office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch</p>	<ul style="list-style-type: none"> • HR Strategies • HR Services • HR Software <p>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.</p>
		<p>IBIS Prof. Thome AG Mergentheimer Straße 76a 97082 Würzburg Telefon: +49 931 73046-500 info@ibis-thome.de www.ibis-thome.de</p>	<p>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.</p>
		<p>Ingentis Softwareentwicklung GmbH Raudtner Straße 7 90475 Nürnberg Telefon: +49 911 9897 9-0 Telefax: +49 911 989759-99 mail@ingentis.de www.ingentis.com</p>	<p>Ingentis ist eines der innovativsten Softwareunternehmen der deutschen IT-Branche mit über 2.000 Kunden weltweit. Das Hauptprodukt Ingentis.org.manager ebenso wie die eigens für SAP SuccessFactors entwickelte SAP Endorsed App Ingentis.org.manager für SAP SuccessFactors erlauben die Visualisierung von HR- und Org-Kennzahlen sowie die Durchführung von Was-wäre-wenn-Szenarien. So dienen die Lösungen als Basis für HR-Controlling und Org-Design-Maßnahmen.</p>
		<p>innobis AG Südportal 5 22848 Norderstedt Telefon: +49 40 554870 Telefax: +49 40 55487499 info@innobis.de www.innobis.de</p>	<p>SAP-Banking in Perfektion seit 1990</p> <p>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.</p>

		<p>Kern AG Heinrich-von-Stephan-Straße 15 79100 Freiburg im Breisgau Telefon: +49 761 791 878-0 sales@kern.ag www.kern.ag</p>	<p>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.</p>
		<p>KGS Software GmbH Gutenbergstraße 8 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 info@kgs-software.com www.kgs-software.com</p>	<p>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.</p>
		<p>leogistics GmbH Borselstraße 26 22765 Hamburg Telefon: +49 40 298126890 Telefax: +49 40 298126899 info@leogistics.com www.leogistics.com</p>	<p>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 vernetzten, 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.</p>
		<p>mobileX AG Grillparzer Straße 10 81675 München Telefon: +49 89 542433-0 Telefax: +49 89 542433-550 info@mobilexag.de www.mobilexag.de</p>	<p>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.</p>
		<p>munich enterprise software GmbH Industriestraße 29-31 82194 Gröbenzell Telefon: +49 89 2154689-80 info@munich-enterprise.com www.munich-enterprise.com</p>	<p>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.</p>
		<p>Nagarro ES Westerbachstraße 32 61476 Kronberg im Taunus Telefon: +49 6173 3363000 info@nagarro-es.com www.nagarro-es.com</p>	<p>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.</p>
		<p>networker, solutions GmbH Tibarg 31 22459 Hamburg Telefon: +49 40 228666-40 info@networker-solutions.de www.networker-solutions.de</p>	<p>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.</p>
		<p>NTT DATA Business Solutions AG Königsbreede 1 33605 Bielefeld Telefon: +49 800 4808007 anfrage-solutions-de@nttdata.com www.nttdata-solutions.com/de</p>	<p>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</p>

		<p>ORBIS AG</p> <p>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</p>	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> • IT-Strategie, Implementierung und Prozess-optimierung 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
		<p>OutSystems Germany GmbH</p> <p>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/</p>	<p>Innovationen ohne Limits seit 2001</p> <p>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.</p>
		<p>Red Hat</p> <p>Werner-von-Siemens-Ring 11-15 85630 Grasbrunn Telefon: +49 89 205071-0 info@redhat.de www.redhat.com/de</p>	<p>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.</p>
		<p>SAST SOLUTIONS</p> <p>Paul-Stritter-Weg 5 22297 Hamburg Telefon: +49 40 88 173-109 mail@sast-solutions.de www.sast-solutions.de</p>	<p>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.</p>
		<p>Scheer Group</p> <p>Uni-Campus Nord 66123 Saarbrücken Telefon: +49 681 96777-0 press@scheer-group.com www.scheer-group.com</p>	<p>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.</p>
		<p>SecurityBridge / NCMi GmbH</p> <p>Münchener Straße 49 85051 Ingolstadt Germany Telefon: +49 841 93914840 Info@Securitybridge.com securitybridge.com</p>	<p>Sie suchen nach einer ganzheitlichen Lösung für das Thema SAP Security?</p> <p>SecurityBridge ist ein innovativer Lösungsanbieter, der sich dem Schutz der geschäftskritischen SAP-Anwendungen verschrieben hat.</p> <p>Bei uns finden Sie das von der Deutschen SAP-Anwendergruppe lange geforderte Security Dashboard, welches sowohl Echtzeitinformationen als auch Audit-Run Resultate übersichtlich darstellt. SecurityBridge eine SAP zertifizierte Add-on Lösung die keine zusätzliche Hardware benötigt.</p>
		<p>SEEBURGER AG</p> <p>Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de</p>	<p>SEEBURGER beschleunigt Ihr Business.</p> <p>Die SEEBURGER Business Integration Suite hält Ihre SAP-Daten im Fluss. Geben Sie uns Ihre Integrationsaufgaben – wir lösen sie.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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
		<p>SEP AG</p> <p>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/</p>	<p>Grenzenlose Datensicherung und Wiederherstellung in jeder IT-Infrastruktur - „Made in Germany“</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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-Leistungsverhältnis

	<p>smart · simple · safe</p>	<p>SIVIS GmbH Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 509907-00 Telefax: +49 721 509907-19 vertrieb@sivis.com www.sivis.com</p>	<p>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.</p>
		<p>smartShift Technologies GmbH Augustaanlage 59 68165 Mannheim Telefon: +49 621 400676-00 connect@smartshift.com www.smartshift.com</p>	<p>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.</p>
		<p>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</p>	<p>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.</p>
		<p>SUSE Software Solutions Germany GmbH Frankenstrasse 146 90461 Nürnberg Telefon: +49 911 740530 Telefax: +49 911 7417755 kontakt-de@suse.com www.suse.com</p>	<p>SUSE ist die bewährte und bevorzugte Open Source-Plattform für SAP-Kunden, die ihre geschäftliche Flexibilität steigern, betriebliche Effizienz verbessern und Innovationen vorantreiben möchten. Der SUSE Linux Enterprise Server for SAP applications, empfohlen von der SAP, erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen. Mit SUSE führen Sie SAP-Anwendungen auf der marktführenden Plattform für SAP S/4HANA schneller, einfacher, leistungsstark und sicher On-Premises oder in der Cloud aus.</p>
		<p>Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 7732 9508-2000 sales@sybit.de www.sybit.de</p>	<p>Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als SAP Platinum Partner und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden, vom Marketing über den Vertrieb bis hin zu eCommerce und Service. Mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 290 Mitarbeitende. Über 300 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Expertise des SAP-Beratungshauses.</p>
		<p>T-Systems International GmbH Hahnstraße 43d 60528 Frankfurt am Main info@t-systems.com www.t-systems.de</p>	<p>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</p>
		<p>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</p>	<p>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.</p>
		<p>TRILUX Digital Solutions GmbH Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 40 22866640 info@triluxds.com www.triluxds.com</p>	<p>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.</p>

		<p>USU Spitalhof 71696 Möglingen Telefon: +49 7141 4867-0 info@usu.com www.usu.com</p>	<p>USU (ehemals Aspera) hilft Ihnen, die Herausforderungen bei der SAP®-Lizenzierung zu meistern. Unsere Software Asset Management-Lösung stellt die SAP-Compliance sicher, analysiert die S/4HANA-Migration, vergleicht Indirect Access mit Direct Access und evaluiert SAP SaaS-Optionen. USU hat über 40 Jahre Erfahrung in SAP-Lizenzmanagement und der -Optimierung. Über 50 Global Fortune 500-Unternehmen weltweit nutzen unsere Lösungen und Services, um Lizenzkosten und Auditrisiken zu minimieren.</p>
		<p>valantic Ainmillerstraße 22 80801 München Telefon: +49 89 200085910 info@muc.valantic.com www.valantic.com</p>	<p>valantic zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 500 Blue Chip Kunden, mehr als 2.500 spezialisierten Expert*innen und einem Umsatz von über 350 Mio. Euro in 2022(e). Als SAP-PartnerEdge-Gold-Partner und SAP Cloud Focus Partner ist valantic Komplettanbieter für die Optimierung sämtlicher Prozesse entlang der Wertschöpfungskette von Unternehmen. Von der SAP Strategie bis zur Implementierung.</p>
		<p>Windhoff Group Am Campus 17 48712 Gescher Telefon: +49 2542 95590 info@windhoff-group.de www.windhoff-group.de</p>	<p>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</p>
		<p>WSW Software GmbH Fußbergstraße 1 82131 Gauting Telefon: +49 89 5089-0 info@wsw.de www.wsw.de</p>	<p>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.</p>
		<p>xSuite Group GmbH Hamburger Straße 12 22926 Ahrensburg Telefon: +49 4102 88380 info@xsuite.com www.xsuite.com</p>	<p>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“.</p>



Das E-3 Magazin

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

Meinung der Community

Szene

Coverstory

Management

Infrastruktur

Lizenzen

Wirtschaft

Human Resources

Community Info

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

Konrad Adenauer



E-3 VIDEOSTREAM

New HR-Work ein E-3 Videostream zum Thema: People Management 14. September, 11.00 Uhr

Aus dem E-3 Videostudio senden wir live eine Diskussion zum Thema New HR-Work. Die Teilnahme ist kostenfrei über den E-3 YouTube-Kanal. Der Livestream bleibt auf dem Kanal bestehen und kann jederzeit im Nachgang abgerufen werden. Die HR-Diskussion ist auf eine Stunde angelegt und umfasst die in dieser E-3 Coverstory (Seite 36) angeführten Themen.

New Work in der Cloud, im Homeoffice, on the Road braucht als Erfolgsfaktor ein neues People Management. HR muss sich neu erfinden: In der Vergangenheit war HR eine Verwaltungsaufgabe von Gehaltszahlungen und Urlaubsansprüchen. Moderne HR kann nicht nur mehr, sondern muss im Sinne von New Work auch mehr leisten.

Die Aufbau- und Ablauforganisationen brauchen für ihre digitale Transformation einen HR-Booster. Die Pandemie hat nicht nur neue Funktionen wie eine Boosterimpfung hervorgebracht, sondern im Geschäftsleben auch das Personalmanagement neu gefordert und verändert. Während viele Anbieter von HR-Software noch neue Funktionen und Bereitstellungsmodelle diskutieren, ist Workday mit einem „HR-Booster“ schon weiter.

E-3 Videos

Videostream zum Thema:
New HR-Work

Es diskutieren Dr. Anna Gajda von LeanIX,
Anna Blendinger von PwC Deutschland
und Uta Ernst-Diarra und Daniela Porr
von Workday.



Gute Zeiten, schlechte Zeiten

50 Jahre SAP haben naturgemäß viele Höhen und Tiefen mit sich gebracht. Bis vor zwei Jahren ging es immer bergauf. Die entscheidenden Fehler entstanden aber schon früher.

Mit der Datenbank Hana hat SAP den Pfad der Tugend verlassen. Zu Recht war Professor Hasso Plattner unzufrieden mit seiner SAP. Er zog sich in sein Universitätsinstitut in Potsdam zurück und diskutierte mit seinen Studenten die Zukunft von ERP. Der Diskurs war ein voller Erfolg: Die nächste Evolutionsstufe konnte nur ein Realtime Enterprise sein – also ein ERP-System, das in Echtzeit seine Anwender unterstützt.

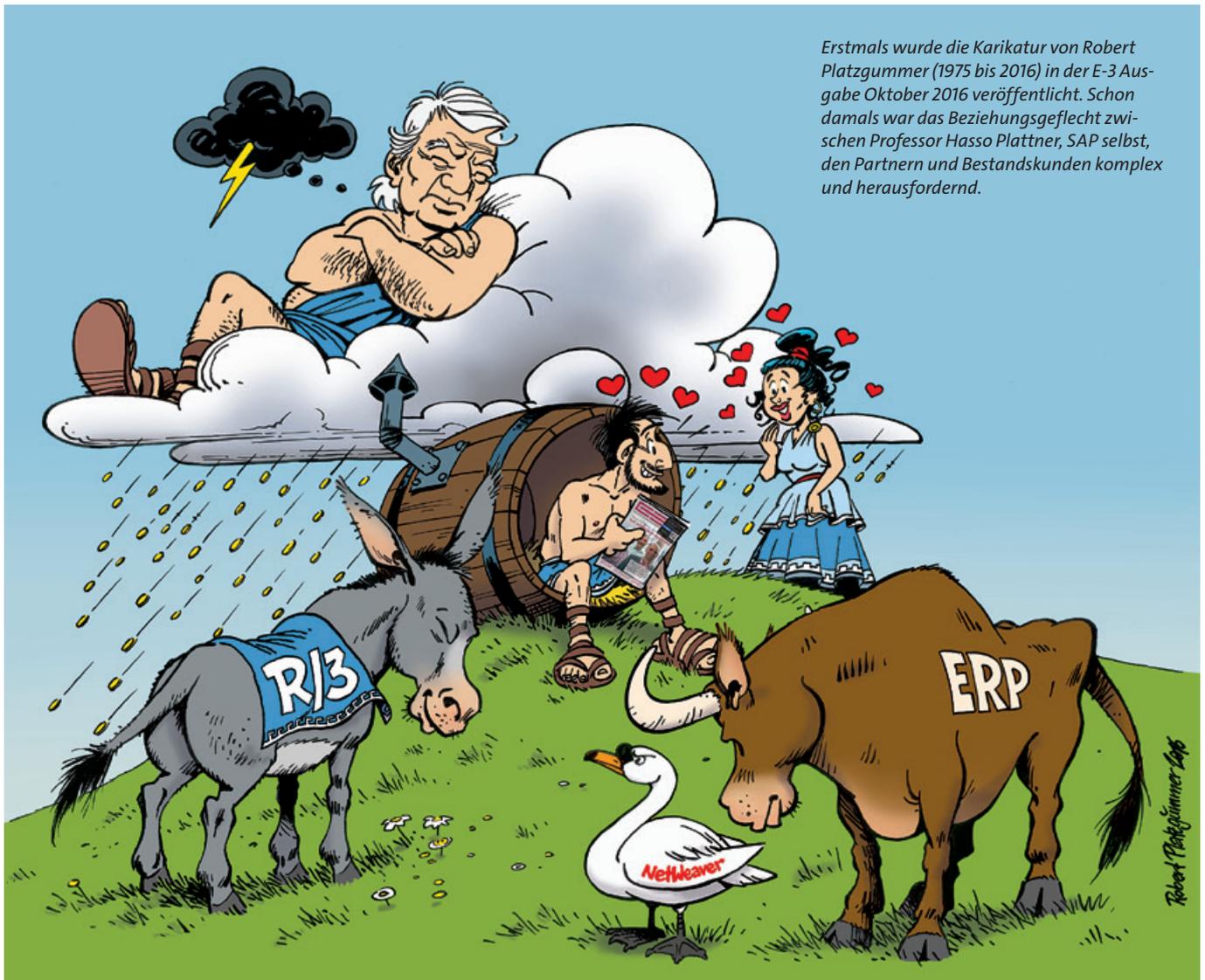
Was SAP in den vergangenen zehn Jahren daraus gemacht hat, ist enttäuschend und beschämend. Die schlechte Laune von Göttervater Plattner ist berechtigt. Statt selbstkritisch ans Werk zu gehen, stimmten die SAP-Executives und -Partner nur Lobgesänge angesichts von Hana und später

S/4 an – auch das Cloud Computing wurde kritiklos willkommen geheißen. SAP und die Partner haben sich lieb, dort wo eigentlich kritisches Hinterfragen und Denken notwendig wären. Damit wurde jedoch die einst geniale Idee von Professor Hasso Plattner verraten und verwässert: Aus dem Realtime Enterprise wurde ein Intelligent Enterprise, von dem niemand mehr sagen konnte, was es eigentlich darstellen soll. Der Zorn des Göttervaters ist berechtigt.

Gute Zeiten, schlechte Zeiten wechseln sich im wirklichen Leben ab. SAP befindet sich in einem Dauerkrisenmodus. SAP-Chef Christian Klein gelingt es nicht, den ERP-Weltkonzern aus den schlechten Zeiten herauszuführen. Der Aktienkurs ist unterirdisch. Die Akzeptanz bei den Bestands-

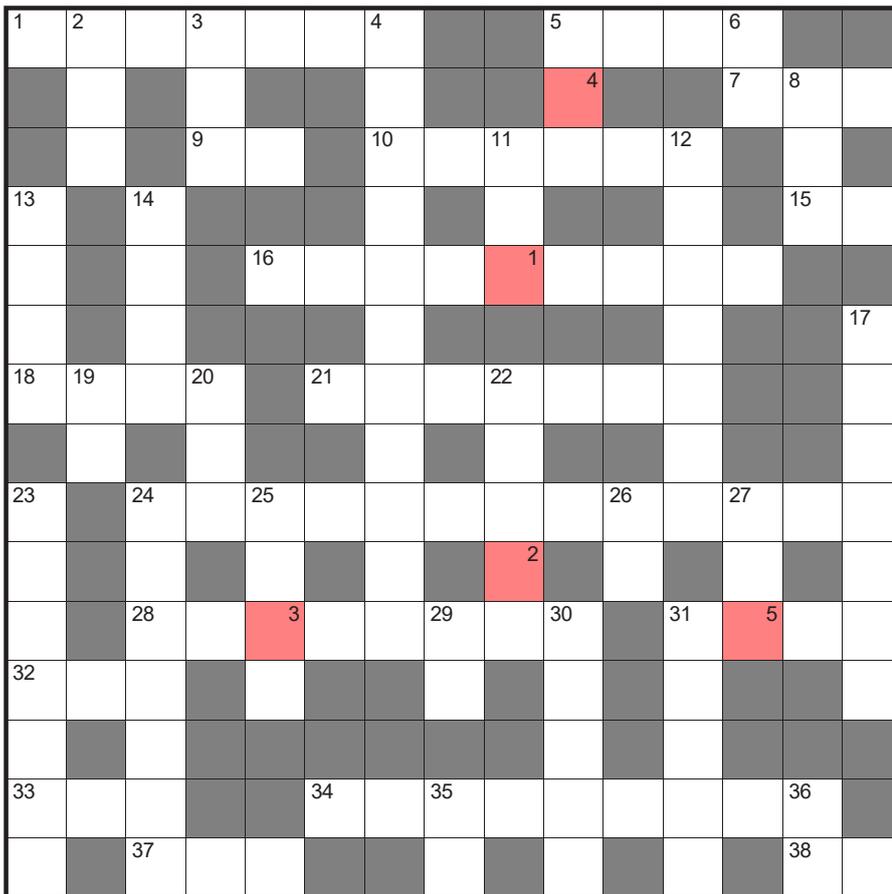
kunden ist verhalten. Die Partner sind desillusioniert und willenlos. Die Bestandskunden hingegen motiviert und innovativ. Das Ergebnis: Schlechte Zeiten in der SAP-Community, gute Zeiten bei Mitbewerbern wie Microsoft, Salesforce, Oracle, Workday, ServiceNow, AWS und Google.

SAP-Chef Christian Klein hat noch immer die Sympathie seiner Bestandskunden, während auf der einen Seite Göttervater Plattner noch immer recht hat und auf der anderen Seite die besten Executives den ERP-Konzern verlassen. Christian Klein allein zu Hause? Es fehlt an Eingabe und Geistesblitz. Hana, S/4 und Cloud Computing sind zu wenig, um Bestandskunden, Investoren und Finanzanalysten zu begeistern. (pmf)



Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe Oktober 2016 veröffentlicht. Schon damals war das Beziehungsgeflecht zwischen Professor Hasso Plattner, SAP selbst, den Partnern und Bestandskunden komplex und herausfordernd.

Rätselfhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Gegenteil von Public (z. B.: Cloud)
- 5 Eine Open-Source-Speicherlösung, freigegeben für SAP
- 7 Abk. für Produkthistorie
- 9 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 10 SAP-Unternehmen/Software für Omnichannel
- 15 Abk. für Unternehmensanalyse
- 16 Zweites Wort aus SLO
- 18 SAP-Dokumentenaustauschformat
- 21 Das „S“ aus ASP
- 24 Zweites Wort von SAP F&R
- 28 SAP-Mitbegründer und -Aufsichtsrat
- 31 Abk. für gldmäßiges Lieferkettenmanagement
- 32 Komponente für dynamisches SCM
- 33 Abk. für eine Industrie-4.0-Technik
- 34 Rahmenwerk für Programmierer
- 37 Alte Abk. für die allgemeine SAP-Cloud
- 38 Engl. Abk. für geistiges Eigentum

Senkrecht

- 2 Abk. für Investitionsrückfluss
- 3 Abk. lieferantenverwaltetes Lager
- 4 Erstes Wort der Abk. EhP
- 5 Abk. für einen Hana-Datensilo zur Konsolidierung von Vertriebskanälen
- 6 Einer der größten SAP-Hardware-Partner
- 8 Engl. Abk. für definierte Geschäftsfelder
- 11 Abk. Prozessplanung und Simulation
- 12 Transaktionsname für SAP-Begriffsübersetzungen
- 13 Abk. NetWeaver-Entwicklungsumgebung
- 14 Name der EU-Währung
- 17 Ex-IT-Messe in München
- 19 Abk. für Datenbank
- 20 Abk. für ein SAP-Kompetenzzentrum
- 22 Erstes Wort aus VolP
- 23 Das „D“ aus DSP
- 24 Engl. Begriff für SAP-Auswertungslisten
- 25 Abk. für Plattformdienste per Web
- 26 Alte Abk. für HCM
- 27 Alte Abk. für BI-Systeme
- 29 Abk. für Meldungen/Aufträge beim Druck von Arbeitspapieren
- 30 Eine eher unbekannte Hana-Plattform für Rapid Development
- 31 Das „F“ aus FPM Framework (ABAP)
- 35 Englische Abk. für künstliche Intelligenz
- 36 Deutsche Abk. für Artificial Intelligence

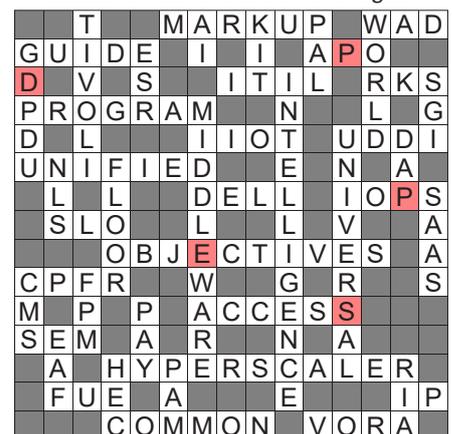


Nicht als Vertrieb von SAP-Produkten, sondern als unterhalt-samer Zeitvertreib während des Wartens auf das nächste Meeting ist dieses Kreuzworträtsel gedacht. Für einige sollte es mittelschwer sein, für Rätselbegeisterte außerhalb der deutschsprachigen SAP-Community könnte es unmöglich werden, die richtigen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

Das Lösungswort hat fünf Buchstaben und ist eine Abkürzung mit zwei Großbuchstaben und zwei Kleinbuchstaben und noch einem Großbuchstaben. Gesucht ist also eine Abkürzung aus dem Bereich Logistik und Supply Chain Management.

Wir verlosen dreimal ein **E-3 Taschenmesser**. Lösungswort in die Be-treffzeile schreiben und an office@b4bmedia.net senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. 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 Juli/August 2022: ePP/DS, Embedded Funktionen aus SCM und Logistik



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

November 2022

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

Schwerpunkthemen 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

■ **Coverstory:** BRIM, SAP Billing und Revenue Innovation Management, entwickelte sich in den vergangenen Jahren nicht nur zum Schweizer Taschenmesser für jede Art der Rechnungslegung und Umsatzverwaltung, sondern auch zu einer strategischen Komponente bei vielen SAP-Bestandskunden. Gemeinsam mit SAP-Partner GTW präsentieren wir ein innovatives Kundenprojekt und alle Informationen zu der Software selbst.

■ **Human Resources:** Es gibt kaum einen Diskurs über die SAP-Produkte Emarsys und Callidus. Beide tragen aber strategische Komponenten in sich und sollten mehr berücksichtigt werden. Und wie steht es um Cloud-Lösungen fürs Talentmanagement?

■ **Management:** Digital Twins sind nicht nur eine technische Herausforderung, sondern können dem Management auch neue Planungs- und Simulationsansätze liefern. Wir sind auf der Suche nach Digital Twins im ERP-Bereich inklusive Data-Mining-Tools.

■ **Infrastruktur:** SAP-Systeme stilllegen ist eine technische Herausforderung. Welche Infrastruktur braucht der SAP-Bestandskunde dafür?

E-3 Extra: Oktober 2022

DSAG-Jahreskongress

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



Dez. 2022 / Jan. 2023

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

E-Commerce

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

Schwerpunkthemen der SAP-Community

Human Resources:

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

Management:

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

Infrastruktur:

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

Februar 2023

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

Schwerpunkthemen der SAP-Community

Human Resources:

Hana PAL im HR/HCM, HCM Data Warehouse, Experience Management und Survey-Tools, Fiori-Apps für HCM, S/4-Weiterbildung und -Schulung

Management:

Elektronische Rechnungen in SAP automatisch verarbeiten, betriebswirtschaftliche, organisatorische, technische und lizenzrechtliche Risiken für den CFO und CIO, Management des CCoE, Data Governance, Rise with SAP

Infrastruktur:

Hyperscaler und SAP Business Technology Cloud, S/4-Berechtigungen, Archivierung, Disaster Recovery, High Availability Computing, SolMan, ILM und BTC, Data Warehousing mit BW/4

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



FIRMENINDEX

Adobe 12, 33
 Aenova 8
 Allisa Software 10
 Amazon 60
 Apptio 58
 Apsolut 54, 55
 Arvato Systems 59
 asap@itconsulting 18
 Atos 48
 Audi 16
 BHS 8
 Bitkom 6, 10, 15, 36, 38 – 40, 55
 BlackLine 5, 34
 Brainloop 33
 Byteplant 47
 cbs 5, 56, 57
 Censuswide 34
 Chemieanlagenbau Chemnitz (CAC) 23
 CHT 42
 Cloudflight 6
 Codecentric 10
 Cognizant 10
 Conceto 33
 Consileon 10
 Convista 10
 CyberArk 47
 Cybereason 13
 Deskcenter 33
 Deutsche Bahn 33
 Digitall 46
 DMK E-Business 10
 D-Research 10
 DSAG 4, 7, 14, 18
 DXC 48
 Empirius 60
 Enso Security 47
 Entrust 67
 ESG Mobility 10
 Evidian 48
 EY 33
 FLS 48
 Freudenberg Gruppe 45
 GateHouse Maritime 47
 GB Group Loqate 47
 GFT 10
 GIB 8
 Gigaset 8
 Groß & Cie 9
 Horváth 33
 IBM 3, 5, 16, 20, 22, 23, 68
 ifm 8
 Informatics 49
 Ionos 6
 ISG 8, 48
 ISO 10
 itmX 52
 Jobrouter 10
 Kainos Group 43
 KMPG 47
 Kuka 9
 LeanIX 38, 40
 Leogistics 47
 Lünendonk 10
 Mait 10
 Materna 10
 Melissa Data 47
 Merlin Ventures 47
 Microsoft 16, 48, 60
 MobileX 48
 Nagarro ES 10, 65
 Natuvion 33
 Necara 10
 networker, solutions 74
 Netz98 33
 NTT Data 5, 60
 NTT Ltd 33
 Oracle 16, 23
 Otto 9
 People Consolidated 47

PeopleSoft 32
 Pikon 47
 Plusserver 61
 PwC 36, 38, 39, 57
 Q_Perior 50, 51
 Qunis 64
 r>it 12
 Randstad 9
 Red Hat 22, 23, 33, 68
 SailPoint 66
 Salesforce 16
 Sandmeier Consulting 7
 Scopeland Technology 10
 ServiceNow 16
 Signavio 63
 Simoldes Plastics 9
 Simplifier 10
 Snap Consulting 12
 Solvares Group 48
 STHree 33
 Suse 68
 SVA 68
 Swan 33
 Syntax 33
 Team8 Capital 47
 Team Neusta 10
 Tech Data 32
 Thyssenkrupp 56
 Typico 33
 TNG 10
 Trend Micro 46
 USU Technology 14
 Valantic 9, 33
 Venrock 47
 VicOne 46
 Vishay 62, 63
 Windhoff Group 35
 Wolt 33
 Workday 3, 5, 16, 32, 36, 38 – 45
 WSW 62, 63
 YLVentures 47
 Zalando 33
 Zero Networks 47
 ZetVisions 47
 Zuora 46

PERSONENINDEX

Alran, Frederic, Workday 32
 Altach, Igor, Plusserver 61
 Aral, Sinan 35
 Baldauf, Jörg, IBM 23
 Bendiek, Sabine, SAP 11
 Berg, Achim, Bitkom 6, 15, 36, 55
 Bergens, Holger, Deskcenter 6
 Blendinger, Anna, PwC 36, 38, 39, 40
 Brand, Andreas, Swan 33
 Brücker, Veit, Zuora 46
 Chen, Eva, Trend Micro 46
 Cormier, Paul, Red Hat 33
 Diener, Lukas, Qunis 64
 Dresbach, Reiner, Cybereason 13
 Dressen, Michael, Tech Data 32
 Dunkel, Björn, ifm 8
 Eller, Stefan, itmX 52
 Ernst-Diarra, Uta, Workday 5, 32, 36, 38, 40
 Eryurt, Ferhat, Apsolut 54
 Gajda, Anna, LeanIX 36, 38 – 40
 Goertz, Kay-Michael, Thyssenkrupp 56
 Görner, Michael, Tech Data 32
 Görz, Quirin, Kuka 9
 Groß, Michael, Groß & Cie 9
 Gruhle, Peter, BHS 8
 Hadlich, Philipp, CAC 23
 Hahn, Christoph, Q_Perior 50
 Hallenberger, Rainer, CHT 42
 Heckner, Hannes, MobileX 48
 Heidemann, Ansgar, Windhoff Group 35
 Hicks, Matt, Red Hat 33
 Hille, Maximilian, Cloudflight 6
 Hopp, Dietmar, SAP 11

Horne, Carolyn, Workday 32
 Hungershausen, Jens, DSAG 7
 Kilic, Bilgin, GIB 8
 Kitzmüller, Otto, Informatics 49
 Klein, Christian, SAP 11, 18, 19
 Klimas, Tony, Horváth 33
 Klitschko, Vitali, Bürgermeister Kiew 12
 Knell, Christian, Snap Consulting 12
 Knörr, Christopher, Workday 32
 Koch, Barbara, Tech Data 32
 Köppner, Thomas, Apptio 58
 Körner, Peter, Red Hat 68
 Kramer, Melanie, Vishay 62, 63
 Kramer, Michael, IBM 20
 Kretschmann, Winfried, Ministerpräsident Baden-Württemberg 11
 Lamadé, Lars, SAP 11
 Lehne, Timo, STHree 33
 Löhmar, Jens, Workday 41
 Loidl, Esther Maria, Freudenberg Gruppe 44, 45
 McDermott, Bill, ServiceNow 18
 Meine, Ulrich, NTT Data 60
 Metzger, John, Entrust 67
 Mucic, Luka, SAP 11, 16, 19
 Müller, Jürgen, SAP 11
 Müller-Wünsch, Michael, Otto 9
 Nolte, Andreas, Arvato Systems 59
 Pfister, Tom, DMI 11
 Plattner, Hasso, SAP 11, 16
 Porr, Daniela, Workday 36, 38, 39
 Priebes, Carsten, Randstad 9
 Rattay, Bernd, DB 9
 Rölli, Michael, Leogistics 47
 Rüb, Timo, Netz98 33
 Russell, Scott, SAP 11, 19
 Rüting, Sebastian, Kainos Group 43
 Sandmeier, Michael, Dr., Sandmeier Consulting 7
 Sanna, Marco, cbs 5, 56
 Saueressig, Thomas, SAP 11
 Schaffry, Andreas, IT-Fachjournalist 62
 Scheller, Tanja, IBM 5, 22
 Scholz, Olaf, Bundeskanzler 11
 Schumacher, Myrja, USU Technology 14
 Sohn, Christian, ZetVisions 47
 Solazzo, Catherine, Syntax 33
 Steinbrecher, Florian, Nagarro ES 65
 Steinig-Schuh, Tamara, GIB 8
 Strotmann, Holger, Natuvion 33
 Szalachy, N., Johannes, asap@itconsulting 18
 Tomeit, Lisa, Sandmeier Consulting 7
 Tourneur, Andreas, Gigaset 8
 Tschira, Klaus, SAP 11
 Weiss, Ralph, BlackLine 5, 34
 Westedt, Volker, Natuvion 33
 White, Julia, SAP 11
 Whyte, Martin, PwC 57
 Wulff, Christian, Bundespräsident a. D. 7
 Zammit, Patrick, Tech Data 32
 Zandman, Felix, Vishay 62
 Zillner, Robert, NTT Ltd. 33
 Zügel, Oliver, Apsolut 54

ANZEIGENINDEX

CBS U4
 CW-Fachverlag U3
 DOAG 53
 DSAG 15
 E-3 Abo 77
 E-3 Videostream 78
 Empirius 7
 Nürnberger Messe 13
 Retarus 11
 Rheinwerk Verlag U2
 Seeburger 3
 Snap 9

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



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

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

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

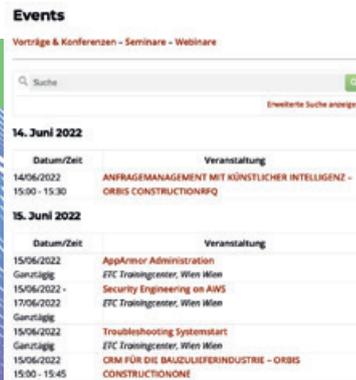
IT WELT.at is IT

IT NEWS



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

IT TERMINE



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

itwelt.at

itwelt.at/events

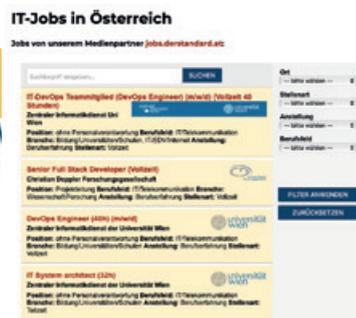
IT UNTERNEHMEN



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

itwelt.at/top-1001

IT JOBS



Hier sind laufend aktuelle IT Job-Angebote zu finden. In Zusammenarbeit mit der Standard.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.

itwelt.at/jobs



Wir sind die Berater der Weltmarktführer: Hochmotivierte Experten, die als erfolgreiches Team digitale End-to-End Geschäftsprozesslösungen vorantreiben. Gemeinsam stärken wir die Zukunft der beeindruckendsten Unternehmen der Welt.

Hier triffst du auf Kollegen, die wirklich etwas bewegen und als starkes Team zusammenhalten. cbs ist der Ort, an dem Experten bleiben wollen.

STECKT IN DIR EIN BERATER DER WELTMARKTFÜHRER?



www.cbs-consulting.de