

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

Das Clever-Prinzip

Wie das Zusammenspiel
von SAP und Financial-
Close-Lösungen
attraktive Mehrwerte
schafft

Seite 72


BLACKLINE


Billing Future



Die Schweizerische Post transformiert: Mit einem Projektteam aus eigenen Mitarbeitern, dem SAP-Partner GTW und SAP selbst wird erfolgreich Billing and Revenue Innovation Management, SAP BRIM, eingeführt. Die Neugestaltung der Kernbereiche ist eine Success Story für alle Beteiligten, die namentlich auf Seite 59 zu finden sind. Ab Seite 58



Das Digitalabo für SAP PRESS

Alle E-Books – jederzeit und überall

Entdecken Sie spannende Bücher von SAP PRESS an unserem Stand auf dem DSAG-Jahreskongress und sichern Sie sich ein kostenloses Digitalabo zum Thema Ihrer Wahl:

- Administration
- Logistik
- Finanzen
- Programmierung

Wir
freuen uns
auf Sie!



Das komplette SAP-Wissen für Ihren Arbeitsalltag
www.sap-press.de/abo



Peter M. Färbinger

Rise: The Point of no Return

SAP geht es schlecht. Es ist eine mentale Krise, weil die Verantwortlichen den Pfad der Tugend verlassen haben. Warum in der Wolke experimentieren, wenn ein betriebswirtschaftliches Alleinstellungsmerkmal existiert?

Fehler dürfen gemacht werden. Aber zwei Mal in die gleiche Sackgasse zu laufen ist verantwortungslos und dumm. Vor vielen Jahren versuchte SAP mit der Tochter SAP SI aus Dresden ein Outsourcing- und Hosting-Geschäft hochzuziehen. Der Versuch misslang und in der deutschen Telekom fand man einen Abnehmer für das an die Wand gefahrene Unternehmen. SAP verlor damals nicht nur Umsatz, sondern auch hochqualifizierte Mitarbeiter. Geschäft und Hosting-Know-how gingen an die Telekom. Bei SAP galt es, sich wieder auf Software zu konzentrieren.

Viele Jahre später versucht es SAP dennoch wieder: Diesmal läuft das Infrastrukturvorhaben unter der Bezeichnung „Cloud Computing“ und ist nicht weniger ambitioniert. SAP will im Kreis der globalen IT-Konzerne wie IBM, Microsoft, Oracle, Salesforce und Workday beweisen, dass man das Infrastruktur- und Service-Geschäft ebenso gut beherrscht.

Die Auswirkungen sind katastrophal und SAP hat längst den Punkt „of no Return“ überschritten. Jetzt kann der Ausflug ins Cloud Computing nicht mehr abgebrochen werden. SAP muss in die Cloud abheben oder der ERP-Weltmarktführer kollabiert.

SAP selbst hat sich ganz ohne Not und Zwang dem Purpose „Cloud Computing“ verschrieben, obwohl im Rahmen der digitalen Transformation viele betriebswirtschaftliche und organisatorische Felder brachliegen.

Technik fasziniert: Computerfarmen mit Grafikprozessoren, die nach Bitcoins schürfen; Drohnen, die Plantagen überfliegen und mit automatisierter Bildauswertung Ernteausfälle verhindern; Tausende Sensoren in CNC-Maschinen.

Die digitale Transformation hat in den vergangenen Jahren viele Innovationen wie Blockchain, maschinelles Lernen, Industrie 4.0 und vorausschauende Wartung hervorgebracht. Der finale Erfolg steht noch aus, weil viele betriebswirtschaftli-

che und organisatorische Rahmenbedingungen noch ungelöst sind. Rise with SAP hätte das betriebswirtschaftliche Framework für die digitale Transformation werden können. Rise hätte Kristallisationspunkt einer neuen digitalen Betriebswirtschafts- und Organisationslehre werden können. So wie einst Hans-Georg Plaut mit der Grenzplankostenrechnung ausgewählte Teile der Betriebswirtschaft inspirierte und dessen Ideen in die Entwicklung des SAP'schen ERP einfließen, hätte Rise zu einer ähnlichen Erneuerung einer erfolgreichen Wissenschaft beitragen können. Stattdessen wurde der Purpose von Rise ein Werkzeug für das Cloud Computing.

Wenn Transformation, Nachhaltigkeit und Purpose mehr sein sollen als Stichworte und Feigenblatt fürs Marketing, brauchen Unternehmen einen echten Systemwandel. Diesen Systemwandel denkt SAP im Cloud Computing gefunden zu haben. Das Vertrauen der Anleger in die Aktien und das Börsengeschehen zeigen ein anderes Bild.

Auf der SAP-Website gibt es erhellende Zahlen: In den vergangenen drei Jahren stieg der Börsenkurs bei Microsoft um etwa 88 und bei Oracle um etwa 44 Prozent, Salesforce blieb nahezu gleich und er sank bei IBM um etwa fünf, bei Workday um etwa zehn sowie bei SAP um 21 Prozent (Quelle: sap.com, 4. September 2022).

Somit hat SAP-Chef Christian Klein mit seinem Purpose und Rise viel Börsenkapital vernichtet. Die Auswahl der genannten Unternehmen orientierte sich an den von SAP selbst definierten Peers. Zum Vergleich: Während in diesem Zeitraum von 30. September 2019 bis 4. September 2022 der SAP-Aktienkurs um die erwähnten 21 Prozent fiel, stieg der Dax um fast zehn Prozent.

Das Bauchgefühl und der Hausverstand würden angesichts dieser Zahlen wahrscheinlich eine gravierende Kurskorrektur einfordern. Aber SAP hat den „Point of no Return“ überschritten. Die

technische Cloud-Transformation mit Rise muss jetzt gelingen. Zu lange wurde die betriebswirtschaftliche und organisatorische Kernkompetenz vernachlässigt, aber noch immer existiert in dem ERP-Konzern ein gewaltiges Potenzial, das offensichtlich viele SAP-Executives vor lauter Wolken nicht sehen. Diese Ausgabe des E-3 Magazins ist mit der Coverstory BRIM, Billing and Revenue Innovation Management, ein Beweis für das SAP'sche Alleinstellungsmerkmal jenseits von Cloud Computing.

Ein SAP-Partner hat vor einiger Zeit begonnen, Billing and Revenue Innovation Management bei der Schweizerischen Post einzuführen (zu customizen). Unter anderem ist die Schweizerische Post nicht irgendeine Postgesellschaft, sondern auch Clearingstelle für etwa 175 weitere, weltweite Postgesellschaften. In einigen Jahren soll auch für diesen Geschäftsbereich der Schweizerischen Post das SAP-Produkt BRIM eingesetzt werden. BRIM ist aktuell noch ein On-prem-Produkt. Dazu gibt es zahlreiche Erfolgsgeschichten, aber kaum eine offizielle Würdigung durch SAP, denn der SAP'sche Purpose heißt Cloud Computing.

Mit seiner betriebswirtschaftlichen Kernkompetenz könnte SAP den meisten IT-Konzernen wie Apple, Google, AWS, Oracle und Microsoft enteilen. SAP-Chef Christian Klein müsste den Mut finden, sich auf die eigenen Stärken zu konzentrieren und weniger auf die technischen Angebote der vermeintlichen Mitbewerber zu schauen. Rise, Purpose und „Schuster, bleib bei deinem Leisten“ müssen kein Widerspruch sein.

 Peter M. Färbinger,
 Chefredakteur E-3 Magazin

SAP kippt – positiv oder negativ

In wenigen Wochen findet der DSAG-Jahreskongress 2022 in Leipzig mit einer Premiere statt: Die Keynote am Eröffnungstag hält nicht der SAP-Chef Christian Klein, sondern Vorstandsmitglied Thomas Saueressig.

Es war gute Tradition, dass am Eröffnungstag des DSAG-Jahreskongresses der SAP-CEO einen Vortrag abliefern. Im ersten Jahr seiner Amtszeit sprach Ex-CEO Jim Hagemann Snaube noch auf Englisch – es war die Zeit der SAP-Doppelspitze gemeinsam mit dem Amerikaner Bill McDermott. Am Ende seines Vortrags verkündete Snaube unter begeistertem Applaus, dass er Deutsch lernen will und im nächsten Jahr dann in der Muttersprache der Besucher seine Keynote halten wird. So war es.

So viel Respekt gegenüber den DSAG-Mitgliedern gibt es nicht mehr. Warum Christian Klein als SAP-Chef den Weg nach Leipzig scheut, ist nicht bekannt. Gerüchte behaupten, er werde nicht mehr lange SAP-Chef sein und gedanklich sei er schon abgetreten. Conversion, Transformation, Releasewechsel – Namen sind nur Schall und Rauch. Tatsache ist, dass trotz zahlreicher Unwägbarkeiten und Herausforderungen immer mehr SAP-Bestandskunden auf Hana und S/4 umsteigen – mit Erfolg. Was lange Zeit undifferenziert und vage war, scheint sich nun als ein positiver Trend abzuzeichnen. SAP kippt ins Positive, oder?

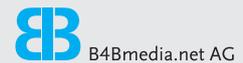
Tatsache ist aber auch, dass SAP am Abgrund steht und kippt, wie Jürgen Röder, seit 2001 Finanzredakteur beim Handelsblatt, schreibt. Über SAP hat Jürgen Röder Anfang September auf Handelsblatt online Folgendes veröffentlicht: „Das langfristige Kursbild bei dem Dax-Schwergewicht ist sehr brisant. Bei dem SAP-Papier steht derzeit die wichtige Unterstützungszone um 95 Euro im Fokus, die auch während des Corona-Crashes Mitte März nicht unterschritten wurde. Am heutigen Mittwoch wird die Aktie bei 85,35 Euro gehandelt, ein Minus von 0,2 Prozent. Sollte sich die Aktie nicht bald wieder über 95 Euro erholen, droht bei SAP der gesamte Aufwärtstrend der vergangenen zwanzig Jahre zu kippen.“

Es ist für Professor Hasso Plattner kein schönes Bild, wenn im fünfzigsten Jahr des Bestehens die Erkenntnis reifen muss, dass die vergangenen zwanzig Jahre eine Fehlentwicklung waren. Damit muss nicht nur die Regentschaft von Bill McDermott, sondern auch Hana, S/4 und Christian Klein abgeschrieben werden. Weil SAP-Finanzvorstand Luka Mucic den ERP-Konzern nicht führen und retten durfte, wird es ab Beginn des neuen Jahres auch einen neuen Finanzvorstand geben: Dominik Asam kommt von Airbus und war auch dort CFO.

Dominik Asam hat eine sehr interessante und erfolgreiche Berufslaufbahn hinter sich und wird mit viel Erfahrung bei SAP einziehen. Kaum verwunderlich wäre, wenn ihn Professor Hasso Plattner in einer Nacht-und-Nebel-Aktion gleich zum neuen CEO ernannt, weil Christian Klein andere Karrierepläne hat – ähnlich wie Luka Mucic. Was dann mit dem Börsenkurs passiert, ist ungewiss: Optimisten lassen den Kurs weit über 100 Euro steigen, Pessimisten lassen den Kurs auf weit unter 85 Euro abstürzen. SAP kippt – ins Positive oder Negative.

Bezüglich des Ertrags könnte SAP schon sehr bald ins Positive kippen. Geplant ist eine Erhöhung der Cloud-Subskription und Pflegegebühr jeweils um 3,3 Prozent. Ob es zukünftig auch besseren Support, mehr Leistung und eine deutliche Weiterentwicklung der SAP Business Suite 7 (ECC) geben wird, ist aber ungewiss. Tatsache ist, dass die alten Versprechungen nicht mehr gelten: Mit dem Skalierungseffekt eines Cloud Computing werden nicht nur AWS, Google, Microsoft und SAP mehr verdienen, sondern für die Bestandskunden sollte es auch preiswerter werden. (pmf)

E-3 Impressum:



B4Bmedia.net AG

Chefredakteur und Herausgeber:

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

Chef vom Dienst (CvD):

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

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

Art-Direktion und Produktionsleitung:

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

Marketing- und Mediaberatung:

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

Stephanie Madlung-Ehrenfeldner (Assistenz)
Telefon: +49 8654 77130-20
steffi.ehrenfeldner@b4bmedia.net

Abonnement-Service:

www.e3abo.info / e3abo@b4bmedia.net

Schlussredaktion und Lektorat/Korrektur:

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

INHALT

MEINUNG DER COMMUNITY

Editorial: Rise: The Point of no Return	3
Hausmitteilung:	
SAP kippt – positiv oder negativ	4
Das aktuelle Stichwort: SAP-Cloud-Ökosystem – aber nicht ohne Architektur! ..	12
Lizenzen: Bezahlen	
SAP-Kunden jetzt die Zeche?	14
no/name: SAP'scher Kristallisationspunkt ..	16
TippS/4success: Unterschätzte	
S/4-Hana-Conversion	18
CFO: Nachhaltiges	
Kapitalanlagemanagement	71
IT-Security: Leichtsinn fördert	
Cyberattacken	79
Open Source: Open Source	
regiert (bald) die Welt	82
Satire: Das Letzte: Die bescheidene SAP	95

SZENE

SAPanoptikum	6
SAP organisiert E-Sport-Turnier	15
Zeitgemäße Digitalisierung im Mittelstand	19
www.E3date.info	19
Automatisierte Lagerprozesse mit EWM	20
Die Herausforderungen der Zukunft meistern	22
Community Short Facts	26

E-3 EXTRA

DSAG-Jahreskongress 2022	ab Seite 29
--------------------------------	-------------

HUMAN RESOURCES

Menschen im Oktober 2022	54
Unternehmen brauchen IT-SpezialistInnen	56
Show-Stopper der digitalen Transformation	57

COVERSTORY

Billing Future	58
Post, SAP und GTW	60
Das BRIM-Projekt aus SAP-Sicht	63
BRIM, SD, BW und Fiori	64
Ein Standard für die Zukunft	66

WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften ..	68
Europäischer Markt weiter robust	70

MANAGEMENT

Das Clever-Prinzip	72
Supply Chain Security	73
CFO-Studie	73
Ein Babelsich für die internationale Zollabwicklung	74
Outsourcing	75
Tourenoptimierung und Instandhaltung ..	76
Cloud-Migration	78

INFRASTRUKTUR

Environmental, Social und Governance	80
Global Encryption Trends 2022	81
Data Warehouse Cloud	84

Community.info	85
Rätselhaftes aus der Community	96
Vorschau	97
Index	98



Die Schweizerische Post, GTW und SAP als erfolgreiches Team

E-3 Coverstory: Billing Future bei der Schweizerischen Post

Ein engagiertes Team aus Schweizerischer Post, SAP-Partner GTW und SAP selbst arbeitet seit vielen Monaten in der Schweiz am Customizing von BRIM, Billing und Revenue Innovation Management. Gemeinsam mit GTW hat das E-3 Magazin einen umfangreichen Projektbericht erstellt. **Ab Seite 58**

Michael Seifert, Gisa

SAP-Cloud-Ökosystem – aber nicht ohne Architektur: Kundenunternehmen versprechen sich strategische Vorteile aus der Transformation in die Cloud. Von Zurückhaltung ist nichts mehr zu spüren. **Seite 12**



Achim Berg, Bitkom

Unternehmen brauchen IT-SpezialistInnen: Das Onboarding bei IT-Dienstleistern läuft auf Hochtouren. Der hohe Personalbedarf spiegelt sich auch in Aufträgen von Zeit- arbeitsunternehmen wider. **Seite 56**



Ralph Weiss, BlackLine

Das Clever-Prinzip: Der Druck, dem Unternehmen ausgesetzt sind, ist enorm hoch. Wer diese Situation ignoriert und davon ausgeht, dass man nur umso härter arbeiten muss, liegt falsch. **Seite 72**



Markus-Alexander Kötzle, IBIS Prof. Thome

Environmental, Social und Governance: Die wahre Herausforderung besteht bei der Datensammlung, denn die Ermittlung valider ESG-Kennzahlen erfordert eine Vielzahl verschiedener Quellen. **Seite 80**



Wir sind der Motor für SAP Change und Test

- Testqualität Steigern
- Downtime Risiko Minimieren
- Betriebskosten Senken

www.basistechnologies.com

Metaverse und Web3

Start-ups glauben an die Zukunft

Kurzfristige Hypes oder langfristige Trends, die das Internet der Zukunft prägen werden?

Bei Start-ups gibt es dazu unterschiedliche Einschätzungen, in der Tendenz überwiegt aber die Erwartung, dass diese Technologien völlig neue Geschäftsmodelle ermöglichen und das Internet stark verändern werden. So gehen 57 Prozent davon aus, dass das Web3 langfristige Auswirkungen haben wird, nur 23 Prozent sehen eher einen kurzfristigen Hype, ein Fünftel (20 Prozent) ist unentschieden. Beim Metaverse rechnen 40 Prozent eher mit einer dauerhaften Veränderung, 36 Prozent mit einem baldi-

gen Verschwinden. Hier sind 24 Prozent unentschieden. Am skeptischsten sind Gründer mit Blick auf NFTs, mit denen sich etwa virtuelle Besitzverhältnisse abbilden lassen. 34 Prozent sehen eine prägende Entwicklung, 45 Prozent aber nur einen Hype – und 21 Prozent sind unentschieden. Das sind Ergebnisse aus einer Befragung von rund 150 deutschen Tech-Start-ups im Auftrag des Digitalverbands Bitkom.

bitkom.org

Digitalstrategie der Bundesregierung

Zu viele Bedenken

Einige positive Ansätze der Digitalstrategie der Bundesregierung begrüßt der Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e. V., es gibt jedoch auch Kritikpunkte.

Digitalisierung scheint weiterhin vorrangig von der Hardware aus gedacht zu werden. Wie in den vergangenen zwei Jahrzehnten priorisiert die Bundesregierung erneut Themen, die schon längst abgearbeitet sein sollten und laut dem aktuellen Bericht der EU-Kommission weitestgehend auch sind. Glasfaser- und Netzausbau unterstützen zwar Unternehmen im Tiefbau und in der Kabelindustrie, für innovative Angebote und kreative Anwendungen fehlen jedoch übergreifende Konzepte und eine hinreichende Förderung. Für ein Land ohne nennenswerte sonstige Rohstoffe, für das Daten der elementare Kern und Rohstoff des Digitalen sind, ist insbesondere ein sicherer Rechtsrahmen, der Verbraucherschutzinteressen und die Anforderungen der Digitalwirtschaft praktikabel in Einklang bringt, von entscheidender Bedeutung. „Der Wettbewerb in der digitalen Wirtschaft ist international. Erfolge sind nur durch moderne, auf Kollaboration beruhende Ansätze zu erwarten“, sagt BVDW-Vizepräsident Thomas Duhr. „Lösungen, die in Deutschland entstehen könnten, werden zu einer teuren Importware. Ohne die Förderung von datenbasierten Lösungen und bei

überproportionaler Betonung der Bedenken statt der Chancen wird es für die Bundesregierung kaum möglich sein, die Ziele der Digitalisierung zu erreichen.“



Lösungen, die in Deutschland entstehen könnten, werden zu einer teuren Importware.

*Thomas Duhr,
Vizepräsident,
BVDW*

bvdw.org

Terminankündigung

Sicherheit im CISO-Fokus

Als exklusives Event für CISOs und ISOs öffnet der Strategiegipfel Cyber Security am 8. und 9. November 2022 in Berlin seine Türen.

Durch das Internet of Things und 5G in Verbindung mit KI wächst eine neue Cybercrime-Dimension heran. Ein hundertprozentiger technischer Schutz ist damit fast nicht mehr möglich. Und so müssen sich Unternehmen verstärkt auch den Themen Mitarbeiter-Awareness und Cyberplanspiele widmen sowie einen strukturierten Plan für das Krisenmanagement für den Fall der Fälle entwerfen und verinnerlichen. Wie gehen andere CISOs mit den Veränderungen

um? Im November treffen sich in Berlin wieder CISOs aus Mittelstand und Konzern, um sich über diese und andere Herausforderungen auszutauschen und voneinander zu lernen. Mit dabei sind unter anderem der Head of Digital Security von Red Bull, Jimmy Heschl – er spricht über das One Page Security Architecture Model –, und Steffen Siguda, CISO bei Osram, der über OT-Security spricht. Carsten Meywirth, Abteilungsleiter Cybercrime beim Bundeskriminalamt, führt Besucher durch den virtuellen Ernstfall. Das Besondere am Format: Alle Referierenden sowie alle anderen Teilnehmenden stehen für 30-minütige 1-on-1-Gespräche zur Verfügung, die Sie im Vorfeld gezielt aussuchen können – wir organisieren den Rest für Sie! So können Sie aus den beiden Konferenztagen den maximalen Nutzen für sich und Ihr Team generieren.

project-networks.com

SAP Hack2Build

Zweiter Platz für FIS

Im Mittelpunkt des SAP-Wettbewerbs stand die Entwicklung eines Prototyps für einen Use Case im Supplier-Self-Service auf Basis der SAP Integration Suite.

Zum ersten Mal nahm ein siebenköpfiges abteilungsübergreifendes FIS-Team am SAP-Contest Hack2Build teil. Bei dem Wettbewerb, der im Juni für Unternehmen aus Europa sowie dem Nahen Osten und

Afrika (EMEA) stattfand, ging es darum, Adapter und Integrationslösungen mit der SAP Integration Suite zu erstellen. SAP unterstützte bei der Validierung und Entwicklung. Ziel war es, die Prototypen bis zur Marktreife zu entwickeln, wobei SAP mit Tech- und Marketingwissen begleitete. FIS entwickelte auf Basis der SAP Integration Suite eine Lieferanten-Self-Service-Lösung, um kleine und spezialisierte Lieferanten nahtlos aus der Cloud mit ihren Kunden zu integrieren, wenn der direkte elektronische Datenaustausch (EDI) fehlt. Die Lösung zielt darauf ab, einen hohen Automatisierungsgrad zu erreichen, um manuelle Eingriffe zu eliminieren. Die Jury bewertete unter anderem die Use Cases sowie die technologische Umsetzung. FIS belegte den zweiten Platz.



FIS trat mit einem siebenköpfigen abteilungsübergreifenden Team an, das unterschiedliche Expertisen mitbrachte: Frontend-Entwicklung, UI, Backend- und Integrationsentwickler. Quelle: FIS.

fis-gmbh.de

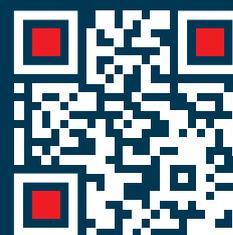
Was kommt nach SAP PI/PO und dem B2B Add-on?

Optimieren Sie Ihre Integration – On-Premises, als Service oder als iPaaS

Umfassende B2B, EDI, Legacy- und Cloud-Integration aus einer Hand:

- Fundierte Prozessdigitalisierung durch ERP-System-Anbindung
- Digitale Geschäftsmodelle durch Echtzeit-Integration
- Effiziente Partner-Integration und -Kommunikation unter Einhaltung von Branchenstandards
- Komplexität beherrschen vom Shop Floor bis zur Geschäftsprozessintegration
- Compliance durch automatisierte Rechnungsprozesse
- Sicher Datentransfer zwischen Kunden, Partnern und Systemen

Erfahren Sie mehr in unserem Technical Whitepaper!



**SEEBURGER BIS –
Accelerate Business-Driven
Innovation with Integration**

Rechnungen werden digitaler

Oft noch auf Papier

Digitale Rechnungen setzen sich durch, aber der Abschied vom Papier fällt schwer.

So sagen fast drei Viertel (71 Prozent) der Unternehmen, dass digitale Rechnungsdaten für sie eine große Relevanz haben, aber nur 44 Prozent geben das für elektronische Belegdaten an. Das ist das Ergebnis einer Befragung von 1102 Unternehmen ab 20 Beschäftigten im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. In dem jetzt veröffentlichten gemeinsamen Papier „Elektronische Beleg- und Rechnungsdaten im Jahr 2022“ von Bitkom und dem Forum elektronischer Rechnung Deutschland (FeRD) wird zudem darauf hingewiesen, dass medienbruchfreie und integrierte Bereitstellung von Angebotsinformationen den Bestell- beziehungsweise Beschaffungsprozess aus Sicht des Einkäufers vereinfachen und beschleunigen und so den Absatz beim Verkäufer erhöhen. Die schnelle und effiziente Zustellung, Verarbeitung und damit verbundene schnellere Bezahlung einer Rechnung sorgten zudem am Ende für Liquiditäts- und Kostenvorteile. Auch mit Blick auf europäische Nachbarländer, in denen Clearance-Systeme für die Umsatzsteuer derzeit zum Treiber bei der Digitalisierung der Financial Supply Chain werden, appelliert Bitkom daher an die Bundesregierung, das im Koalitionsvertrag angekündigte elektronische Umsatzsteuermeldesystem zügig voranzubringen. Deutlich stärker genutzt werden indes digitale Rechnungen. 72 Prozent der Unternehmen in Deutschland erstellen mindestens die Hälfte ihrer Rechnungen in digitaler Form. 2020 waren es erst 65 Prozent, vor sechs Jahren sogar erst 41 Prozent. Neben digitalen Rechnungen im unstrukturierten und damit nur schwer in digitale Prozesse integrierbaren PDF-Format greifen die Unternehmen auch verstärkt auf strukturierte Formate zurück. 45 Prozent der Unternehmen nutzen E-Rechnungen nach Standards wie EDI, ZUGFeRD oder XRechnung. Vor zwei Jahren lag der Anteil nur bei 30 Prozent, 2018 erst bei 19 Prozent.

bitkom.org

KI-Innovationswettbewerb

Nachhaltigkeitspotenziale von KI

KI-Anwendungen können dazu beitragen, die Nachhaltigkeitsziele der Vereinten Nationen und der Bundesregierung zu erreichen.

Zu diesem Schluss kommt eine neue Studie, die im Rahmen der Begleitforschung zum Technologieprogramm „Künstliche Intelligenz als Treiber für volkswirtschaftlich relevante Ökosysteme“ (KI-Innovationswettbewerb) des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) durchgeführt wurde. Die Studie hat zwölf Use Cases untersucht, die aus Förderprojekten der Technologieprogramme KI-Innovationswettbewerb und Smarte Datenwirtschaft des BMWK stammen. Es wurde gezeigt, dass diese maßgeblich zum Erreichen sogenannter Sustainable Development Goals (SDGs) beitragen können, die von den Vereinten Nationen (VN) definiert wurden. Unter Einbezug eines Fachpanels kommt die

Studie zu dem Ergebnis, dass sich die untersuchten Anwendungsfälle auf neun der siebzehn SDGs der VN positiv auswirken können. Darunter befinden sich insbesondere SDGs, bei denen Treibhausgasemissionen sowie Energie- und Ressourceneffizienz eine tragende Rolle spielen. Die übergreifende Auswertung der Anwendungsfälle hat zudem gezeigt, dass bei zirka der Hälfte der untersuchten Anwendungsfälle quantifizierbare Aussagen zu Nachhaltigkeitswirkungen getroffen werden können. In den weiteren Anwendungsfällen fehlt es vielfach noch an der nötigen Datengrundlage für quantifizierbare Aussagen.

ki-innovationen.de

Wempe überführt IT-Landschaft

Juwelier modernisiert IT

Wempe, familiengeführtes Einzelhandelsunternehmen für Uhren und Schmuck, wechselt mit seiner IT-Landschaft zu q.beyond.

Dazu stellt der IT-Dienstleister Cloud-Ressourcen aus seinen zertifizierten Hochsicherheitsrechenzentren in Deutschland bereit. Zudem greift Wempe auf die Consulting- und Security-Services von q.beyond zurück, um die eigene IT-Landschaft zu modernisieren. „Für uns ist klar: Wir werden nur weiterhin erfolgreich sein, wenn wir alle unsere Dienstleistungen und digitalen Prozesse auf unsere Kunden ausrichten. Genau darauf legen wir in der IT unseren Fokus und modernisieren unsere IT-Landschaft kontinuierlich weiter“, so Frank Hennigfeld, Chief Digital Officer von Wempe. „Zeitgemäße IT-Tools gewährleisten, dass Prozesse nahtlos ineinandergreifen, und reduzieren die Komplexität, so dass wir uns stärker auf die geschäftlichen Mehrwerte konzentrieren können. Die Basis hierfür bilden die Infrastructure-as-a-Service (IaaS)-Leistungen aus der Private Cloud von q.beyond.“ Grundlage für die Bereitstellung der IaaS-Leistungen ist ein virtuelles Cockpit, basierend auf Technologien von VMware, über das IT-Ressourcen je nach Bedarf selbst zusammengestellt und administriert werden können.



Wir werden nur weiterhin erfolgreich sein, wenn wir alle unsere digitalen Prozesse auf unsere Kunden ausrichten.

Frank Hennigfeld,
Chief Digital Officer,
Wempe

qbeyond.de

Gartner-Prognose

2,9 Milliarden US-Dollar

Robotic Process Automation erfreut sich immer größerer Beliebtheit. Das spiegelt sich in weltweiten Umsatzzahlen wider.

Laut einer aktuellen Prognose des Research- und Beratungsunternehmens Gartner wird der weltweite Umsatz mit Robotic Process Automation (RPA) Software im Jahr 2022 voraussichtlich 2,9 Milliarden US-Dollar erreichen. Dies entspricht einem Anstieg von 19,5 Prozent gegenüber 2021. Obwohl er langsamer wächst als in den Vorjahren, wird für den weltweiten RPA-Softwaremarkt bis 2023 weiterhin ein zweistelliges Wachstum prognostiziert, das 17,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr beträgt. Konkurrierende RPA-Anbieter und viele Softwareanbieter

gehen außerdem über ein traditionelles, auf eine einzelne Technologie fokussiertes Angebot hinaus. Sie entwickeln eine fortschrittlichere Suite von Tools, die zusätzlich zu ihrem bestehenden RPA-Angebot Low-Code-Anwendungsplattformen, Process Mining, Task Mining, Entscheidungsmodellierung, iPaaS, Computer Vision und IDP-Funktionen umfasst. Damit sind sie in der Lage, eine allumfassende Technologieplattform für die Hyperautomatisierung anzubieten.

[gartner.com](https://www.gartner.com)

RPA (weltweit)	2021	2022	2023
Einnahmen	2,389	2,854	3,352
Wachstum (%)	30,9	19,5	17,5

Hybrid-IT

IT-Komplexität drückt ROI

IT-Fachleute sind der Meinung, dass sich die Komplexität von Hybrid-IT negativ auf den ROI ihrer Projekte auswirkt.



Viele Unternehmen haben Schwierigkeiten, die Transformation in verteilten und komplexen IT-Umgebungen voranzutreiben.

Sudhakar Ramakrishna,
Präsident und CEO,
SolarWinds

Konkret ist ein Drittel (33 Prozent) der IT-Profis der Meinung, dass die hohe Komplexität einen Projektabschluss um vier bis sieben Monate durch zusätzliche Arbeit verzögert. Weitere 45 Prozent der Technikexperten sagten, dass sich der Abschluss ihrer Projekte dadurch um drei Monate verzögerte. Sudhakar Ramakrishna, Präsident und CEO von SolarWinds, kommentiert die Ergebnisse: „Viele Unternehmen haben Schwierigkeiten, die Transformation in zunehmend verteilten und komplexen IT-Umgebungen voranzutreiben. Verstärkt durch den weltweiten Trend zu hybrider und dezentraler Arbeit werden Anwendungen und Workloads nun sowohl in der Cloud als auch in einer lokalen Infrastruktur ausgeführt. Dies erschwert es nicht nur, den Endnutzern zeitnah Vorteile zu bieten, sondern wirkt sich auch erheblich auf das Endergebnis aus. In diesem herausfordernden Umfeld suchen IT-Experten zunehmend nach Möglichkeiten, die wachsende Komplexität zu bewältigen.“

[solarwinds.com](https://www.solarwinds.com)

360°-Sicht statt nur geradeaus

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

Navigieren Sie mit uns sicher in Richtung Zukunft!

www.afi-solutions.com

Modernisierung und Skalierung

Neues Dreiergespann

Um Kunden bei der Modernisierung und Skalierung von Unternehmens-Workloads in der Cloud zu unterstützen, holt sich NetApp Hilfe von gleich zwei Unternehmen.

NetApp kündigte in Zusammenarbeit mit VMware und Amazon Web Services (AWS) die allgemeine Verfügbarkeit von Amazon FSx für NetApp Ontap mit VMware Cloud on AWS an, dem ersten und einzigen nativen AWS-Cloud-Storage-Service, der als ergänzender Datenspeicher für VMware Cloud on AWS zertifiziert und unterstützt wird. Unternehmen können dank dieser neuen Datastore-Lösung ihre unternehmensweiten, datenintensiven Workloads schnell, einfach und kosteneffizient in VMware Cloud on AWS verschieben. Auf diese Weise können Unternehmen Cloud-Storage unabhängig von Cloud-Computing skalieren, um Kosten zu optimieren, neue, moderne Anwendungen mit der Geschwindigkeit und Skalierbarkeit der Cloud bereitzustellen und den Wert

ihrer bestehenden IT-Investitionen zu maximieren. Des Weiteren erhalten Unternehmen Zugang zu den umfangreichen Vorteilen von Ontap in den Bereichen Datenmanagement, -schutz und -effizienz, die heute von fast zwanzigtausend VMware-Kunden im Betrieb vor Ort genutzt werden. „Unsere enge Beziehung, tiefe Integration und gemeinsame Innovation mit VMware und AWS stellen einen weiteren Meilenstein dar, mit dem Unternehmen ihre Workloads effizient in die Cloud verlagern können“, sagt Phil Brotherton, Vice President Solutions and Alliances bei NetApp.



Unsere enge Beziehung, tiefe Integration und gemeinsame Innovation mit VMware und AWS stellen einen weiteren Meilenstein dar.

*Phil Brotherton,
Vice President Solutions and Alliances,
NetApp*

netapp.com
vmware.com
aws.amazon.com

Source-to-Pay für SAP-Bestandskunde Dr. Oetker

Beschaffungsprozesse neu denken

Dr. Oetker, einer der führenden Nahrungsmittelproduzenten Europas, forciert die Digitalisierung seiner internationalen Beschaffungsprozesse und vertraut dabei fortan auf die Expertise von Jaggaer.

So wird die Source-to-Pay-Suite von Jaggaer die bestehende Altsoftware ablösen. Im Fokus steht der Bereich Sourcing, zusätzlich ist für den Go-live im November



*Andreas Hübner,
Project Manager Procurement International,
Dr. Oetker*

die Einführung der Module Lieferantenmanagement und E-Procurement vorgesehen. Bei der Auswahl des Softwarepartners waren für den Top-Player im Food-Segment vor allem die Funktionalitäten der Anwendung entscheidend. Außerdem spielten die Integration mit SAP sowie die digitale Unterstützung bei der Angebotsbewertung und Auftragsvergabe eine wichtige Rolle. Darüber hinaus überzeugt Jaggaer mit seiner Lösung zur Abwicklung von Ausschreibungen sowie der Möglichkeit, den Sourcing-Prozess mittels umfangreicher Szenarioanalysen zu untermauern. Einen Mehrwert sieht Dr. Oetker dabei vor allem in der Leistungsfähigkeit der Standardsoftware, da sie die Anforderungen des Unternehmens ohne weitreichende Anpassungen optimal bedienen kann. Des Weiteren überzeugt nicht nur der gegenwärtige Funktionsumfang, sondern auch die anhand der Roadmap erkennbare Zukunfts- und Aus-

baufähigkeit der Software-Suite. „Wir möchten unseren Digitalisierungsgrad international vorantreiben und sehen in den Bereichen Sourcing und E-Procurement einen großen operativen wie strategischen Nutzen für uns als Unternehmen. Mit Jaggaer haben wir eine Lösung gefunden, die unsere diesbezüglichen Anforderungen abdeckt, weshalb wir das Tool bei Dr. Oetker weltweit einsetzen werden. Darüber hinaus schaffen wir für diese Einkaufsprozesse einen internationalen Standard und erzielen ein hohes Maß an Transparenz, was in vielerlei Hinsicht von Vorteil ist“, sagt Andreas Hübner, Project Manager Procurement International bei Dr. Oetker. Die Einführung wird bei Dr. Oetker in mehreren Schritten erfolgen. Überdies ist die Ausdehnung des Softwareeinsatzes auf alle internationalen Standorte vorgesehen.

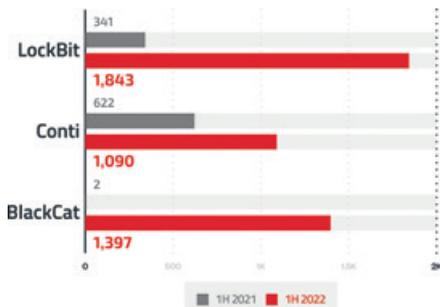
jaggaer.com

Ransomware-Angriffe auf Linux

Anstieg von 75 Prozent

63 Milliarden Bedrohungen wurden im ersten Halbjahr 2022 durch Trend Micro blockiert – und die Angriffe werden nicht weniger.

Im ersten Halbjahr 2022 blockierte der japanische IT-Security-Spezialist 63 Milliarden Bedrohungen weltweit. Dabei handelt es sich um einen Anstieg von 52 Prozent im



Erkennungszahlen ausgewählter Ransomware-Gruppierungen im Jahresvergleich (1. Halbjahr 2021–1. Halbjahr 2022). Quelle: Trend Micro.

Vergleich zum gleichen Vorjahreszeitraum. Der öffentliche Sektor, produzierendes Gewerbe und das Gesundheitswesen waren die am häufigsten betroffenen Ziele für Malware-Angriffe. Die Erkennung von Ransomware-as-a-Service-Angriffen stieg in der ersten Hälfte des Jahres 2022 sprunghaft an, besonders von großen Akteuren: Bei LockBit wurde ein Anstieg von 500 Prozent gegenüber dem Vorjahr beobachtet, die Erkennungen von Conti verdoppelten sich fast innerhalb von sechs Monaten. Dieser Trend wird sich wahrscheinlich fortsetzen. Besonders auffällig ist eine Zunahme von Ransomware-Angriffen auf Linux- und Embedded-Systeme um 75 Prozent.

[trendmicro.com](https://www.trendmicro.com)

Bitkom-Stellungnahme

Digitalisierung beschleunigen

Laut Bitkom setzt die Digitalstrategie der Bundesregierung Deutschland konkrete Ziele, lässt aber wichtige Fragen offen.

Zur bevorstehenden Verabschiedung der Digitalstrategie durch das Bundeskabinett erklärt Bitkom-Präsident Achim Berg: „Diese Digitalstrategie setzt ganz konkrete Schwerpunkte bei besonders wichtigen Projekten mit Hebelwirkung. Sie kann der



Achim Berg,
Präsident,
Bitkom

Digitalisierung Deutschlands einen kräftigen Schub verleihen – wenn alle mitziehen und die Umsetzung gelingt. Die nötige digitale Zeitenwende lässt sich mit dieser Digitalstrategie allerdings nicht einleiten. Erstmals liegt ein digitalpolitisches Grundsatzpapier vor, das nicht nur einzelne Maßnahmen auflistet, sondern Digitalpolitik ganzheitlich angeht, das Große und Ganze ins Visier nimmt und sich nicht im Kleinklein verliert. Die Bundesregierung setzt mit ihrer neuen Strategie an den richtigen Stellen an, um mit einfachen Maßnahmen wie elektronischen Identitäten für alle Menschen in Deutschland viel zu erreichen. Jetzt muss die Digitalstrategie mit Leben gefüllt werden. Hier sehen wir das Digitalministerium in der Verantwortung. Es muss sicherstellen, dass die Strategie von den beteiligten Ressorts schnellstmöglich und vollständig umgesetzt wird. Dafür müssen ausnahmslos alle Häuser an einem Strang ziehen.“

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

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

DSAG-Jahreskongress 2022: Stand M1

EMPIRIUS

www.empirius.de



BOOST UP YOUR
SAP PROCESSES



Das aktuelle Stichwort ...

Von Michael Seifert, GISA

SAP-Cloud-Ökosystem – aber nicht ohne Architektur!

Michael Seifert,
Senior Manager Strategic
and Operation Solutions,
GISA

Die Cloud-Strategie der SAP hält an, „die Cloud-Erlöse sind nun zum größten Umsatzstrom der SAP geworden“, so Christian Klein zuletzt. Auch die DSAG stimmt in das Lied wachsender Cloud-Adoptionen ein, wenn auch längst nicht so laut. Mit Rise hat sich der Konzern aus Walldorf einer strategischen Vision verpflichtet, deren Plattform prinzipiell auf Cloud-Technologien basiert. Hinzu kommt, dass die Angebote der großen Hyperscaler Microsoft, Amazon und Google für den Betrieb von SAP-Systemen ebenso wachsen. Kundenunternehmen versprechen sich strategische Vorteile aus der Transformation ihrer SAP-Systeme in die Cloud. Von Zurückhaltung ist nichts mehr zu spüren.

Fokus auf Unternehmensarchitektur

Das SAP-Cloud-Ökosystem ist mit dem Wissen um die großen Cloud-Wettbewerber kein reinrassiges Universum. Vielmehr existieren, sprießen und entwickeln sich Cloud-Plattformen sowohl bei der SAP als auch bei technologischen Marktbegleitern. Die Vielzahl Beteiligter – vom Provider bis zum Dienstleister – ermöglicht die Realisierung der entsprechenden Netzwerkeffekte für alle Akteure des Ökosystems. Durch die hohe Innovationsgeschwindigkeit verändert sich das Cloud-Ökosystem jedoch so rasant, dass Kunden leicht den Überblick verlieren.

Aber wie können SAP-Kunden von dem stetig wachsenden Ökosystem dennoch als Akteur profitieren? Sie müssen schon heute ihre eigene IT-Landkarte in einem zukünftigen SAP-Cloud-Ökosystem verorten! Dies geschieht idealerweise mit definierten strategischen Leitplanken und einer Roadmap – am besten mit Blick auf die eigene Unternehmensarchitektur. Die Unternehmensarchitektur als Methode

für das ganzheitliche Management – vom Geschäft eines Unternehmens bis zur Technologie – ist eine Disziplin mit langer Historie und sorgt für die notwendige Plattformintegration. Dennoch ist die Transformation hin zur integrierten Plattform nicht auf die IT beschränkt, sondern muss eben auch das Business betrachten. Innerhalb der vergangenen 20 Jahre hat sich die Modellierung der Unternehmensarchitektur auf die Schichten Business, Applikation und Daten bis hin zur Technologie durchgesetzt.

Aus der Praxis

Am Beispiel der Branchenlösung SAP S/4Utilities lässt sich der Nutzen einer solchen Plattformintegration mithilfe der Unternehmensarchitektur entsprechend verdeutlichen. SAP-Kunden der Versorgungsindustrie stehen vor der Herausforderung der Transformation auf S/4Utilities und den damit einhergehenden Schritten in das SAP-Cloud-Ökosystem.

Der Einstieg erfolgt über die Betrachtung der Business-Schicht. Mit welchen Prozessen wird die zukünftige integrierte Plattform betraut sein? Beginnend mit dem Produktdesign im Vertriebsprozess über den Lieferbeginn bis hin zur Kündigung beziehungsweise zum Produktwechsel, im zukünftigen S/4Utilities ist alles abgedeckt. Bei weiteren Prozessen wird üblicherweise auf etablierte Non-SAP-Lösungen zurückgegriffen, die geeignet integriert werden wollen. Und für die Marktkommunikation? Hier gibt es SAP-Technologie aus der Cloud, die Market Communication Cloud (MaCo-Cloud).

Ist der fachliche Scope der zukünftigen Versorgerplattform gesteckt, geht es daran, die entsprechende Applikationsarchitektur zu konzipieren. Abgeleitet aus den Anforderungen gilt es S/4Utilities mit dem zugehörigen NetWeaver-Stack, der

Hana-Datenbank und den Fiori-Komponenten zu planen. Dazu gehören auch die entsprechenden Business-Intelligence-Komponenten, BW/4Hana sowie die SAP Analytics Cloud (SAC). Nicht zu vergessen die MaCo-Cloud und die Vielzahl bestehender Non-SAP-Anwendungen.

Ein gutes Match

Mit der definierten Zielarchitektur in der Applikationsschicht können nun die technologischen Komponenten, die unterste Schicht der Plattformintegration, konzipiert werden. Allein für die Administration der SAP-Architektur bedarf es spezifischer Werkzeuge. Mithilfe von Subnetzen werden die entsprechenden Netzwerkbereiche voneinander separiert und mittels Azure-Firewall überwacht. Für die Anbindung der SAP-Cloud-Apps SAC und MaCo-Cloud kommt der Cloud Connector zum Einsatz. Auch eher klassisch anmutende SAP-Technologien wie der SAP Router und der Web Dispatcher sind notwendig und müssen in der entsprechenden Architektur abgebildet werden. Zu den notwendigen SAP-Technologien kommt ebenso eine Vielzahl an entsprechenden Azure-Services. So müssen beispielsweise mit dem Azure Storage die entsprechenden Datenaustauschverzeichnisse für Schnittstellen bereitgestellt werden. Am Ende der konzeptionierten Plattformintegration aus SAP-Applikationen und Cloud-Apps, Microsoft-Azure-Services und den Non-SAP-Applikationen aus bestehenden Infrastrukturen muss letztlich nur noch die Frage beantwortet werden, wer implementiert.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 89

GISA[®]
That's IT.



Digitale Transformation

Großer Optimismus im C-Level

Fast alle deutschen Führungskräfte in unterschiedlichen Branchen sehen ihr Unternehmen trotz Hürden und Herausforderungen auf einem guten Weg, die digitale Transformation zu meistern.

Die Mehrheit der Führungskräfte glaubt, dass der Fortschritt und die Veränderungsmaßnahmen im Zuge der digitalen Transformation in ihrem eigenen Unternehmen auf einem guten Weg seien. Lediglich drei Prozent stimmen dem nicht zu. Die Befragung ergab außerdem, dass gut die Hälfte der Unternehmen (52 Prozent) sich seit mehr als drei Jahren mit der für die digitale Transformation erforderlichen Organisationsentwicklung beschäftigt. Relative „Newcomer“ im Bereich digitale Transformation sind vor allem Handels- und Konsumgüterunternehmen. 57 Prozent der

Führungskräfte aus dieser Branche gaben an, erst seit einem bis unter drei Jahren die digitale Transformation voranzutreiben. Die Mehrheit der Führungskräfte gab an, dass das Thema digitale Transformation in ihrem Unternehmen Toppriorität hat: Die Verantwortung sei überwiegend auf C-Level-Ebene (59 Prozent Zustimmung; in Industrieunternehmen sogar 72 Prozent Zustimmung) und auch noch auf Ebene des mittleren Managements (50 Prozent Zustimmung) angesiedelt. Auch wenn fast alle der befragten Führungskräfte optimistisch sind – sie sehen auch Herausforderun-

gen bei der digitalen Transformation im eigenen Unternehmen. Knapp ein Drittel aller befragten Führungskräfte sieht die fehlende Akzeptanz für Veränderungen (32 Prozent) als die größte Herausforderung. Weitere Herausforderungen für Führungskräfte sind vor allem die fehlende Zeit für die Anpassung der Arbeits- und Verhaltensweisen, die unzureichende Nutzung von neuen Technologien und das Verständnis von Technologie als reines Umsetzungsvehikel (jeweils 31 Prozent).

pwc.de

Herausforderungen bei der digitalen Transformation	Branche					
	Total	Industrie	Handel/ Konsumgüter	Dienstleister	Medien, IT, TK	öffentlicher Dienst
Basis	500	200	54	124	89	33
fehlende Akzeptanz für Veränderungen	32 %	30 %	41 %	35 %	19 %	48 %
fehlende Zeit für Anpassung der Arbeits- und Verhaltensweisen	31 %	28 %	28 %	38 %	30 %	39 %
unzureichende Nutzung neuer Technologien	31 %	26 %	31 %	35 %	31 %	42 %
Verständnis von Technologie weiterhin als reines Umsetzungsvehikel	31 %	23 %	41 %	25 %	27 %	33 %
unzureichende crossfunktionale Zusammenarbeit	24 %	25 %	20 %	21 %	30 %	18 %
agile Methoden als reine Arbeitsmethode (doing agile) und nicht Mittel zur Haltungsänderung (being agile)	23 %	26 %	19 %	16 %	30 %	24 %
unzureichende Anpassung von Führungsverhalten im mittleren Management	22 %	26 %	22 %	16 %	22 %	27 %
fehlende Skalierung bzgl. Organisationsentwicklung	21 %	23 %	26 %	11 %	34 %	9 %
bestehendes Ziel-, Performance- und Bonussystem	21 %	19 %	26 %	25 %	21 %	12 %
unzureichende Anpassung von Führungsverhalten im Topmanagement	20 %	22 %	17 %	18 %	22 %	21 %
unzureichendes Vertrauen in die Mitarbeiter/-innen	20 %	26 %	17 %	16 %	16 %	18 %
Sonstiges	1 %	1 %	2 %	1 %	1 %	0 %

Was sind für Ihr Unternehmen die größten Herausforderungen bei der digitalen Transformation? Basis: alle Befragten, n=500 (Mehrfachnennung möglich). Quelle: PwC.

Kein SAP ohne Basis. Keine SAP Basis ohne itesys.

Katapultiere Dein Business auf die nächste Innovationsstufe – mit SAP Basis Technologie und SAP Betrieb vom Experten.





Bezahlen SAP-Kunden jetzt die Zeche?

50 Jahre SAP – eigentlich ein Grund zu feiern. Nicht so für SAP-Anwenderunternehmen: Probleme auch bei Lizenzen und Verträgen trüben die Stimmung, fordern viel Aufmerksamkeit und Geld – und binden Kapazitäten.

Geschrieben von Lorenz Müller, HiSolutions



Lorenz Müller,
SAP-SAM-Experte,
HiSolutions

SAP ist der erfolgreichste europäische Softwarehersteller. Doch der Konzern steht vor großen Herausforderungen – und stellt seine Kunden vor Probleme. Zu spät, zu langsam und fast nur durch Zukäufe kommen SAP-Kunden in die Cloud: Wende durch Vertriebsdruck und -tricks?

Anfang des Jahres wurde bekannt, dass der SAP-Vertrieb den absoluten Fokus auf das Thema Cloud legt und die Provisionierung für Verkäufe der bewährten SAP-On-premises-Produkte sinkt. Dabei arbeitet die Mehrzahl der Kunden sieben Jahre nach Erscheinen von S/4 noch immer mit den alten und bewährten ERP-Systemen, die Lizenzumstellung auf die neue Softwaregeneration steht meist noch an. Die Fokussierung des Vertriebs auf Cloud führt nach unserer Erfahrung immer häufiger dazu, dass Kunden eigentlich nicht benötigte – und oft später nie genutzte – Cloud-Verträge abschließen, nur um halbwegs akzeptable Konditionen für ihre On-prem-Lizenzen zu erhalten. Somit kommt SAP formal und finanziell ihren Cloud-Zielen näher – wengleich zum Teil doch nur Potemkinsche Dörfer entstehen.

Ende Juli wurde überdies bekannt, dass SAP für Cloud eine automatische jährliche Preiserhöhung von 3,3 Prozent einführen will – das addiert sich bei den üblichen Fünfjahresverträgen zu rund 18 Prozent. Der wirtschaftliche Abschwung durch die Folgen des Ukraine-Kriegs und der Coronapandemie verstärkt die Probleme der SAP weiter.

Dennoch feiert SAP den 50. Geburtstag groß: über zwanzig Mal und ganz prominent auch Ende Juli in der SAP-Arena in Mannheim mit geladenen Gästen und Politikern, unter anderem Bundeskanzler Olaf Scholz und Ministerpräsident Winfried Kretschmann, die zur Zusammenarbeit zwischen Politik und Digitalwirtschaft aufrufen. Christian Klein, ehemals Hoffnungsträger vieler Kunden und Mitarbeiter, betonte den Umstieg in die Cloud, „mit dem SAP einen Strategiewechsel vollzieht“.

Winfried Kretschmann jedoch wusste, was die Mehrheit der SAP-Kunden bei diesem Thema ohnehin leitet: „Es ist nicht immer einfach, Kunden zu

überzeugen, weil sie so zufrieden mit ihren SAP-Systemen sind. Das Beste ist der Feind des Guten, also muss SAP sich sozusagen selber schlagen.“ Was bis dato aber sichtlich nicht der Fall ist.

Somit zahlen SAP-Kunden die Jubiläumsfeiern und die teuren Problemlösungen der SAP. Eine davon sind Auditerlöse. In der Pandemie hatte SAP auf Vermessungen, besonders der kleineren Kunden, oft verzichtet. Nun wird öfter – und nicht selten mit harten Bandagen – vermessen und auditiert. Schwerpunkte: „Fehlnutzung“ der Hana-Datenbank, Developer-Lizenzen sowie indirekte Nutzung. Eine andere betrifft den oft teureren Lizenzumstieg auf S/4. Statt der günstigeren Option einer Produktumstellung auf S/4 drängt der SAP-Vertrieb die Kunden häufiger zu einer Vertragsumstellung, die in der Regel mindestens 11 Prozent teurer ausfällt. Die neuen S/4-Produkte sind oft mit neuen, ungünstigeren Metriken versehen und deutlich teurer.

Dazu kommen Zusatzkosten für die obligatorische Hana-Datenbank. Bislang konnten SAP-Kunden Datenbanken diverser Hersteller einsetzen und häufig kostengünstiger lizenzieren. Mit dem Zwang zur Hana-Datenbank wächst nun nicht nur der Kostenblock um meist 15 Prozent, sondern auch die Abhängigkeit der Kunden. Mit dem Komplettpaket Rise with SAP bietet SAP eine neue Form der Cloud-Transformation an. Dabei werden jedoch getätigte Investitionen in On-prem-Software nicht angerechnet. Das Abo- und Subskriptionsmodell drängt SAP-Kunden in Dauerabhängigkeit und schafft für SAP dauerhafte Umsätze.

Manche Kunden fühlen sich derzeit fast an die schlechten Zeiten unter Léo Apotheker erinnert, als SAP ihren Kunden massiv und dreist ans Geld wollte. Der Protest der Kunden und Mitarbeiter verursachte seine Demission – das verlorene Vertrauen der Kunden musste über viele Jahre mühsam zurückgewonnen werden, der alte Status wurde nie wieder erreicht. Wir werden sehen, wie es mit Christian Klein und mit SAP weitergeht.

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.

[hisolutions.com/sap](https://www.hisolutions.com/sap)

Sport und Unterhaltung

SAP organisiert E-Sport-Turnier

SAP engagiert sich bereits seit 2018 intensiv im E-Sport-Bereich. Nun fand in Berlin das Finale des ersten eigenen SAP-Community-E-Sport-Turniers statt.

E-Sport ist eine schnell wachsende Branche. Das virtuelle Spielen – und E-Sport als dessen wettkampfmäßige Ausformung – entwickelt sich zunehmend zu einem globalen Kulturphänomen. Ausverkaufte Arenen, Turniere vor Millionenpublikum und Athleten, die um Millionenpreisdelder spielen und wie Popstars verehrt werden. Die Coronapandemie hat die Entwicklung und Popularität von E-Sport deutlich beschleunigt. 2020 zog das globale Umsatzwachstum stark an und die Branche konnte erstmalig die Grenze von einer Milliarde US-Dollar knacken. Bereits seit 2018 kooperiert SAP mit einer professionellen E-Sport-Mannschaft und ist Sponsor und offizieller

Innovationspartner von Team Liquid. Das SAP Labs Berlin trug nun das erste eigene E-Sport-Turnier aus. SAP will damit zeigen, dass der Konzern nicht nur Teil des E-Sport-Ökosystems sein kann, sondern es auch mitgestaltet. Vor Ort war auch Jürgen Müller, Chief Technology Officer und Mitglied des Vorstands von SAP, der die Begeisterung für E-Sport und Gaming mit den Teilnehmenden teilte: „Es ist fantastisch! Die Arena ist voll, man spürt die Aufregung, es ist laut und viele Leute haben eine Menge Spaß. SAP und E-Sport passen hervorragend zusammen. Als Technologieunternehmen nutzen wir unsere Expertise in der Datenanalyse und Innovation im E-Sport ge-



Es ist fantastisch! Die Arena ist voll, man spürt die Aufregung.

*Jürgen Müller,
Chief Technology Officer,
SAP*

nauso wie in jedem anderen Geschäftsfeld, um den Spielern zu helfen, die Geschichte hinter ihren Daten zu erzählen. Ich freue mich sehr über das große Interesse unserer Kunden, Partner und der Studierenden vor Ort.“ Gespielt wurde Dota 2: Der Name ist eine Abkürzung des Vorgängers Defense of the Ancients. Dabei treten zwei Teams gegeneinander an mit dem Ziel, das Hauptgebäude – den sogenannten Ancient – des Gegners zu zerstören und das eigene zu verteidigen. Die Teams setzten sich aus je fünf Spielern zusammen, die jeweils einen „Helden“ aus der Vogelperspektive steuern. Insgesamt gibt es über 120 „Helden“ mit verschiedenen Fähigkeiten. Das sorgt dafür, dass jedes Spiel einzigartig verläuft.

[sap.com](https://www.sap.com)



Dota 2 ist ein vielschichtiges und taktisch anspruchsvolles Spiel. Hier kommen die Analysefähigkeiten der Datenbank Hana für Team Liquid voll zum Einsatz. Quelle: SAP.

 **smartShift**
Intelligent Automation®

**S/4HANA Transformationen -
mehr mit weniger erreichen**

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

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

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

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

www.smartShift.com



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

SAP'scher Kristallisationspunkt

An einem Kristallisationspunkt entscheidet sich der weitere Verlauf der Roadmap. Friert das Projekt ein und zerbricht oder wird es flüssig, agil und erfolgreich? Christian Klein hat seine SAP leichtsinnig an so einen Punkt geführt. SAP kippt.

Viele SAP-Projekte im Konzern stehen auf der Kippe und ich kann mich über mangelnde Arbeit nicht beschweren. Natürlich ist SAP nicht immer der Initiator, aber viele Projekte werden aktuell bei uns auf den Prüfstand gestellt, weil sich wesentliche Rahmenbedingungen verändert haben. Was aber früher beim CIO durchgewinkt wurde, denn es ist SAP, wird aktuell besonders kritisch hinterfragt.

SAP-Chef Christian Klein hat bei uns im Konzern einen ambivalenten Eindruck hinterlassen: Im persönlichen Umgang ist er sehr höflich, zuvorkommend, bescheiden und ein sehr guter Zuhörer. Die Resultate und Auswirkungen seiner Arbeit hingegen sind unterdurchschnittlich. (Hier stand im Originalmanuskript ein anderes Wort, aber meine Frau ermahnte mich und meinte, dass ich einem so jungen Manager, auch wenn er CEO ist, mehr Toleranz entgegenbringen soll. Bitte.)

Ich will also die Arbeit von Christian Klein aus der Sicht eines der größten SAP-Bestandskunden nicht bewerten, sondern verweise lediglich auf den aktuellen Börsenkurs. Die SAP-Aktie bewegt sich seit Wochen seitwärts in einem Korridor zwischen 83 und 93 Euro. Vor nicht allzu langer Zeit sahen Analysten die Aktie bei 140 Euro und mehr. Mit diesem Börsenwert seiner SAP ist Professor Hasso Plattner sicher nicht zufrieden.

Die Herausforderung besteht für Christian Klein also darin, SAP wieder in Schwung zu bringen, SAP wieder faszinierend und begehrenswert zu machen, SAP wieder offen, agil und kommunikativ werden zu lassen. Wir setzen und vertrauen auf SAP, weil wir das Potenzial sehen – jenseits von Hana und S/4. Da kann noch vieles und Interessantes kommen, aber SAP muss sich anstrengen. SAP muss die Schockstarre überwinden. SAP darf nicht am Kristallisationspunkt einfrieren und erfrieren.

Woher die neue Energie kommt? Ein wichtiges Energiezentrum verlässt nun SAP. CFO Luka Mucic hat freiwillig, unfreiwillig abgedankt. Sein Nachfolger ist Dominik Asam von Airbus. Mein CFO sagt, dass dieser für SAP neue CFO eine hervorragende Wahl ist, aber auch für die übrigen sehr jungen

SAP-Vorstandsmitglieder zur Gefahr werden kann. Dominik Asam wäre nicht der erste CFO, der sehr schnell zum CEO wird. Das launische Personalmanagement von Plattner ist hinlänglich bekannt und berüchtigt. Kommendes Jahr beginnt sein letztes Jahr als Aufsichtsratsvorsitzender und wir alle wissen, dass er ein gut bestelltes Haus hinterlassen will. Was fehlt, ist ein erfahrener Manager, der jung genug ist für den Vorstand und noch nicht auf den Sessel des Aufsichtsratsvorsitzenden schießt – hierfür wird sich Professor Hasso Plattner jemand anderen suchen müssen.

Keine Panik: An dem Kristallisationspunkt, wo SAP aktuell steht, haben vorher schon andere IT-Konzerne ihre Richtungsentscheidung sondiert. Microsoft ist es mit einer Öffnung in Richtung Open Source, Cloud und GitHub ganz hervorragend gelungen. Bei IBM war die Abkehr von der Hardware und Hinwendung zu Software und Cloud prinzipiell richtig, auch wenn das Management es noch nicht perfekt exekutiert. Was aus dem Oracle-Abenteuer mit der Software von Cerner für den Gesundheitsbereich werden soll, kann ich nicht einschätzen. Wir haben in diesem Bereich kein Engagement.

SAP-Chef Christian Klein ist in einer Polykrise angekommen. Die Aufräumarbeiten nach Bill McDermott liefen zu langsam. Nun brennt es bei SAP überall: Hana und S/4 kommen in Schwung, aber viel zu langsam. Aktienkurs und Deckungsbeitrag sinken, da helfen nur Preiserhöhungen. Noch weitere Reisekosteneinsparungen und organisatorische Optimierungen sind nach zwei Jahren Pandemie kaum mehr möglich. Es fehlt an qualifizierten Mitarbeitern, weil viele in Richtung Partner und Mitbewerber wie Celonis abgewandert sind. Ruhe und sichere Führungshand vom Aufsichtsrat sind aktuell auch nicht zu erwarten – Professor Plattner ist zu sehr mit sich selbst beschäftigt. Die aktivistischen deutschsprachigen Bestandskunden will Christian Klein auf dem DSAG-Jahreskongress in Leipzig auch nicht treffen. Was tun?

noname@e-3.de



itsa EXPO
CONGRESS

HOME OF IT SECURITY

**HIT
HACKERS
HARD**

LET'S TALK ABOUT IT SECURITY!

25. – 27. Oktober 2022

Nürnberg, Germany

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

NÜRNBERG MESSE



TIPPS/4SUCCESS

Unterschätzte S/4-Hana-Conversion

S/4-Migrationsprojekte haben unterschiedliche Ausgangslagen und Zielsetzungen. Erfahrungsgemäß werden im Projektmanagement viele gemeinsame Nenner entsprechend umgesetzt, aber manche Arbeitspakete unterschätzt.

Von Johannes N. Szalachy, asap@itconsulting



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

Ein zentrales und aktuelles Thema für die meisten Bestandskunden ist die neue Systemarchitektur. Im Mittelpunkt ist naturgemäß die Hardware – On-prem und Cloud – mit der Hana-Datenbank. Die Vorsorge für eine ungeplante hybride Systemarchitektur aufgrund von eingebrachten Cloudlösungen durch die Fachbereiche kommt oft zu spät. Ein kritischer Teil beim hybriden Ansatz ist die Sicherstellung und Überprüfung der notwendigen Integration, was Voraussetzung für einen erfolgreichen Cloudeinsatz ist. SAP hat manche Cloudzukäufe noch nicht vollständig integriert.

Eines der unterschätzten Themen ist das Datenmanagement. Es ist nicht nur sehr umfangreich und komplex, sondern es geht dabei im Projekt und bei den laufenden Betriebskosten auch um viel Geld. Die notwendige Umsetzung des SAP-Geschäftspartners kann aufwendig werden. Es sollte parallel auch eine Datenarchivierung behandelt werden. Die Datenschutzgrundverordnung ist ebenfalls ein Teil des Datenmanagements. Die Datensimplifizierung von SAP hat umfangreiche Auswirkungen auf die Datenstruktur und die Eigenentwicklungen. Zudem sollte die neue SAP Master Data Governance auf ihre Auswirkungen hin behandelt werden.

Als Grundlage und Ausgangssituation für eine Transformation wird üblicherweise die Unternehmens- und IT-Strategie herangezogen, wobei auch die Systemarchitektur, wie oben erwähnt, eine große Rolle spielt. Für alle Varianten hat sich der ERP-Markt in den vergangenen Jahren massiv verändert. Viele lokale Anbieter im Mittelstand konnten durch Cloudstrategien und neue Technologien auch größere, internationale Unternehmen erreichen. Aber auch internationale US-Anbieter wie Salesforce, ServiceNow und Oracle haben den Weg nach Europa gefunden und ihr Portfolio breiter aufgestellt. Aus diesem Grund ist es angebracht, aus den vielen Informationen, Kundengesprächen und Projekterfahrungen eine Bestandsaufnahme der SAP-Positionierung im aktuellen Marktumfeld zu machen. Zum heuer 50. Bestandsjubiläum darf sich SAP nach wie vor als

ERP-Weltmarktführer bezeichnen. Was sind nach wie vor die Gründe für den Erfolg und wo ist dringender Handlungsbedarf? SAP lebt derzeit von der alten Generation der Bestandskunden, wobei die junge Generation der Neukunden auch für Konkurrenzlösungen offen ist.

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

Ein unterschätztes Integrationsthema sind die Eigenentwicklungen. Die notwendigen Eigenentwicklungen sollten rechtzeitig auf die neue S/4-Architektur umgestellt werden. 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. Diese Kombination und Integration führten SAP auch zur führenden Marktposition. Auf jeden Fall müssen bei der S/4-Umstellung alle Eigenentwicklungen auf ihre technische Funktionalität überprüft werden. Gründe dafür sind die massiven Änderungen in den bestehenden Datensätzen durch die Simplifizierung wie auch technologische Änderungen in der Programmierung. SAP stellt dafür sehr gute Services und Tools zur Verfügung. Ein guter Tipp dazu: Damit kann man nicht früh genug anfangen.

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.

Im Herzen des Ruhrgebiets

Zeitgemäße Digitalisierung im Mittelstand

Am 3. November findet der Digital FutureCongress (DFC) als branchenübergreifende Netzwerk- und Informationsplattform wieder in der Messe Essen statt.

Die hybride Veranstaltung bietet ein abwechslungsreiches Programm aus über 50 Keynotes (unter anderem von Wirtschaftskurier-Chefredakteur Oliver Stock), Vorträgen und Deep-Dive-Workshops sowie eine Ausstellung mit über 100 spezialisierten Lösungs- und Serviceanbietern. Adressiert werden Geschäftsführende, IT-Admins oder -Entscheider, die die Transformation und Prozessoptimierung in ihren Firmen vorantreiben wollen.

Impulsgeber und Technologieexperten präsentieren praxisrelevante, anwenderorientierte Beiträge vor Ort auf fünf Livebühnen, wobei Hauptbühne 1 ge-

streamt wird, oder über eine zusätzliche Web Stage. Der Fokus beim DFC liegt insbesondere auf den Trendthemen PIM (Product Information Management), New Work, Entwicklung neuer Geschäftsmodelle oder Verbesserung betrieblicher Arbeitsabläufe. Das Format beinhaltet zudem Specials wie die Valantic CX Street, einen Gemeinschaftsstand des IT- und Medienverbands Netzwerk nrw und als interaktives Highlight einen Virtual-Reality-Kickertisch von Experience VR.

Alle Teilnehmer können zudem in der DICOO Networking Lounge Gespräche führen und mit der praktischen DFC-App bequem, sicher und berührungslos Kon-



taktdaten austauschen. Tageskarten sind für E-3 Magazin-Leser mit dem 50-Prozent-Rabattcode DFC22ES5020 erhältlich.

essen.digital-futurecongress.de



E3date.info

	<p>Beteiligungen effizient managen mit zetVisions CIM</p> <p>6. Oktober 2022, 14.00 bis 14.30 Uhr 18. Oktober 2022, 11.00 bis 11.30 Uhr</p> <p>zetVisions GmbH Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg</p>	<p>Die Steuerung der Beteiligungen steht und fällt mit der Qualität und Quantität der vorliegenden Daten. zetVisions CIM setzt genau hier an und schafft nicht nur korrekte Datensätze, sondern auch pure Transparenz – selbst bei hochkomplexen Strukturen und Investitionsprozessen. Erfahren Sie in einer 45-minütigen Online-Demo, wie Sie Ihr Beteiligungsmanagement auf ein völlig neues Niveau heben.</p>	<p>zetVisions GmbH Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ansprechpartnerin: Martina Dippel Telefon: +49 6221 33938321 martina.dippel@zetvisions.com www.zetvisions.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>DIGITAL FUTUREcongress (DFC)</p> <p>3. November 2022</p> <p>Messe Essen - Halle 3 Messeplatz 1 45131 Essen</p>	<p>Die branchenübergreifende Kongressmesse rund um die Digitalisierung für den Mittelstand richtet sich mit entsprechenden Technologien an IT-EntscheiderInnen von KMU und größeren Unternehmen. Sie bietet über 80 Aussteller, 50+ Keynotes, Vorträge sowie Workshops für die Themen Transformation, Prozessoptimierung oder Entwicklung neuer Geschäftsmodelle, mit Specials wie New Work, Robotik, PIM etc.</p>	<p>AMC Media Network GmbH & Co. KG Otto-Hesse-Straße 19 64293 Darmstadt Ansprechpartner: Michael Mattis Telefon: +49 6151 95757 0 office@amc-media-network.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 • Cybersecurity • 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>

Passende Automatisierungslösung mit smarter Systemarchitektur und SAP Extended Warehouse Management

Automatisierte Lagerprozesse mit EWM

Gestörte Lieferketten und die aktuelle Unsicherheit unter den Konsumenten verlangen Unternehmen eine hohe Flexibilität und Resilienz ab. Erfolgsentscheidend ist es, Menschen, Prozesse, Daten und Technologie in Einklang zu bringen.

Von Raphael Barreto und Marco Guckenburg, beide LogiPlus Consulting

Transparente Bestände und echtzeitfähige Prozesse in der Supply Chain sowie skalierbare Automatiklösungen im Lager steigern die Agilität. Als ganzheitliche ERP-Lösung bietet S/4 Hana nahtlosen Zugriff auf unterschiedliche aktuelle und historische Daten. Damit lassen sich Lieferanten und Beschaffungsprozesse analysieren und bewerten, um aus diesen Erkenntnissen optimale Beschaffungsstrategien zu entwickeln und Risiken in der Lieferkette zu reduzieren. Für das Warehouse Management bietet S/4 mit SAP Extended Warehouse Management (EWM) eine skalierbare Lösung für die Lagerverwaltung und -steuerung an.

Supply Chain und Warehouse

Im Gartner Magic Quadrant for WMS 2022 zählt EWM zu den führenden Lösungen zur effizienten Verwaltung von Beständen und zur vollständigen Unterstützung aller Arten von Lagern und Lagerbewegungen. SAP EWM eignet sich vor allem, wenn eine moderne, hochflexible Lagerdisposition und Arbeitsorganisation sowie weitreichende Möglichkeiten zur Automatisierung von Abläufen im Lager gefordert sind. Sämtliche kundenindividuellen Anforderungen an die Lagerprozesse – vom Wareneingang über die Lagerhaltung bis zur Kommissionierung und dem Versand – können mit dem modularen EWM-Baukasten abgedeckt und optimiert werden. Durch die nahtlose Verknüpfung der intralogistischen Prozesse mit den vor- und nachgelagerten Transport- und Yard-Management-Prozessen integriert in S/4 können die Anwender ihre Supply Chain ganzheitlich und flexibel steuern.

Vor dem Hintergrund begrenzter Ressourcen, steigender Lohn- und Arbeitsplatzkosten sowie knapper Logistikflächen setzen immer mehr Unternehmen Automatisierungslösungen in ihren Lagern ein. Der Markt für Intralogistik bietet dazu eine Vielzahl an Automationslösungen für den innerbetrieblichen Materialtransport, die Lagerung und Kommissionierung sowie Verpackung und Verladung. Doch die Tech-



Gute Informatikregel: von der Ist-Analyse über das Soll-Konzept und Realisierung zum Go-live.

nik allein wird nicht den gewünschten Erfolg bringen, wenn sie nicht mit den Menschen, den Prozessen und dem Master Data Management abgestimmt und verzahnt ist.

Um die richtige Automationslösung in Verbindung mit dem WMS, den Prozessen und den Anwendern zu wählen, sollten deshalb alle Bausteine bereits in der Planungs- und Konzeptionsphase berücksichtigt und die passenden Projektpartner ausgewählt werden. Dabei können Supply-Chain-Architekten wie LogiPlus helfen. Das EWM-Beratungshaus unterstützt Unternehmen seit rund 25 Jahren mit passgenauen Konzepten und Lösungen zur Optimierung und Digitalisierung der Supply Chain. Wie ein Generalplaner oder Architekt greift LogiPlus dazu je nach Bedarf auf andere Dienstleister mit entsprechender Expertise aus seinem Netzwerk zu. Als EWM-Pioniere haben die LogiPlus-Berater weitreichende Projekterfahrung in der Intralogistik sowie bei der Integration von automatischen Gewerken und Prozessen im Lager. Dabei haben sie immer einen ganzheitlichen Blick auf das Automatisierungsprojekt und zeigen verschiedene Möglichkeiten der Integration von SAP EWM mit Fahrerlosen Transportsystemen (AGVs), Regalbediengeräten oder anderen Automatisierungslösungen wie AutoStore oder Lagerlifte auf. Erfolgsentscheidend für jedes Projekt sind Training und Enablement der Projektmitar-

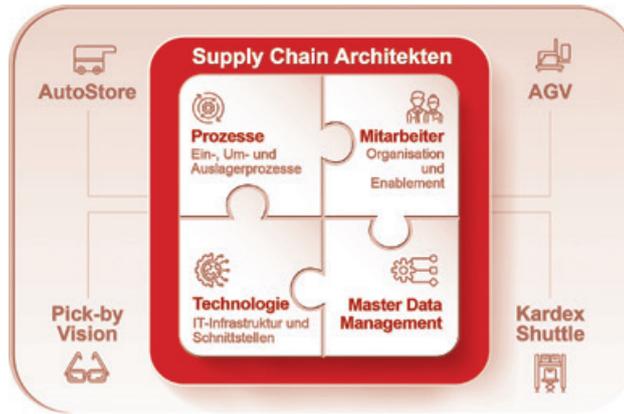
beiter und Anwender, die das System später operativ bedienen. Denn ohne stabile und integrierte Prozesse und ohne die betroffenen Mitarbeiter in dem Change-Prozess mitzunehmen, werden die gewünschten Potenziale der Automatisierungslösung, wie die Steigerung der Produktivität oder kürzere Durchlaufzeiten, nur zum Teil gehoben. Deshalb sollte es differenzierte Schulungskonzepte geben und die geplanten organisatorischen und prozessualen Anpassungen klar kommuniziert werden, zum Beispiel durch Abbildung der Prozessflüsse sowie der Integrations- und Entscheidungspunkte.

Dabei muss die Anwendung der Technologie rechtzeitig vor und während der Inbetriebnahme entsprechend trainiert werden, damit die zugesicherte Leistung im laufenden Betrieb auch erreicht werden kann. Hier können Partner wie die LogiPlus gerade in der kritischen Übergangsphase beim Wechsel von einem manuellen Lager zu einem automatischen Lager auch personell unterstützen, bis die Prozesse reibungslos laufen. Dies zeigt, wie wichtig es ist, bei der Auswahl des richtigen Software-Implementierungspartners auch auf die Supply-Chain- und Logistikexpertise des Anbieters zu achten. Erfahrene Berater kennen die Herausforderungen und Pain Points bei der Inbetriebnahme und bringen ihr Know-how bei der Gestaltung der Prozesse und Arbeitsplätze ein.

Betrachtet man AutoStore als mögliche Lagerautomationslösung: Viele der Unternehmen, die sich mit AutoStore im Zuge der Automatisierung ihrer Kleinteilelager beschäftigen, haben SAP EWM als Warehouse Management System (WMS) im Einsatz. Bei der Auswahl der passenden Lagerautomationslösung ist es ebenso wichtig, neben den physischen Kriterien frühzeitig auch die softwareseitigen Integrationsmöglichkeiten des Systems und seine technischen Schnittstellen und die Kopplung bei der System- und Anbieterauswahl zu prüfen. AutoStore bietet beispielsweise verschiedene Standard-Schnittstellen (APIs) zur direkten Anbindung des Systems mit dem WMS des Anwenderunternehmens. Darüber hinaus lassen sich mit dem AutoStore-live-Simulator die Prozesse rund um das AutoStore-System testen, bevor die Hardware installiert ist. Andere Intralogistik-Anbieter stellen ein Warehouse Control System (WCS) als Middleware bereit, um eine in sich geschlossene IT-Integration zu ermöglichen.

Warehouse Control System

Mit dem Task- und Bin-Interface hingegen stellt AutoStore flexible Integrationschnittstellen bereit, um viele unternehmensspezifische Herausforderungen bedienen zu können. Dabei sind im Gegensatz zu vordefinierten Lösungen über ein WCS sämtliche Parameter frei definierbar. Somit können die Prozesse auf die Anforderungen und Wünsche des Kunden angepasst werden. Wie bereits oben beschrieben, sind bei der Integration folgende Bereiche zu berücksichtigen: Prozesse (Ein-, Um- und Auslagerung); Mitarbeiter (Organisation und Enablement); Master Data Manage-



SCM und die dazugehörige IT-Architektur sind ein SAP'sches Softwaremodul inklusive Organisation, Wissen, Algorithmen, Datenstrukturen.

ment; und Technologie (IT-Infrastruktur und Schnittstellen). Diese ganzheitliche Betrachtungsweise kam auch bei einem Projekt mit der DAW zum Tragen. Europas größter privater Hersteller von Baufarben und Wärmedämmung führte am Hauptsitz in Ober-Ramstadt AutoStore zur Optimierung des Materialflusses und zur Effizienzsteigerung ein. Doch erst durch die direkte Integration in das bestehende SAP EWM System entfaltete AutoStore sein volles Potenzial. Einer der Erfolgsgaranten war die vorgelagerte Analyse der Ist-Situation bei DAW. Diese garantierte eine maßgeschneiderte Anbindung via Task Interface mit SAP EWM als führendem System. DAW profitiert somit unter anderem von kompletter Transparenz im SAP EWM, von durchgängig systemgeführtem Arbeiten und von UI5-Arbeitsplatzdialogen.

Durch die direkte Anbindung von AutoStore an SAP EWM mit den bekannten Schnittstellen ist keine separate Schnittstelle für die Stammdaten notwendig. Dies ermöglicht eine vollständige Transparenz der Bestände. Die Tatsache, dass keine Stammdaten übertragen werden, reduziert den organisatorischen Aufwand im

laufenden Betrieb. So entfällt auch der Aufwand zur Synchronisation. Das ermöglicht eine durchgehende Transparenz ohne Zusatzaufwand für die Stammdatenpflege und die Wartung eines zusätzlichen unterlagerten Systems. Darüber hinaus kann der Anwender die Standard-EWM-Monitoring-Tools nutzen und sämtliche integrierten Automatikgewerke, um diese zu überwachen und ggf. zu steuern.

Das in SAP EWM integrierte Ressourcenmanagement kann für die Einsatzplanung und Arbeitsorganisation durch die nahtlose Integration analog zu den anderen Gewerken des Lagers genutzt werden. So kann beispielsweise die Steuerung oder Zuordnung verschiedener „Arbeitsvorräte“ zu personellen Ressourcen über Standardwerkzeuge gesteuert werden. Auch die im EWM definierte Ein- und Auslagerstrategie ist jederzeit transparent einsehbar.

Zudem ermöglicht eine direkte Integration des AutoStore gewerkübergreifend die Nutzung der sogenannten Slotting-Funktion des EWM-Systems. Hierbei handelt es sich um eine Strategie zur Platzierung von Beständen an verschiedenen Stellplätzen im Lager, um so die Produktivität von Abläufen wie Warenannahme, Wiederauffüllung oder Kommissionierung zu optimieren. So kann die Lagerfläche optimal ausgenutzt werden und anhand der physischen Parameter der Produkte bestimmt werden, für welche Produkte es sich lohnt, dass sie im AutoStore gelagert werden sollen. Hierzu muss neben den Produktparametern und der per se schnellen Kommissionierung auch der Aufwand für die Einlagerung in das AutoStore in Betracht gezogen werden. Der Gesamtaufwand entscheidet über den optimalen Platz im Lager.

Mit SAP EWM das WMS-Optimum

Welche Automatisierungslösung schließlich die richtige ist, hängt immer von den individuellen Anforderungen des Unternehmens, seiner Produkte, den benötigten Prozessen und dem zur Verfügung stehenden Raum sowie weiteren Faktoren ab. Um das volle Potenzial einer Automatisierungslösung auszuschöpfen, sollten im Sinne einer ganzheitlichen Supply-Chain-Architektur frühzeitig alle Puzzleteile in die Betrachtung einbezogen werden. Die Lösung muss also auch die Prozesse, Menschen und Arbeitsplätze sowie die be-

stehende IT-Infrastruktur und Master Data berücksichtigen. Mit SAP EWM haben Anwender in jedem Fall ein zukunftssicheres WMS, das sich jederzeit auch für komplexe automatisierte Prozesse erweitern lässt. Der Software-Implementierungspartner sollte über entsprechende Supply-Chain- und Logistikerfahrung verfügen, um die automatisierten Gewerke so effizient wie möglich zu integrieren. Smarte Systemarchitekturen und Standard-Schnittstellen sparen hier Lizenz- und Wartungskosten.



Raphael Barreto,
Chief Operations
Officer,
LogiPlus Consulting



Marco Guckenburger,
SAP EWM Solution
Architect,
LogiPlus Consulting

Logistik 4.0

Die Herausforderungen der Zukunft meistern

BLG Logistics stärkt seine Wettbewerbsfähigkeit im Automobillogistikbereich, indem es die strategischen Planungsprozesse mit SAP IBP digitalisiert. Damit ist das Unternehmen für die künftigen Herausforderungen gewappnet. Implementierungspartner ist Consilio.

Von Marcus Bolte, BLG Logistics, Oliver Ehm, Christoph Habla und Georg Klinger, Consilio

BLG Logistics mit Sitz in Bremen ist ein Seehafen- und Logistikdienstleister mit einem weitreichenden internationalen Netzwerk. Das Unternehmen blickt auf eine 145-jährige Geschichte zurück und ist mit fast 100 Standorten und Niederlassungen in Europa, Amerika, Afrika und Asien global aktiv. In den drei Geschäftsreichen Automobile, Container und Contract bietet BLG seinen Kunden ein breit gefächertes Angebot an logistischen Dienstleistungen. Dazu zählen beispielsweise der Autotransport, die Produktions- und Fashionlogistik sowie Sonderprojekte, etwa der Umschlag fragiler Flugzeugteile oder tonnenschwere Fabrikanlagen.

Um auf aktuelle und künftige Herausforderungen besser reagieren zu können, hat sich der Geschäftsbereich BLG Automobile dazu entschieden, seine Planungsprozesse zu digitalisieren. Das Mittel der Wahl war SAP Integrated Business Planning – kurz IBP. Dabei handelt es sich um eine SaaS-Lösung, die Transparenz über Bedarfe, Bestände und Kapazitäten entlang der Supply Chain schafft. Innovative Prognoseverfahren und Planungsalgorithmen für Absatzplanung, Produktion, Distribution und Beschaffung unterstützen bei der gezielten Bestandsoptimierung und stellen so die Lieferbereitschaft über das gesamte Wertschöpfungsnetzwerk sicher. Simulati-

onen verschiedener Planungsszenarien helfen zudem Anwendern, im Rahmen von What-If-Analysen den Überblick über die Folgen von Veränderungen und Entscheidungsalternativen zu behalten.

Als Partner für die Implementierung entschieden sich die Bremer für die SAP-Spezialisten von Consilio aus München. Das Beratungsunternehmen ist nicht nur SAP-Gold-Partner, sondern wurde von SAP bereits mehrfach mit den Zertifikaten Recognized Expertise Supply Chain Planning and Logistics sowie S/4 Hana und Financial Management ausgezeichnet.

Wettbewerbsfähigkeit stärken

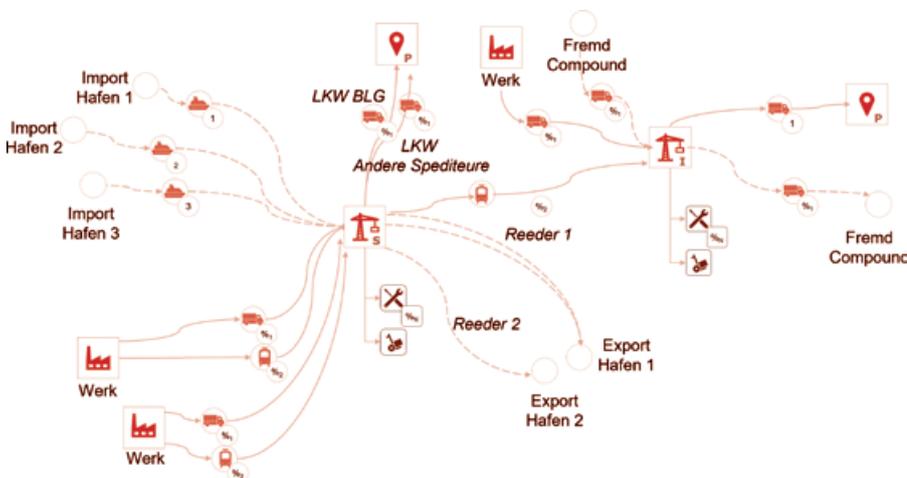
Die aktuellen wirtschaftlichen und politischen Verwerfungen setzen vor allem Logistikdienstleister unter Druck. Beispiele sind etwa die Havarie im Suezkanal 2021 oder der aktuelle Containerstau in der Nordsee. Auch der Ausfall bewährter Transportrouten auf Straße und Schiene aufgrund möglicher Extremwetterlagen oder Sanktionen muss eingeplant werden. Damit Unternehmen proaktiv gegensteuern können, benötigen sie durchgängig digital vernetzte Lösungen, die ihnen maximale Transparenz und Informationen in Echtzeit bereitstellen. Zwar lassen sich die Störungen damit nicht verhindern, dafür vermindern sie aber möglicher-

weise die negativen Auswirkungen auf das Tagesgeschäft. Erreichen will die BLG Automobile dieses Ziel, indem sie das Bedarfs- und Kapazitätsmanagement (BKM) mit SAP IBP abbildet und so das gesamte Terminal- und Transportnetzwerk strategisch planen kann. Die Bremer erhoffen sich, dadurch mehr Synergien zu generieren – nicht nur wirtschaftlich, sondern auch ökologisch. Dazu ist es nötig, das gesamte Netzwerk auf Straße, Schiene und auf dem Wasser in IBP – als digitalen Zwilling – zu hinterlegen, um eine Integrations- und Transparenzsteigerung zu erreichen. Auf dieser Basis lassen sich dann die Daten aus dem internen BKM in IBP gegenüberstellen und so Kapazitätsmengen, Überschüsse oder Unterdeckungen identifizieren – Stichwort ist hier Engpassmanagement.

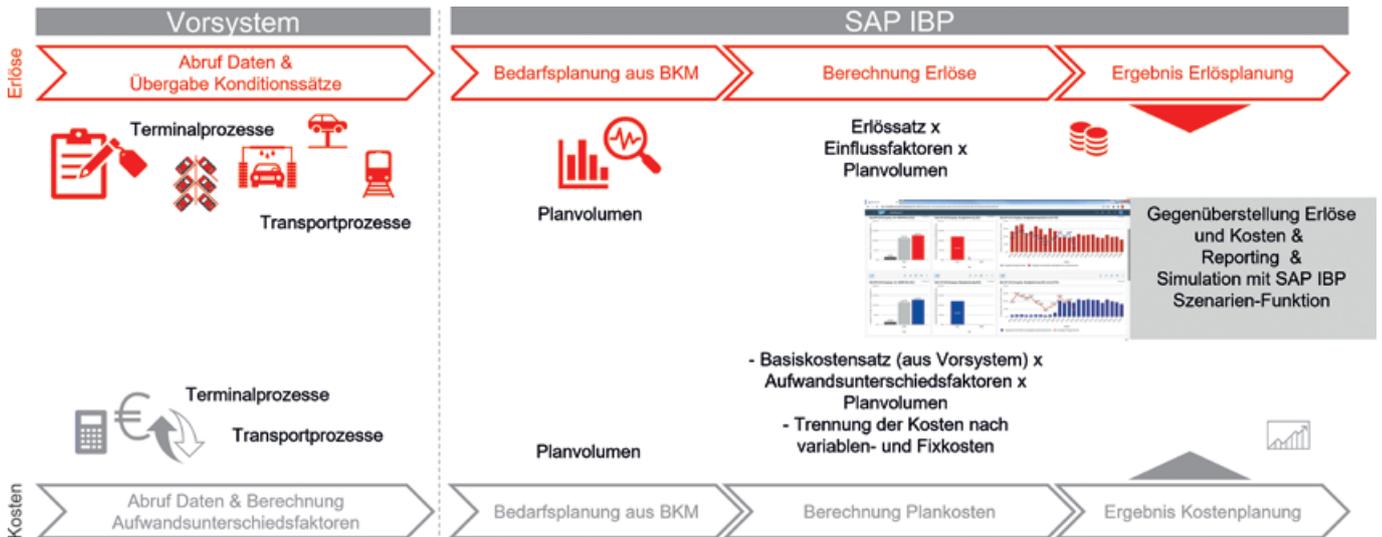
Dadurch sollen nicht nur Abweichungen minimiert, sondern auch langfristig aus den gewonnenen Erkenntnissen neue Lösungskonzepte und Szenarien für und mit den Kunden entwickelt werden, die sich faktenbasiert evaluieren lassen. Zur Bewertung der Szenarien wurde ein zusätzliches Modul zum BKM eingefügt. Es dient dazu, sowohl die Kosten- und Erlösrechnung als auch die Ökologie (CO₂-Bilanzierung) zu quantifizieren und in einem einheitlichen System mit der Volumen- und Kapazitätsplanung zusammenzubringen.

So sieht das System aus

Der digitale Zwilling des komplexen Netzwerks und Warenströmungen der BLG Automobile werden in SAP IBP wie folgt abgebildet: Er besteht aus vier Lokationstypen, Werk, Compound, Hafen und Händler, mit insgesamt über 700 Knoten, die über Transporte (Pfeile) mit vier Verkehrsträgertypen (mehr als 30 Verkehrsträger/Spediteure/Reeder) mit den elf BLG-Autoterminals verbunden sind. Die Terminals sind nicht nur Infrastruktur, Lager und Puffer für die Automobilhersteller, sondern halten auch Kapazitäten für eine technische Aufbereitung der Produkte (Value-added Services) vor. Rund 1700 Produkte als Abstraktion von Fahrzeugmodellen aller Hersteller werden über



Im komplexen Netzwerk der BLG Automobile sind die Lokationen der Typen Werk, Compound, Hafen und Händler über Transporte mit vier Verkehrsträgertypen mit den BLG-Autoterminals verbunden. Quelle: BLG.



SAP IBP zeigt nicht nur das Big Picture bei der Gegenüberstellung von Kosten und Erlösen, sondern ermöglicht auch eine Simulation mit der IBP-Szenarien-Funktion. Quelle: BLG.

dieses Gesamtnetzwerk transportiert, wobei für jedes Produkt eine spezielle Version als Teil des gesamten Netzwerks abgebildet wird, etwa für den 1er-BMW oder die Mercedes C-Klasse. Heißt: Für jedes Produkt existiert innerhalb des Gesamtnetzwerks ein eigenes Netzwerk spezifischer Ausprägung. In IBP lassen sich diese Ausprägungen flexibel auf unterschiedlichen Ebenen mit gewünschtem Detaillierungsgrad darstellen.

Besondere Planungslogik

Anders als in der Supply Chain eines produzierenden Unternehmens sind die Autoterminals der BLG sowohl das Lager als auch der Puffer für Automobilhersteller. Daher herrscht hier auch keine klassische Push- und Pull-Logik. Das bedeutet: Eingangsseitig werden die Autos nach einem Push-Prinzip geliefert, das sich an den Produktionsplänen der Hersteller orientiert. Die Ausgangsseite funktioniert hingegen nach einem Pull-Prinzip, da hier der Verkaufsplan des Fahrzeughandels im Vordergrund steht.

Die Problematik für die BLG war daher, diese beiden verschiedenen Prinzipien innovativ zusammenzubringen, da es keine allgemeingültige Kausalität zwischen Ein- und Ausgängen gibt. Die Lösung bestand darin, zwei Ansätze zu verwenden, mit denen die Ein- und Ausgänge separat geplant und dann verglichen werden. In der Folge entstehen zwei voneinander unabhängige Prognosen, in denen sich die Differenz zwischen Ein- und Ausgängen widerspiegelt. Im Vergleich dazu: Produzierende Unternehmen planen ihr Netzwerk üblicherweise durchgängig von der einen Seite auf die andere.

Bei BLG teilt sich der Grundprozess in drei Grundschritte auf: Transport zum Terminal, Terminal-Handling, Weitertransport. Im Ergebnis der Bedarfsplanung für die Ein- und

Ausgänge lassen sich die Bedarfe für die Teilprozesse ableiten. Sofern die BLG der Transporteur ist, lässt sich das für den Terminal- und Transportprozess realisieren. Parallel dazu wird für jeden dieser Schritte die Kapazität modelliert und geplant. Dazu nutzen die Experten der BLG die Zeitreihenanalyse von IBP und lassen Kundenprognosen, interne Expertenschätzungen, Daten von Marktdatenanbietern und Reedern einfließen – daraus bildet sich dann die Prognose.

Der Abgleich der Bedarfe mit den Kapazitäten zeigt sehr deutlich, wo Handlungsbedarf besteht. Kapazitätsüberschüsse oder Kapazitätsmängel sind so leicht identifizierbar. Das gibt den Planern die Möglichkeit, potenziell auftretende Probleme frühzeitig zu erkennen, und erlaubt eine zeitnahe proaktive Gegensteuerung. Die beste Bedarfs- und Kapazitätsplanung hilft einem Unternehmen nichts, wenn die Übersicht über die Kosten fehlt. Aus diesem Grund hat BLG eine individuelle Kosten- und Erlösplanung entwickelt, mit der sich für jeden Prozess die Kosten ermitteln lassen.

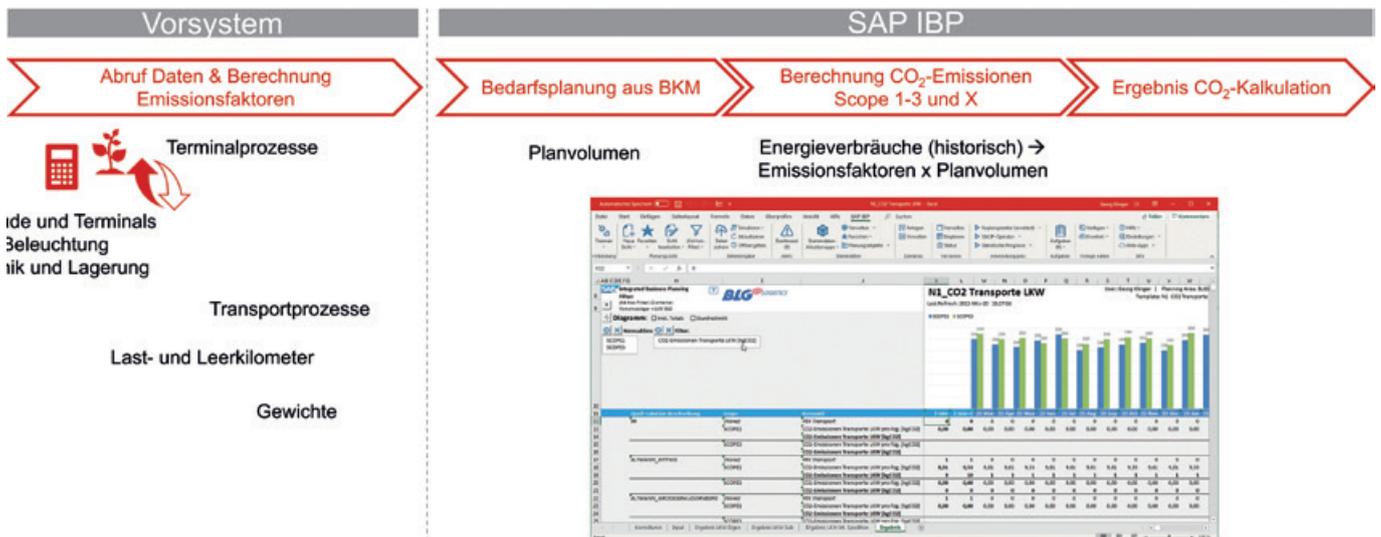
Der Bremer Logistikdienstleister profitiert davon in zweifacher Weise. Erstens erhält er ein klares faktenbasiertes Bild darüber, wie sich die Kosten- und Erlössituation darstellt, und zweitens lässt sich mit diesem Werkzeug simulieren, was passiert, wenn sich ein Prozess ändert. Typische Fragen sind hier: Wie wirkt sich eine Änderung der Route oder des Verkehrsträgers – etwa von Lkw auf Bahn oder Schiff – aufgrund von Störungen oder steigenden Kosten auf der Erlös- und Kostenseite aus?

Die Analyse basiert auf der Kapazitätsplanung und den dahinter liegenden Prozessen. Um eine realistische Einschätzung zu erhalten, identifizierte die BLG zunächst alle Teilprozesse und bildete sie anschließend digital ab. Zu den Terminalprozessen gehören Bewegungsprozesse wie Eingang und Ausgang nach den jeweiligen Transportarten (Schiff, Bahn, Lkw, eigene Achse), Technik und Lagerung. Ergänzend zu den Terminalprozessen werden die Transporte per Lkw, Bahn und Binnenschiff in das Kalkulationsmodell integriert. Die Erlös- und Kostenin-

SAP S&OP: Was wäre, wenn ...?

AP IBP for Sales & Operations (SAP IBP S&OP) bietet integrierte Prozesse für die Synchronisation der Absatz- mit Supply- und Finanzplanung. Daneben können auch andere Bereiche wie Forschung und Entwicklung, Beschaffung oder externe Stakeholder eingebunden werden. SAP IBP S&OP ermöglicht einen stetigen Austausch durch wöchentliche oder monatliche Review-Meetings. Dadurch lassen sich Abstimmungen und Entscheidungen für die gesamte Supply Chain auf einer einheitlichen Datengrundlage treffen

(Single Source of Truth). Integrierte Excel-Planungssichten und Fiori-Dashboards gewährleisten zudem eine einheitliche und intuitive Nutzerführung und ermöglichen die optimale Nutzung relevanter Funktionen wie einer einfachen statistischen Bedarfsplanung, infiniter Supply-Planung oder einer Chancen- und Risikoplanung. Bedarfsweise lassen sich auch Funktionen von anderen IBP-Modulen einbinden oder Simulationen, etwa zu Bestellmengen oder zum Schichtbetrieb, durchführen.



In SAP IBP lassen sich die Scope-1, -2, -3- und X-Emissionen zusammen mit der Volumenplanung kalkulieren und so die Nachhaltigkeit des Unternehmens dokumentieren. Quelle: BLG.

formationen über die Prozesse werden im Vorsystem erfasst und dann an IBP übertragen. Aus den verschiedenen geplanten Volumina entsteht über das Kalkulationsmodell die Erlös- und Kostenplanung. Dabei werden die Kosten nach Deckungsbeitragsstufen aufgeteilt. Dadurch können vielfältige Analysen in der wirtschaftlichen Auswirkung erstellt werden. So können zum Beispiel Umstellungen von Lkw-Transporten auf Bahnverkehre direkt mit der wirtschaftlichen Auswirkung bewertet werden. Neben dem Big Picture ist aber auch jederzeit ein Drill-down möglich, um die Kosten- und Erlössituation im Detail zu analysieren und so beispielsweise die Rentabilität der Technikgruppen darzustellen.

Nachhaltigkeit im Blick

Die Basis für die CO₂-Bilanzierung bilden wieder die Bedarfe und Kapazitäten aus dem Bedarfs- und Kapazitätsmanagement. Um die Emissionen greifbar zu machen, definiert die Abteilung für Nachhaltigkeit der BLG Faktoren nach dem Greenhouse-Gas(GHG)-Protokoll – Scope 1 bis 3, mit denen sich die Emissionen berechnen lassen. Hier fließen Parameter wie Terminalprozesse, Gebäude und Terminals, Beleuchtung, Technik und Lagerung sowie die Transportprozesse in die Bewertung ein. So werden etwa Emissionsfaktoren pro Fahrzeug oder Stunde festgelegt. Welcher Faktor zum Einsatz kommt, hängt direkt vom Prozess

ab. Ein technischer Prozess wird pro Stunde bemessen, da hier Arbeiter oder Maschinen zeitabhängig tätig sind, während die Ein- und Ausgänge von Ladungen pro Fahrzeug bewertet wird. BLG erfasst die Emissionsfaktoren auf verschiedenen Ebenen und kalkuliert sie dann – eine Ebene sind die Energieträger Heizöl, Benzin, Strom oder Gas, während eine andere den Verbrauch von Energie für Gebäude, Beleuchtung, Transporte innerhalb des Terminals und so weiter umfasst. In IBP lassen sich auf diese Weise die Scope-1, -2, -3- und X-Emissionen zusammen mit der Volumenplanung kalkulieren und so die Nachhaltigkeit des Unternehmens dokumentieren.

IBP in der Praxis

Die Verwaltung eines derart komplexen Supply-Netzwerks wie jenes von BLG Automobile benötigt innovative Strategien. Deshalb hat sich die BLG zusammen mit Consilio eine Strategie zur Realisierung überlegt. Die Anforderung waren eine zeitgemäße, transparente Planung und ein permanenter Informationsaustausch zwischen den beteiligten Stakeholdern im Unternehmen. Die Werkzeuge der Wahl waren daher SAP IBP for Sales & Operations sowie das Kollaborationstool SAP Jam. Doch wie funktioniert das Zusammenspiel? Zunächst wird das komplette Netzwerk betrachtet. IBP analysiert dann das Netzwerk und erstellt mit seinen Algorithmen eine Prognose über sämtliche Knoten und sämtliche Bedarfe innerhalb des Netzwerks. Um ein realistisches Bild über alle Bedarfe und Kapazitäten zu erhalten, wurde zudem eine Verknüpfung zu manuellen Prognosen geschaffen, etwa über Vertriebsmitarbeiter der BLG oder über Kundenprognosen. Im Zuge dessen werden die Planungsdaten der Kunden der BLG – also

SAP Jam: Stets informiert

Mit dem Kollaborationstool SAP Jam lassen sich Probleme und Aufgaben im Unternehmen gemeinsam lösen. Die Mitarbeiter sind stärker vernetzt und auch Kunden, Lieferanten und externe Partner können in das System eingebunden werden. Die intuitive Cloud-Software ist jederzeit mobil verfügbar und bringt nützliche soziale Funktionen in den Arbeitsalltag der Betriebe ein. Sie verringert die Komplexität und schafft die Basis für eine teamorientiertere Arbeitskultur.

Mit SAP Jam können Mitarbeiter Dokumente sowie Ideen zu Themen oder Projekten teilen, anstatt dies per E-Mail oder anderen Kommunikationswegen zu tun, die sich schwieriger managen beziehungsweise nachverfolgen lassen. Folgende Funktionen stehen zur Verfügung: **Enterprise Social Networking:** Unternehmensinterne Administratoren laden die User in verschiedene Gruppen ein, in de-

nen diese Informationen, Dokumente und Dateien zu bestimmten Themen austauschen, Diskussionen führen und Fragen klären können.

External Collaboration: SAP Jam kann als unternehmensübergreifende Kollaborationsplattform genutzt werden, um zum Beispiel mit Kunden oder Lieferanten in den Dialog zu treten, Informationen bereitzustellen sowie First- und Second-Level-Support zu leisten.

Structured Collaboration: Gemeinsam brainstormen, Probleme lösen oder Entscheidungen treffen: In einer chatartigen Umgebung und unter Zuhilfenahme von Pro- und Contra-Tabellen, Rankings sowie Abstimmungstools wird den Mitgliedern einer Gruppe die Meinungsfindung erleichtert. Diese Funktionen finden auch im Ideen- und Verbesserungsmanagement immer häufiger Anwendung.

der Autohersteller, Händler, Reeder sowie Vermieter- und Leasingunternehmen – vollständig integriert. Die darauffolgende Gesamtbetrachtung und -analyse des Netzwerks, bei der auch eine Analyse der Alerts erfolgt, helfen dabei, bereits erste Probleme innerhalb des Netzwerks zu erkennen. Dazu zählen Engpässe im Netzwerk oder Über- und Unterauslastungen, wenn etwa Transportbereiche oder Ladungsträger nicht ausgelastet sind. Der Vertrieb profitiert hierbei besonders, da er so die Möglichkeit erhält, steuernd einzugreifen.

Nicht über das Knie brechen

Zahlreiche detaillierte Planungssichten helfen dabei, die Nutzerfreundlichkeit zu erhöhen, und ermöglichen es den Mitarbeitern, im kompletten Netzwerk die Planung entsprechend den Anforderungen durchzuführen. Dabei haben sie immer die Kundenbedarfe und die Transporte im Blick – auch Alert-Sichten und Details zu Bestandsverläufen sind permanent verfügbar. Zudem besteht jederzeit die Möglichkeit, auf allen Ebenen des Netzwerks manuelle Anpassungen durchzuführen. Um die Besonderheiten der interkontinentalen Seetransporte besser abzubilden, entwickelte BLG eine speziell angepasste Planungslogik, die Consilio zusätzlich als einen hochindividualisierten Baustein des Systems implementiert hat. All diese Stellschrauben sind in der Netzwerkplanung abgebildet und können dort individuell angepasst werden. Die Implementierung von IBP in einem komplexen Umfeld ist kein Pappentier. Es empfiehlt sich, das Projekt in mehreren Schritten durchzuführen, um die eigene IT nicht zu überlasten und die Menschen im Unternehmen mitzunehmen. Daher haben die BLG und Consilio das Projekt in drei Etappen gegliedert. Im ersten Teil wurde in rund vier bis fünf Monaten das Konzept erstellt und über 1000 kundenspezifische Kennzahlen erfasst – dazu gehören Lkw-Stützpunkte, Hafenanlagen oder Terminals. Ein Beispiel: In IBP werden die Anzahl, Liegeplätze, Liegezeiten, Frequenzen und Ladekapazitäten der Schiffe hinterlegt



Detaillierte Planungssichten ermöglichen es den Mitarbeitern, im kompletten Netzwerk die Planung entsprechend den Anforderungen nutzerfreundlich durchzuführen. Quelle: BLG.

und hiermit die Auslastung der Kajeinfrastruktur und der Verkehrsträger angezeigt. Die Implementierungsphase dauerte ungefähr ein Jahr bis zum Go-live. Das Modul der Kosten- und Erlösrechnung und der CO₂-Bilanzierung wurde im zweiten Teil implementiert, das ebenfalls ungefähr ein Jahr dauerte. Während der Durchführung des Projekts zeigte sich, dass die Etappen dem Unternehmen und seinen Mitarbeitern die nötige Zeit geben, alle Veränderungen mitzunehmen und zu verinnerlichen.

Immer informiert durch Jam

Bei BLG gibt es ein sehr großes Netzwerk, in dem man den monatlichen Planungsprozess managen und zudem kurzfristige Anpassungen oder Ausnahmen steuern muss. Hierfür hat Consilio zusammen mit der BLG umfangreiche Workflows abgebildet. Sie werden standardmäßig monatlich durchgeführt, lassen sich bei Bedarf aber auch ad hoc anstoßen. Sie umfassen die Bedarfsplanung, Kapazitätsplanung und -abgleich, das Engpassmanagement, die Kosten- und Erlösplanung, die CO₂-Bilanzierung sowie die Szenarioplanung. Um die Zusammenarbeit der unterschiedlichen Abteilungen zu fördern, setzt die BLG auf die Lösung SAP Jam. Das Kollaborationstool ermöglicht einen deutlich schnelleren Austausch von Informationen und Know-how innerhalb des Unternehmens und auch mit Kunden. Con-

silio hat beide Lösungen miteinander verknüpft. Die Workflows wurden in Jam sehr detailliert abgebildet. Die Administration erfolgt zentral.

Im ersten Schritt hat BLG Automobile die mittel- und langfristige Planung in strategischer Hinsicht mit IBP digitalisiert. Langfristig soll das Konzept in die operative Planung überführt werden. Außerdem ist geplant, das System durch Optimierung weiter zu verbessern. Im Fokus stehen dabei vor allem die CO₂-Bilanzierung und die Wirtschaftlichkeit. Darüber hinaus sollen zusätzliche Datenquellen an das System angeschlossen werden.



Marcus Bolte,
Leiter Netzwerkmanagement,
BLG Logistics



Christoph Habla,
Partner,
Head of IBP,
Consilio



Georg Klinger,
Partner,
Senior SCM Architect,
Consilio

DSAG-Jahreskongress: BLG Logistics live erleben

Der Bremer Logistikdienstleister BLG Logistics hat seine strategischen Planungsprozesse im Geschäftsbereich der Automobillogistik mit SAP IBP digitalisiert und profitiert auch auf lange Sicht. Wer tiefer in das Thema einsteigen will, kommt auf den DSAG-Jahreskongress in Leipzig. Am 11. Oktober 2022 um 15.00 Uhr referieren Marcus Bolte, Leiter Business Development

und Netzwerkmanagement bei BLG Automobile, und Georg Klinger, Partner und Senior Solution Architect SCM bei Consilio, wie sie die hohen Anforderungen des Bremer Logistikdienstleisters mit SAP IBP erfüllen konnten. Die Referenten stehen – soweit möglich – interessierten Besuchern zum Austausch zur Verfügung. Zusätzliche Infos gibt es am Stand B3.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 87

CONSILIO





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

Empfehlungen an: redaktion@e-3.de

Community Short Facts

Erste CMIS-Zertifizierung

Als langjähriger SAP-Partner hat KGS gemeinsam mit SAP im Rahmen eines Pilotprojekts den Prozess für die SAP-CMIS-Zertifizierung entwickelt und dieses Zertifikat selbst erhalten. Damit ist das Neu-Isenburger Softwareunternehmen der erste Anbieter, dessen Schnittstelle das CMIS-Zertifikat der SAP vorweist. Im Rahmen einer engen Zusammenarbeit haben in den zurückliegenden Wochen die Spezialisten von KGS und SAP den Prozess, der erforderlich ist, um eine Schnittstelle

perfekt auf ihre CMIS-Fähigkeit zu überprüfen, entwickelt. Die gemeinsame Aufgabe umfasste die Konzeption und Überprüfung des gesamten Prozesses. Im ersten Schritt ging es um die funktionale Überprüfung der Produkte und der CMIS-Schnittstelle. Im zweiten Schritt erfolgte der End-to-End-Prozess inklusive S/4-Konfiguration und des Aufsetzens eines Archivs in der Cloud. Bei SAP geht man davon aus, dass die neue CMIS-Zertifizierung jetzt von vielen Unternehmen angefragt wird, nicht zuletzt weil diese dann im SAP Certified Solutions Directory gelistet werden.

kgs-software.com

Wareneingangsbuchung

xSuite hat jetzt die neue Version 5.2.8 ihrer SAP-integrierten und -zertifizierten xSuite Business Solutions Cube für den On-premises-Betrieb veröffentlicht. Zu den bisherigen Komponenten für Beschaffung inklusive Auftragsbestätigungen, Rechnungs- und Auftragsverarbeitung gesellt sich jetzt ein neues Produkt: xSuite Delivery Notes Cube für die automatisierte Wareneingangsbuchung in SAP. In Release 5.2.8 baut der Softwarehersteller außerdem seine Fiori-Strategie und Usability weiter aus.

xsuite.com

Pfeifer Group trimmt sich

Der Tiroler Holzverarbeiter Pfeifer Group hat die Corona-phase dazu genutzt, seine

Unternehmensprozesse an sieben Standorten in Österreich, Tschechien und Deutschland auf S/4 Hana umzustellen. Das Transformationsprojekt wurde 2019 mit einer Machbarkeitsstudie gestartet und zu Jahresbeginn 2022 erfolgreich produktiv gesetzt. Über 50 Beschäftigte waren mit der SAP-Einführung befasst, die vom Wiener SAP-Berater CNT Management Consulting realisiert wurde. Hintergrund für den radikalen Neustart der ERP-Software im Unternehmen war der Umstand, dass die bestehenden alten Systeme keine Weiterentwicklung mehr boten und im Ausbau limitiert waren. Hinzu kam die fehlende Skalierbarkeit durch historisch gewachsene Systemstrukturen und Schnittstellen. S/4 wird nun als zentrales ERP-System für die gesamte Pfeifer Group eingesetzt.

cnt-online.com
pfeifergroup.com

Erfolgreiche Conversion

NTT Data Business Solutions Schweiz hat den Go-live von S/4 Hana für Trafag erfolgreich realisiert. Die Brownfield-Conversion wurde mithilfe der NTT Data Conversion Factory in nur sechs Monaten umgesetzt. Damit hat Trafag den Auftakt zu einer umfassenden Digitalisierungsphase gestartet. Die Ergebnisse des gemeinsamen Conversion-Projekts: Die Automatisierung und Digitalisierung bislang manueller Pro-

zessschritte in der Wertschöpfungskette führen beispielsweise zu einer signifikanten Erhöhung der Produktionsstückzahlen bei gleichzeitiger Reduzierung der Fehlerquote. Der höhere Digitalisierungsgrad macht das weitere Wachstum unabhängiger von der Personalverfügbarkeit am Arbeitsmarkt. Zusätzlich wird der Zahlungsfluss optimiert, weil sich durch die verbesserte Materialplanung das benötigte Nettoumlaufvermögen reduzieren lässt.

nttdata-solutions.com
trafag.com

Stammdatenmigration

Scheuch Components in Auroldmünster (Oberösterreich) wollte Stammdaten von 1,3 Millionen Bauteilen bereinigen, neu strukturieren und in S/4 Hana übernehmen. Dank Beratung, Software und Dienstleistungen von Simus Systems konnte der Hersteller von Radialventilatoren, Industrieklappen, Schallschutzeinrichtungen, Förderorganen und Abgasreinigungsgeräten das zuvor verwendete ERP-System nach einem Jahr abschalten. Im Finanzbereich wurde bereits das ERP-System S/4 verwendet, als ein Dienstleister für die Materialübernahme, Klassifizierung von Kaufteilen und Fertigungsteilen, die Bereinigung der 1,3 Millionen Bauteilidaten aus Infor und die Übernahme in S/4 Hana gesucht wurde. Mit dem Karlsruher Spezialisten für technische Massendaten Simus Systems war man sich



Jetzt haben auch andere Unternehmen die Möglichkeit, eine entsprechende Zertifizierung zu erhalten.

Benny Schröder,
Head of Development
and Delivery,
KGS

nach einem Proof of Concept schnell einig. Insgesamt konnten rund 50.000 Einkaufsmaterialien und 300.000 bis 400.000 Materialien der Eigenfertigung geordnet in das neue System übertragen werden. Auftragsbezogene Materialien und Dubletten wurden erfolgreich aussortiert.

simus-systems.com
scheuch-components.com

Globale Allianzen im Cyberwar

Im aktuellen Digital Defense Report fordert Brad Smith, Präsident von Microsoft, internationale Kooperationen und Koalitionen für eine „neue Form der kollektiven Verteidigung“ als umfassende Strategie gegen das gesamte Spektrum destruktiver Cyberangriffe, Spionage und Einflussnahme. Eine der ersten und größten dieser neuen Initiativen ist die aus sieben IT-Sicherheitsunternehmen formierte Pathlock-Gruppe,

Weltmarktführer in Access Orchestration und Application Security für geschäftskritische Anwendungen. Zu ihr gehören die Hamburger Security-Experten von Sast Solutions. Die Strategie: an 15 Standorten in den USA, Europa, Israel und Indien ganzheitliche Lösungen für weltweite IT-Bedrohungen zu bieten.

sast-solutions.de

SNP rückt vor

Das Heidelberger Software- und Beratungsunternehmen SNP Schneider-Neureither & Partner erhält erneut das Siegel für führende mittelständische IT-Beratungsunternehmen in Deutschland. In der jährlich von Lünen-donk & Hossenfelder ermittelten Bestenliste, die insgesamt 20 Unternehmen umfasst, ist der Transformationspezialist im Vergleich zum Vorjahr um fünf Plätze auf Platz vier vorgerückt.

snpgroup.com

Partner von Wasabi

SEP und der Hot-Cloud-Speicher-Anbieter Wasabi sind eine Technologiepartnerschaft eingegangen. Ab sofort unterstützt SEP die Wasabi-Lösungen bei der Migration, der Source-Side-Deduplizierung, dem Mounting von Back-ups für Single File Restore und der Replikation von Back-up-Sets. Damit können die Nutzer von SEP Sesam eine weitere wichtige Cloud-Plattform für ihre Datensicherung als Ziel wählen. In Kombination mit der vor Kurzem vorgestellten neuen Version der S3-NG-Deduplizierungs-Technologie ist eine schnelle, sichere und effiziente Datensicherung gewährleistet. Die Ansteuerung des S3-Filehosting-Diensts erfolgt direkt aus SEP Sesam. Durch die europäischen Rechenzentren von Wasabi erfolgt die Datensicherung gemäß der DSGVO.

sepsoftware.com
wasabi.com



Wir freuen uns, dass wir einen weiteren Schritt in Richtung diversifizierte Datenspeicherung gehen können.

*Jan Trinkl,
Vice President Sales,
SEP*

WIR SUCHEN KEINE SAP-SPEZIALIST:INNEN

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

PS: Wir haben einen Tischkicker.

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

Together With You



Die Teams der Unternehmen nach Vertragsunterzeichnung. V. l.: Martin Buresch, Thomas Nestler, Ulrike Haas, Eva Schinkingler, Holger Fastabend, alle GG Group; Peter Schneck und Jakob Röhrenbach, beide Cenit. Quelle: Cenit.

Nahtlos digital

Um die Anforderungen der Wachstumsfelder Energie und Information zukunftsfähig zu bedienen, entschied Gebauer & Griller (GG Group), seine digitale Produktentstehung zu transformieren. Ein strategisches Unterfangen, bei dem der österreichische Innovationsführer auf die Expertise des IT- und Softwarehauses Cenit setzt. Das gemeinsame Ziel der im Juni 2022 gestarteten Zusammenarbeit: die Etablierung einer weltweit einheitlichen digitalen Plattform, die sämtliche Prozesse der Produktentstehung und des Engineerings bis hin zu den operationellen Geschäftsabläufen vereint.

cenit.com
gg-group.com

Von SAP zertifiziert

Die Lösung HR Portal 4.0 von T.Con hat zum fünften Mal die Zertifizierung „SAP Certified Built on SAP Cloud Platform“ durch SAP erhalten. Damit bestätigt das SAP Integration and Certification Center (SAP ICC), dass die Lösung entsprechend den SAP-Richtlinien für SAP Cloud Platform Services entwickelt wurde und implementiert wird. Die Lösung ergänzt das Personalmanagementsystem HCM und SuccessFactors.

team-con.de

Outsourcing

Aufgrund regulatorischer Vorgaben standen die Stadtentwässerungsbetriebe Lüdenscheid Herscheid AöR (SELH AöR) vor der Herausforderung, die bereits im Ver-

bund mit der Enervie-Gruppe Hagen genutzten SAP-Lösungen in einen vollständig separierten Betrieb zu überführen, zu konsolidieren und auf eine zukunftsfähige Architektur umzustellen. Die vorhandenen SAP-Lösungen unterstützen bereits seit vielen Jahren das große Aufgabenspektrum der SELH AöR. In einem Bieterwettbewerb innerhalb eines nationalen Ausschreibungsverfahrens entschied sich die SELH AöR schließlich für Items aus Münster als Partner.

itemsnet.de
selh.de

Smart Factory

Forcam hat seine SAP-Partnerschaft auf den Bereich Service erweitert. Als SAP-Silberpartner ist das Unternehmen bereits in den Tracks Build und Sell vertreten. Grundlage für die Ausschöpfung des vollen Potenzials von SAP Digital Manufacturing Cloud ist eine umfassende digitale Konnektivität aller Bestandsmaschinen (Brownfield). Eine solche intelligente Maschinenkonnektivität bietet die Lösung Forcam Force Edge, die im SAP Store erhältlich ist.

forcam.com

Smarter Service

Es muss nicht gleich das Full-Blown-Kundenportal sein. Oft genügt auch ein leichtgewichtigeres (und kostengünstigeres) Service-Portal als zentraler Inbound Channel an ein Ticketing System. Das Sybit-Customer-Self-Service-Portal beispielsweise wurde auf Basis der SAP BTP (Business Technolo-

gy Platform) verwirklicht und bietet Integration des Portals an diverse Systeme und einen modularen Aufbau. Das Basismodul beispielsweise enthält die Integration der einzelnen Module in die diversen Systeme (SAP Service Cloud, SAP ERP, IDP).

sybit.de

Erweitertes Portfolio

Syntax bietet Unternehmen ab sofort umfangreichere Services für die Automatisierung von geschäftskritischen Prozessen. Mit dem ganzheitlichen Portfolio für Hyperautomation, das schwerpunktmäßig auf SAP- und Microsoft-Ökosysteme ausgerichtet ist, unterstützt und berät Syntax seine Kunden bei der Entwicklung und fortlaufenden Optimierung einer End-to-End-Prozessautomatisierung. Dabei stehen vor allem Lösungen wie SAP Process Automation, Signavio, AppCyver sowie PowerApps, PowerAutomate und Power-Virtual Agents als Teil der Microsoft PowerPlatform im Mittelpunkt.

syntax.com

Auf SAP-Schiene

Der steirische Innovationsführer für spezifische Mechatroniklösungen Logicdata wird seine Unternehmensprozesse in den kommenden zwölf Monaten weltweit auf S/4 Hana umstellen. An dem Projekt „Mulan“ sind rund 50 Spezialisten auf beiden Seiten involviert, erklärt CNT Management Consulting.

logicdata.net
cnt-online.com

Stammdaten als Fundament

Stammdaten bilden das Fundament eines jeden Unternehmens. Sind sie nicht korrekt, stellen sich zwangsläufig auch alle nachgelagerten Prozesse als fehlerhaft heraus, verzögern sich oder verursachen Kosten. Deshalb hat Retailso-lutions ein Add-on entwickelt, das komplett in SAP integriert ist. Das Superior Data Quality Cockpit, kurz SDQC, nutzt dabei Machine Learning, um konsistente und fehlerfreie Stammdaten zu ermöglichen. Durch eine neue Erweiterung des SDQC-Tools lässt es sich nun auch im Business Partner einsetzen. So können die Kunden- und Lieferantendaten, plus weitere Daten von etwa Handelsvertretern, zusammen gespeichert werden. Stammdaten sind jedoch nicht nur für den Handel relevant. Retailso-lutions hat SDQC deshalb jetzt so erweitert, dass das Add-On auch für Industriekunden einsetzbar ist. SDQC funktioniert außerdem in der Produktion zur Sicherung der Qualität der Materialstammdaten.

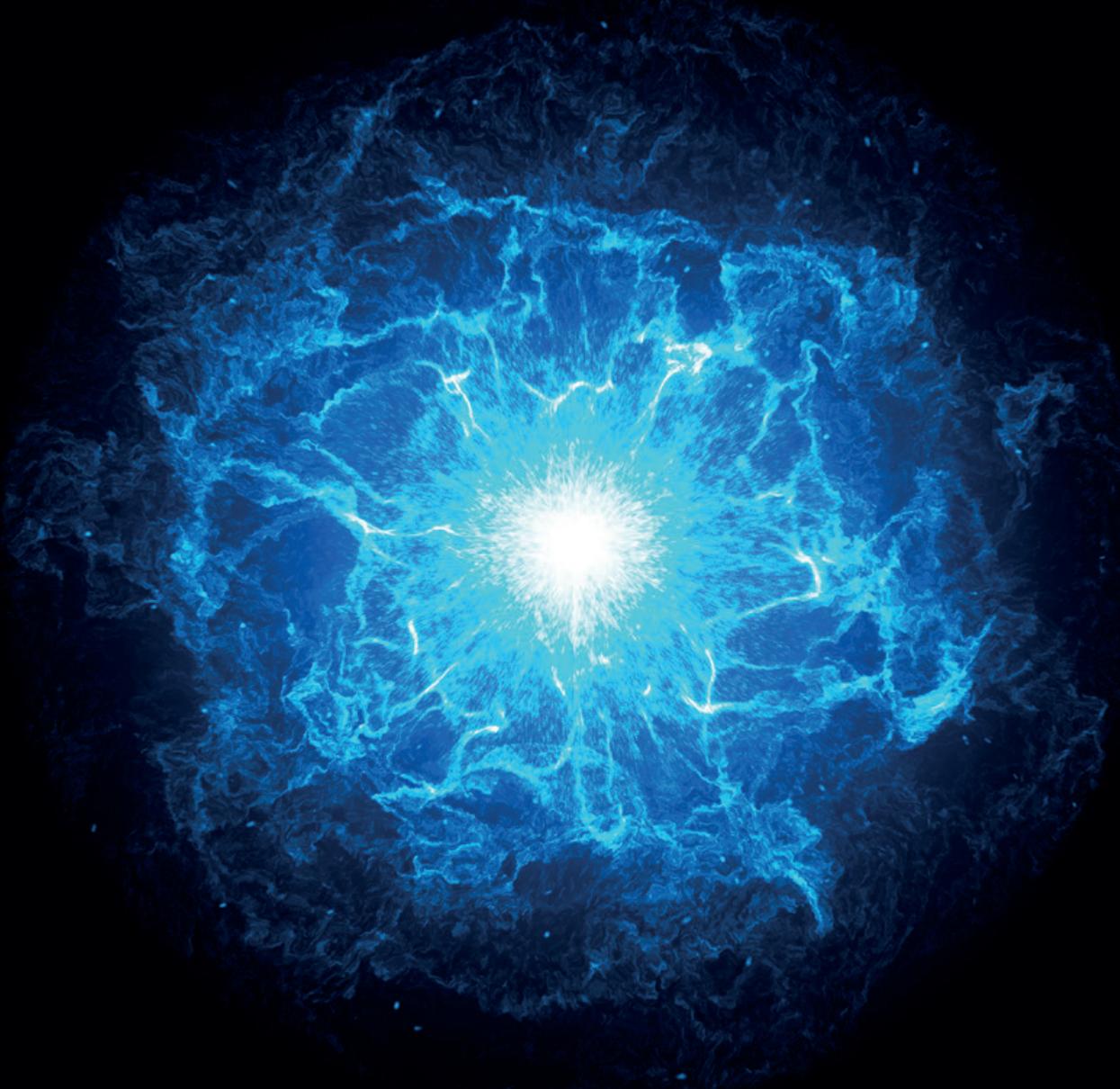
retailsolutions.ch



Dies kann ohne Programmierung und automatisiert erfolgen, sodass sich Wartungsaufwand und -kosten reduzieren.

Lars Klimbingat,
Partner,
Retailso-lutions

EXTRA



DSAG- JAHRESKONGRESS 2022

SecurityBridge auf dem DSAG Jahreskongress

Booth H4

CYBERSECURITY FÜR SAP:



**Threat Detection
& SIEM Integration**



**Vulnerability
Management**



**Violation
Management**



**Patch
Management**



**Code
Scanner**

**Security
Bridge™**

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

WWW.SECURITYBRIDGE.COM



Peter M. Färbinger,
Chefredakteur
E-3 Magazin

Wissen, Orientierung, Erfolg

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

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

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

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

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

Peter M. Färbinger

Inhalt

Editorial:

Wissen, Orientierung, Erfolg 30

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

Nagarro: Ulica: Unterstützung für den Handel 32

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

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

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

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

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

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

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

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

Inspiration und Zurückhaltung 51

Special Guides 52

Empirius hilft der SAP-Basis mit Erfahrungskompetenz und Automatisierungssuite

Automatisieren, was sich in der SAP-Basis automatisieren lässt

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

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

What's the benefit?

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

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

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

Viele Aufgaben, ein System

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



*Hans Haselbeck,
Geschäftsführer,
Empirius*

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

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

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

BlueCopy/BlueClone in EPOS integriert

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

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

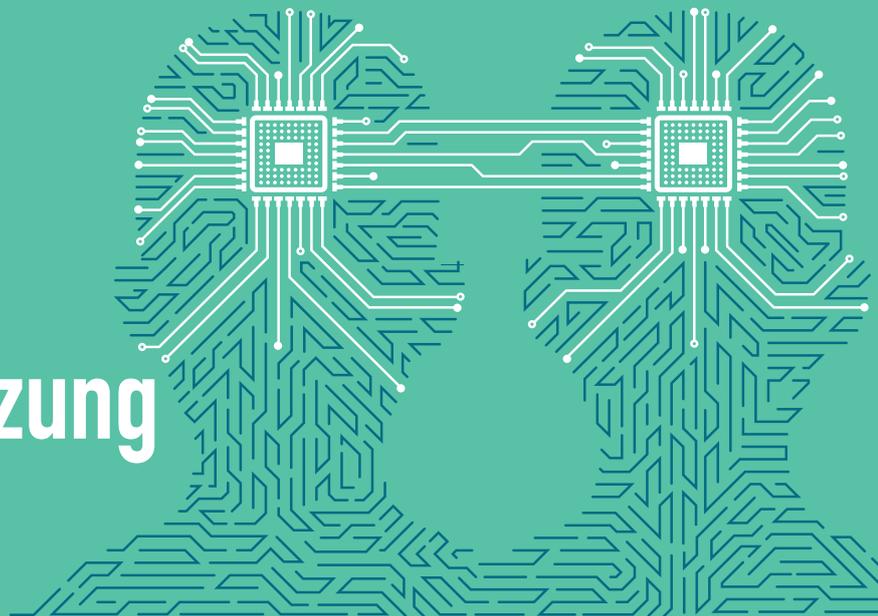


Empirius GmbH

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



Ubica: Unterstützung für den Handel



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

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

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

Druck auf dem Kessel

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

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

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

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

Bitte recht freundlich

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

Kollege, kein Rivale

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

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



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



*Stefan Gerum,
Director Digital Transformation Retail,
Nagarro*



*Jonas Reiling,
Geschäftsführer,
Ubica Robotics*

Vielfältige Einsatzmöglichkeiten

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

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

Pläne für die Zukunft

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

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

Elektronische Träume

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

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



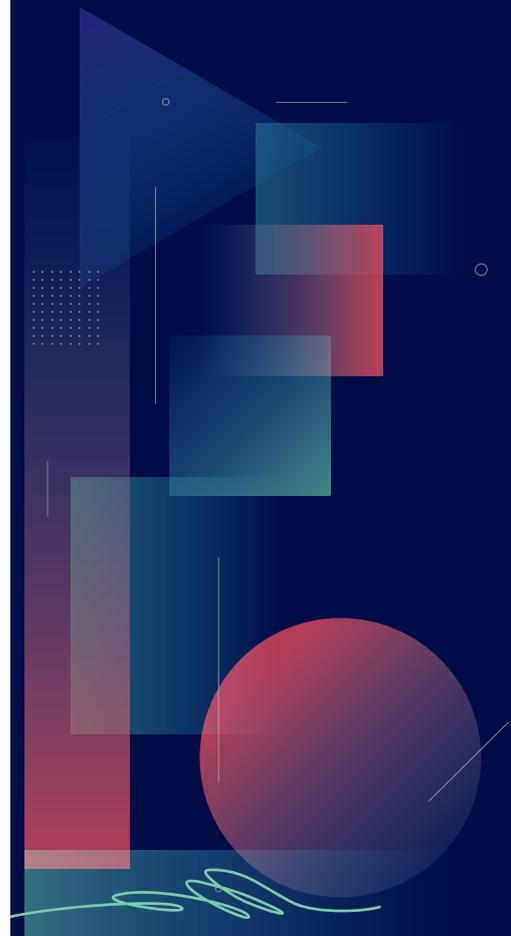
Nagarro

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

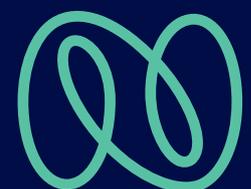


Transformation

– mit SAP als digitalem Kern



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



nagarro

SAP-Erweiterung per Low-Code

Mangelnde Agilität in Unternehmen: Mit dem Lastwagen auf die Rennpiste

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

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

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

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



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

*Christoph Volkmer,
Regional Vice President,
OutSystems*

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

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

Agil am Wasserfall

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

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

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

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

Belegen statt behaupten

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



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

*Roy van de Kerkhof,
Chief Technology Officer,
NovioQ*

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

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

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

Sportwagen statt Lkw

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

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



OutSystems Germany GmbH

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





Digitale Transformation

Die SAP-Modernisierung nimmt weiter Fahrt auf

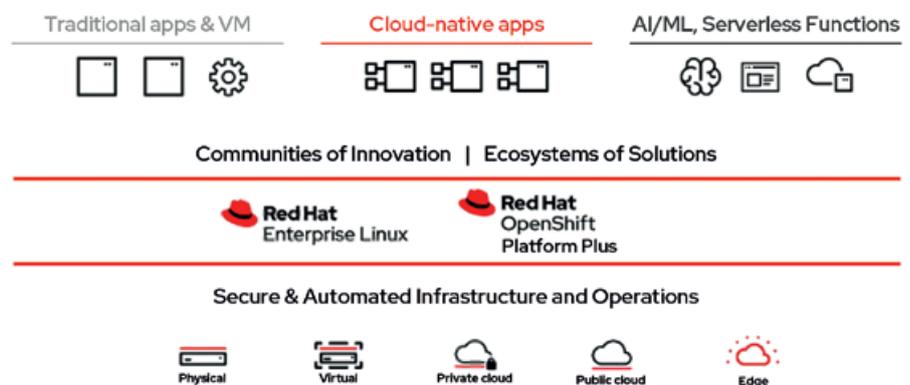
Seit Jahren bestimmt die digitale Transformation die SAP-Welt. Viele richtige Weichenstellungen sind bereits getroffen, allerdings ist noch einiges in Bewegung. Die vorrangigen Themen sind dabei die Nutzung von Open-Source-Ökosystemen und Hybrid-Cloud-Umgebungen.

Von Peter Körner, Red Hat

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

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

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

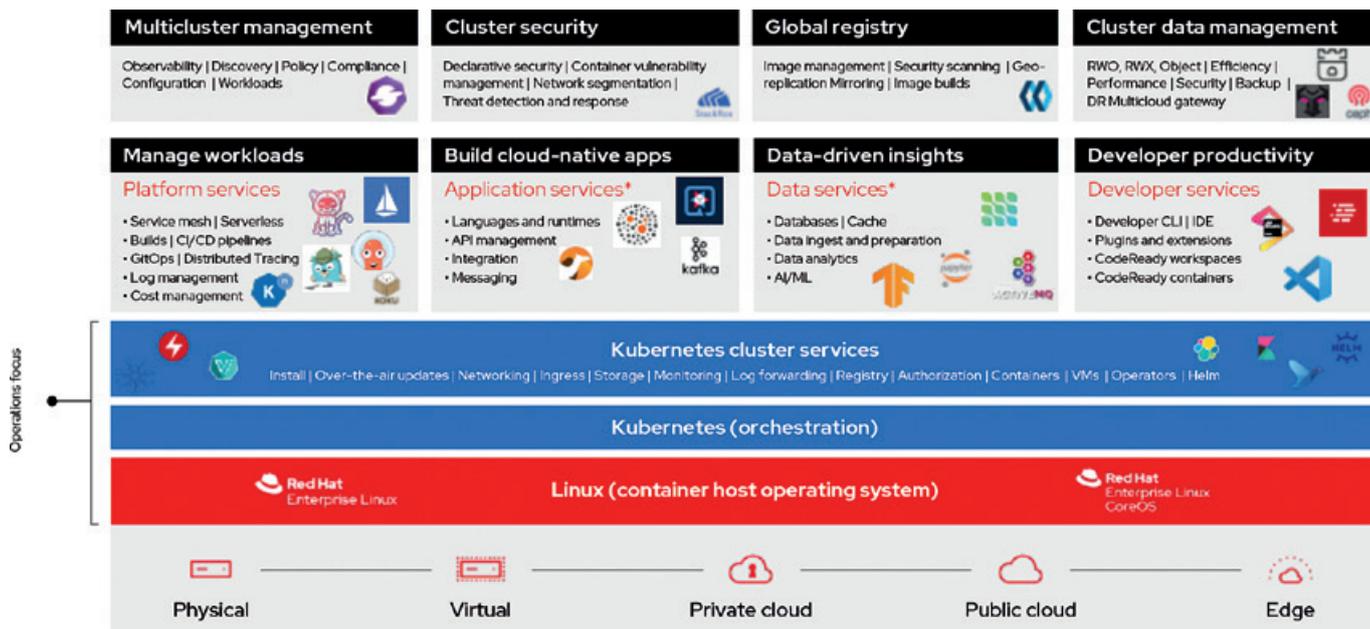


Red Hat OpenShift: eine Plattform für das Management unterschiedlichster Workloads (Quelle: Red Hat).

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

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

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



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

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

Die Open-Source-Relevanz für SAP-Partner

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

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

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

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

Die Hybrid Cloud als optimale Zielarchitektur

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

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

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

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

Cloudagnostisch durch Red Hat OpenShift

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

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



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

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

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

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

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

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

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



Red Hat

Red Hat

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





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

Ausführen, Vereinfachen und Erweitern
Ihrer SAP-Funktionen



Jetzt Testversion starten!

red.ht/sap-digital-transformation



Lückenlos

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

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

Von Jörg Kaschytza, SNP

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

Keine halben Sachen

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

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

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

Gute Daten für noch bessere Performance

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

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

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

Best in Class

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

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

Software macht den Unterschied

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



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

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

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

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



SNP Schneider-Neureither & Partner SE

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



THE SKY'S NO LIMIT

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



Alle Bilder: © Drägerwerk AG & Co. KGaA

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

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

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

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

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

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

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



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

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



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

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

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

Vortrag

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

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

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

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

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

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

tangro 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



Digitale
**DOKUMENTEN-
VERARBEITUNG**

SAP und S/4HANA
embedded!

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

SAP® Certified
Integration with SAP S/4HANA®

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

Data Lifecycle im SAP

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

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

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

Data Lifecycle in der Praxis

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

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

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

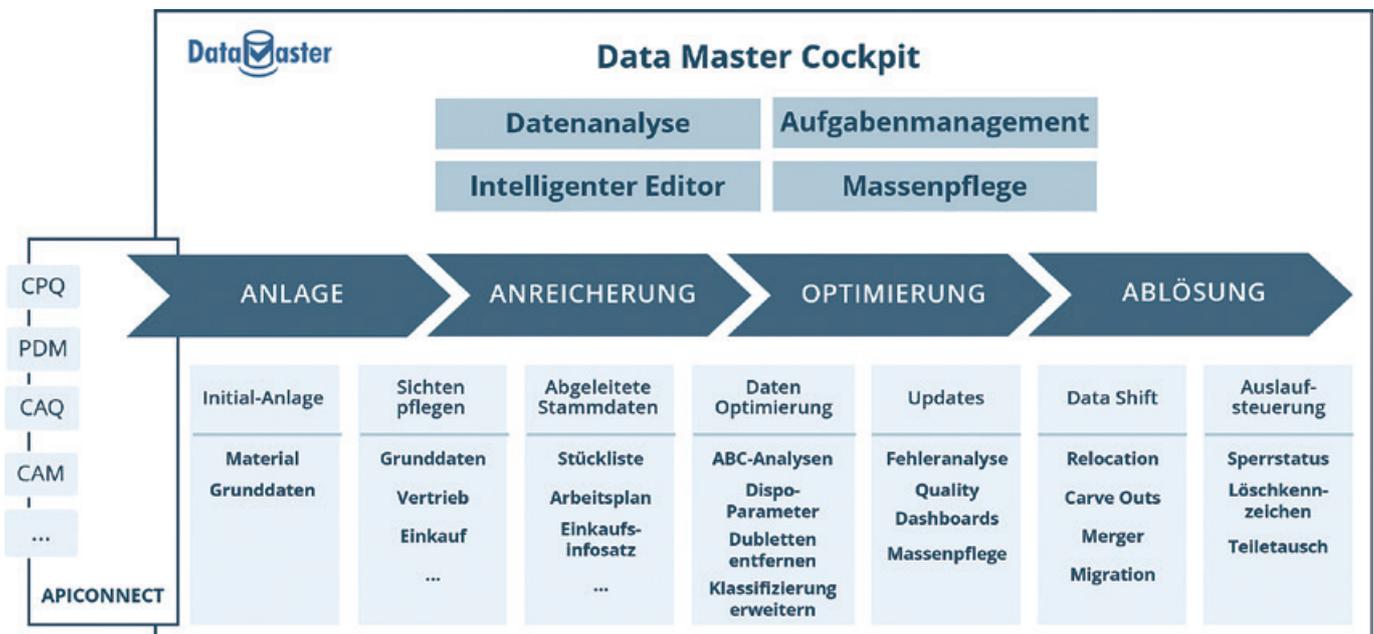
Für Amphenol-Tuchel, führender Hersteller elektrischer Steckverbinder, waren die Prozesse für die Neuanlage von Materialien entscheidend. Die parallele Bearbeitung von Aufgaben im Aufgabenma-

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

Mehr Nutzen durch Pflege der abgeleiteten Stammdaten

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

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



Big Picture Material Master Data Lifecycle.

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

Datentuning bei Dispo-Parametern, Dubletten oder Klassifizierung

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



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

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

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

Effiziente Updates und Migrationen per Massenpflege

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



Apicon GmbH

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



Optimale SAP Stammdaten sind Ihr Schlüssel für erfolgreiche Geschäftsprozesse

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

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



Kontakt

+49 (0) 9721 47790 23



www.apicon.de



Pharmagruppe Klosterfrau

Purchase-to-Pay-Prozess mit automatischer Budgetkontrolle

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

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

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

Papierlos von der Bestellung bis zur Buchung

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

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

Marketingbudget jetzt immer im Limit

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

Über Klosterfrau

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



Klosterfrau Healthcare Group



Effiziente Workflows sorgen für einfache, schnelle und transparente Prozessabläufe.

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

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

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

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

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

Einmal einloggen, alles erledigen

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

Mehr Übersicht geht nicht

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

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

xSuite
It's simple. It's digital.

xSuite Group GmbH

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



xSuite
It's simple. It's digital.

Forward to Standard

Effiziente Workflows für:

- Bestellungen
- Rechnungen
- Aufträge

Unsere Topics

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

info@xsuite.com
www.xsuite.com

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



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

Supply Chain

Datenaustausch und smarte Zusammenarbeit zwischen Supply-Chain-Partnern

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

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

Veränderte Rahmenbedingungen am Transportmarkt

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

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

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

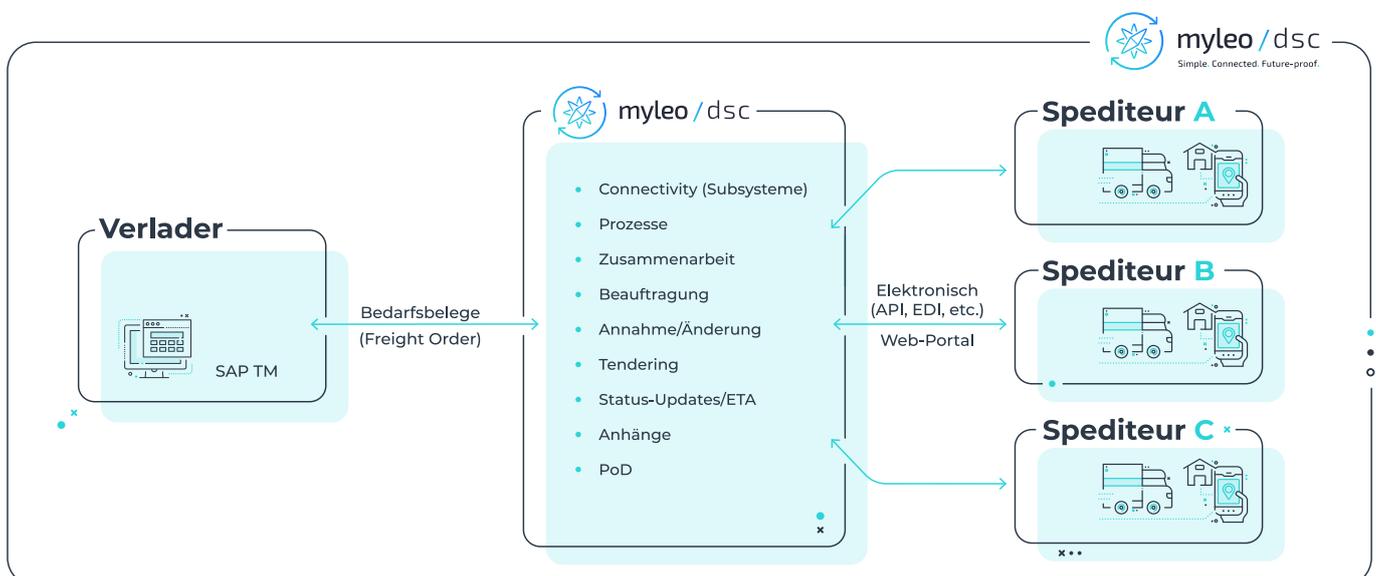
Der Knackpunkt: die Anbindung von Partnern

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

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

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

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



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

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

Zukunftsfähige Architekturmodelle im SAP-Kontext

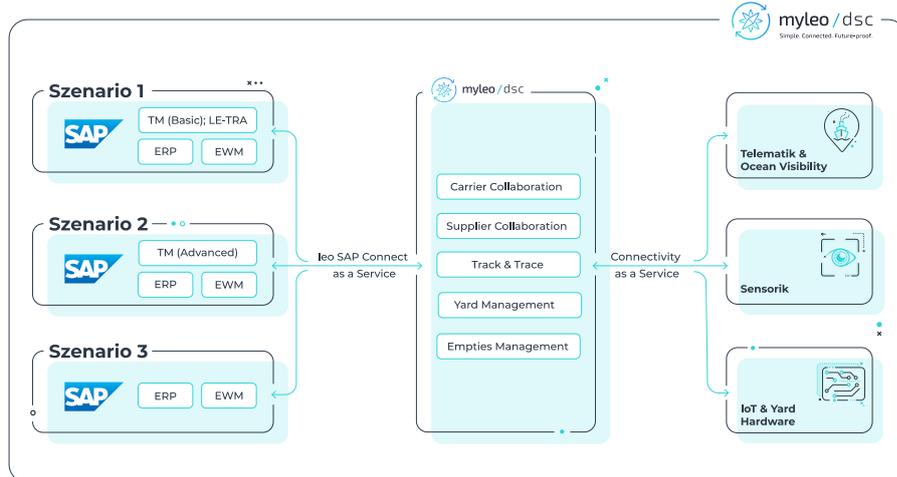
Mit unserem Plattform-as-a-Service-Ansatz bieten wir verschiedene Nutzungsoptionen im Systemverbund. Dabei sollte es stets das Ziel sein, kollaborative Prozesse so einfach wie möglich abzubilden sowie vor- und nachgelagerte Systeme optimal einzubinden. So schafft die myleo / dsc es, logistische Objekte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

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

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

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

Nach erfolgreicher Abfertigung wird auch die Belieferung des Warenempfängers



Derzeit vielfach von Verladern nachgefragtes Szenario für einen Systemverbund.

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

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

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

Option 3: SAP Core + myleo / dsc

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

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

leogistics^R
Optimizing your Supply Chain

leogistics GmbH

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



EINFACHSTE PARTNERKOMMUNIKATION AUF EINER PLATTFORM

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

www.myleodsc.de



Besuchen Sie uns beim DSAG Jahreskongress!

Die neue Normalität

Transparenz und Resilienz in Zeiten der disruptiven Supply Chain

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

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

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

Transparenz und Resilienz – die neue Normalität

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

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

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

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

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

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

Vertrauen als Wettbewerbsfaktor

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

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

ecovium

ecovium GmbH

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



Der Jahreskongress 2022 will die Teilnehmenden inspirieren

Inspiration und Zurückhaltung

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

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

ECC, S/4 und Rise

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

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

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

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

Neue Techniken

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

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

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

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

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

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

Vielfalt und Innovation

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

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



CONSILIO GmbH

consilio-gmbh.de

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



Empirius GmbH

empirius.de

Empirius: Automatisierungsspezialist für SAP-IT-Infrastrukturen

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



ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH

esker.de

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



NTT DATA Business Solutions AG

nttdata-solutions.com/de

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

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



Redwood Systems B.V.

redwood.com

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



SIVIS GmbH

sivis.com

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

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



XFT GmbH

xft.com

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



xSuite Group GmbH

xsuite.com

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

Alles, was die SAP-Community wissen muss, finden Sie monatlich im E-3 Magazin. Ihr Wissensvorsprung im Web, social media sowie PDF und Print: e-3.de/abo

Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



Menschen im Oktober 2022

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

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

Neuer CFO bei SAP



Seit Langem SAP-Kunde weiß Dominik Asam aus erster Hand, welchen Wert SAP-Technologie für den Erfolg von Kunden hat. Diese Erfahrung wird er in seiner neuen Position als CFO nutzen, um Innovationen und Transformation voranzutreiben.

Der SAP-Aufsichtsrat hat **Dominik Asam** zum Chief Financial Officer (CFO) und Mitglied des Vorstands ernannt. Asam wird am 7. März 2023 starten und kommt aus seiner derzeitigen Rolle als CFO und Mitglied des Executive Committee bei Airbus zu SAP. Wie bereits angekündigt, bleibt Luka Mucic bis zum 31. März 2023 Mitglied des SAP-Vorstands. „Dominik Asam ist ein gut ausgebildeter und erfahrener Manager im Bereich Global Finance und Technology. Somit ist er genau die richtige Besetzung, um die erfolgreiche Cloud-Transformation der SAP weiter voranzutreiben“, sagte Hasso Plattner, Vorsitzender des Aufsichtsrats der SAP. „Ich möchte an dieser Stelle die Gelegenheit nutzen, um Luka Mucic noch einmal für sein Engagement, seine Dienste und seine Führungs-

stärke in den vergangenen 26 Jahren bei SAP zu danken. Luka hat ein starkes Fundament gelegt, auf dem Dominik aufbauen wird, und hat durch seine Führungsrolle einen nahtlosen Übergang sichergestellt.“ Asam kam im April 2019 von Infineon zu Airbus, wo er seit 2011 als CFO tätig war. Bei Airbus half Asam, das Unternehmen durch die Covid-19-Pandemie zu führen und gleichzeitig die Transformation und Innovation voranzutreiben. Er ist zudem im Aufsichtsrat von Bertelsmann tätig. Er hat seinen Master of Business Administration bei Insead gemacht und ist Absolvent des Maschinenbaustudiums an der Technischen Universität München und der École Centrale Paris.

[sap.com](https://www.sap.com)

Marie Pötter avanciert bei DXC Technology



In ihrer neuen Rolle als Geschäftsführerin Analytics, Consulting & Engineering im Bereich Banken und Kapitalmärkte in Deutschland bei DXC Technology wird Marie Pötter ihren Fokus auf die Chancen der digitalen Transformation legen.

DXC Technology hat **Marie Pötter** zur neuen Geschäftsführerin Analytics, Consulting & Engineering im Bereich Banken und Kapitalmärkte in Deutschland ernannt. Pötter wird zudem als Mitglied des Leadership-Teams die Unternehmensstrategie in DACH vorantreiben. Bereits während ihres dualen Studiums im Bereich Wirtschaftsinformatik (BSc.) und Wirtschaftswissenschaften (MSc.) arbeitete Pötter als Business Consultant in Niederlassungen in Deutschland, England und den USA. Anschließend übernahm sie Verantwortung als Client Partner Manufacturing und dann als Account Executive Banking & Capital Markets für die Region DACH. In dieser Rolle setzte sie das Young Talent Excellence Programm auf, das Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen unter 30 auf Führungspositio-

nen vorbereitet. „DXC hat mich während meiner berufsintegrierten Ausbildung sehr stark unterstützt. So konnte ich wichtiges Praxiswissen im IT-Services-Bereich mit akademischem Know-how verbinden“, sagt Pötter. „Ich bin stolz auf den gemeinsam zurückgelegten Weg und freue mich auf meine neue Position – für mich eine großartige Chance, tiefgreifende Veränderungsprozesse erfolgreich für unsere Kunden zu gestalten.“ Im Finanzsektor stehen die Institute heute vor der Herausforderung, sich als Tech-Bank neu aufzustellen. Gleichzeitig bietet die digitale Transformation große Chancen: Sie zeigt neue Geschäftsmodelle und Zielgruppen auf und ermöglicht eine enge Kundenbindung.

[dxc.com](https://www.dxc.com)

Fabasoftware-Vorstandsteam komplett



Der bisherige Geschäftsführer von Fabasoftware, **Matthias Wodniok**, ist in den Vorstand des Unternehmens eingezogen. Er verantwortet ab sofort das gesamte Government-Geschäft. Fabasoftware ist im deutschsprachigen Raum im Bereich der digitalen Verwaltungsarbeit der öffentlichen Hand in Bezug auf Dokumentenmanagement und Aktenverwaltung führend. Zahlreiche Organisationen der öffentlichen Hand und namhafte Privatunternehmen vertrauen seit mehr als drei Jahrzehnten auf die Erfahrung von Fabasoftware. Nach seiner Ausbildung an der Uni-

versity of Applied Sciences Wiesbaden stieß Wodniok vor über 20 Jahren zur Fabasoftware und arbeitete dort zunächst als Head of Professional Services Germany. 2016 avancierte er zum Managing Director und damit zum Geschäftsführer von Fabasoftware. Zu den bisherigen Erfolgen des Managers zählt der stetige Ausbau der Marktposition des Unternehmens im Bereich der elektronischen Verwaltungsarbeit mit Beauftragungen auf Bundes- und Länderebene in Deutschland. Mit Matthias Wodniok ist der Vorstand rund um Unternehmensgründer und CEO Helmut Fallmann nach der bereits mit Mai erfolgten Bestellung von Oliver Albl als Chief Technical Officer (CTO) nun komplett. fabasoftware.com

versity of Applied Sciences Wiesbaden stieß Wodniok vor über 20 Jahren zur Fabasoftware und arbeitete dort zunächst als Head of Professional Services Germany. 2016 avancierte er zum Managing Director und damit zum Geschäftsführer von Fabasoftware. Zu den bisherigen Erfolgen des Managers zählt der stetige Ausbau der Marktposition des Unternehmens im Bereich der elektronischen Verwaltungsarbeit mit Beauftragungen auf Bundes- und Länderebene in Deutschland. Mit Matthias Wodniok ist der Vorstand rund um Unternehmensgründer und CEO Helmut Fallmann nach der bereits mit Mai erfolgten Bestellung von Oliver Albl als Chief Technical Officer (CTO) nun komplett. fabasoftware.com

Mit **Tobias Apel** ist bei ZetVisions ein neuer Head of Sales an Bord. Er bringt über 17 Jahre Erfahrung im B2B-Vertrieb aus seiner Zeit bei E-Plus und Telefonica mit. Von den Anfängen als Junior Account Manager bei E-Plus im Jahr 2003 konnte Tobias sich zum regionalen Vertriebsleiter für den B2B-Vertrieb weiterentwickeln. zetvisions.de

Steffen Wittmann verstärkt als neuer Chief Technology Officer (CTO) die Unternehmensführung um LeanIX-CEO und Mitgründer André Christ. Wittmann bringt nicht nur einen fundierten technischen Background mit, sondern auch große Erfahrung im Management von international verteilten Entwicklerteams. leanix.net

Neue Vizepräsidentin für Digitalisierung

Mit überwältigender Mehrheit hat der KIT-Senat das einstimmige Votum des Aufsichtsrates bestätigt, der **Dr. Kora Kristof** zur Vizepräsidentin für Digitalisierung und Nachhaltigkeit des Karlsruher Instituts für Technologie (KIT) gewählt hat. Die Bestätigung im KIT-Senat ist ein weiterer Verfahrensschritt, dem nun die finalen Vertragsverhandlungen und das Bestellungsverfahren folgen. Erst im Anschluss hat das KIT seine erste Vizepräsidentin im neu geschaffenen Ressort Digitalisierung und Nachhaltigkeit. Die zu einem energiewirtschaftlichen Thema promovierte und zu den Erfolgsfaktoren gesellschaftlicher Veränderungen habilitierte Wirtschaftswissenschaftlerin Kora Kristof ist Experte für

die Themen Nachhaltigkeit, digitale Transformation, erfolgreiche gesellschaftliche Veränderungsprozesse, Ressourcenschonung, Energiewende und Klima. Neben ihrer eigenen Forschung berät sie Politik, Wirtschaft sowie Zivilgesellschaft und lehrt an einer Universität zu diesen Themen. Im Umweltbundesamt verantwortete sie seit 2011 unter anderem die inhaltliche Neuausrichtung der Abteilung „Nachhaltigkeitsstrategien, Ressourcenschonung und Instrumente“ und arbeitet an der Weiterentwicklung der Behörde mit. kit.edu



SAP Schweiz besetzt Führungspositionen neu. Die Leitung der für KMU und Partner zuständigen Geschäftseinheit übernimmt **Robert Kehrl**. Einen Wechsel gibt es auch beim CTO, der nun **Alexander Finger** ist. Neu geschaffen wurde die Position des Chief Sustainability Officer. Besetzt wird sie mit **Sebastian Kaczynski**. sap.com

Lloyd Adams wurde zum President von SAP North America ernannt. Er folgt auf DJ Paoni, der nach 26 Jahren aus dem Softwareunternehmen ausscheidet. Adams wird somit die Bereiche Betrieb, Strategie, Mitarbeiter, Vertrieb, Dienstleistungen und Rentabilität in den USA und Kanada verantworten. sap.com

Neuer Chief Sales Officer bei Sycor



Mit **Guido Lindlar** geht ein erfahrener Sales-Manager als Chief Sales Officer bei Sycor an Bord. „Wir freuen uns sehr, Guido Lindlar als neuen Chief Sales Officer bei uns an Bord zu begrüßen. Neben seiner beeindruckenden Vita, die unter anderem erfolgreiche Stationen bei der Telekom, der Software AG, Scheer und im Start-up-Sektor aufweist, ist es seine besondere Persönlichkeit, die ihn vom ersten Tag an zu einem perfekten Sycor-Repräsentanten macht. Er wird sowohl die Markt- als auch die individuelle Kundenansprache seitens Sycor nachhaltig weiter-

entwickeln“, so Thomas Ahlers, Geschäftsführer von Sycor. „Die Aufgabe und die Unternehmenskultur bei Sycor sind für mich eine echte Wunschkonstellation. Mit Blick auf die Bedarfslage in den mittelständischen Unternehmen sind wir mit der Kompetenz der Kollegen und dem kundenorientierten Portfolio optimal aufgestellt. Jetzt gilt es, den allgegenwärtigen Wandel mit dem ebenfalls absolut berechtigten Anspruch auf Kontinuität seitens vieler Kunden zu verbinden. Gerade angesichts größerer Weichenstellungen sind und bleiben wir der Partner, der sich das Vertrauen seiner Kunden täglich verdient. Das ist der Sycor-Anspruch und auch mein persönlicher“, so Guido Lindlar. sycor-group.com

Johannes Jäger ist neuer Geschäftsführer des Gebrauchtssoftware-Anbieters usedSoft. Jäger verantwortet ab sofort das gesamte Kundengeschäft in Europa. Damit ist der geplante Generationenwechsel vollzogen, den Unternehmensgründer Peter Schneider vor seinem Tod eingeleitet hat. usedsoft.com

Dr. Magnus Ekerot wechselt als CEO und Vorsitzender des Vorstands zu Gigaset. Der international erfahrene Manager arbeitete weltweit und lebte bereits in Asien, Deutschland, den Niederlanden, Schweden sowie den USA. Er hat einen MBA im strategischen Management. gigaset.com

Nachfrage steigt stark

Unternehmen brauchen IT-SpezialistInnen

Das Onboarding großer IT-Dienstleister läuft derzeit auf Hochtouren – nicht immer erfolgreich. Der hohe Personalbedarf der deutschen Wirtschaft spiegelt sich auch in den Aufträgen der Zeitarbeitsunternehmen wider.

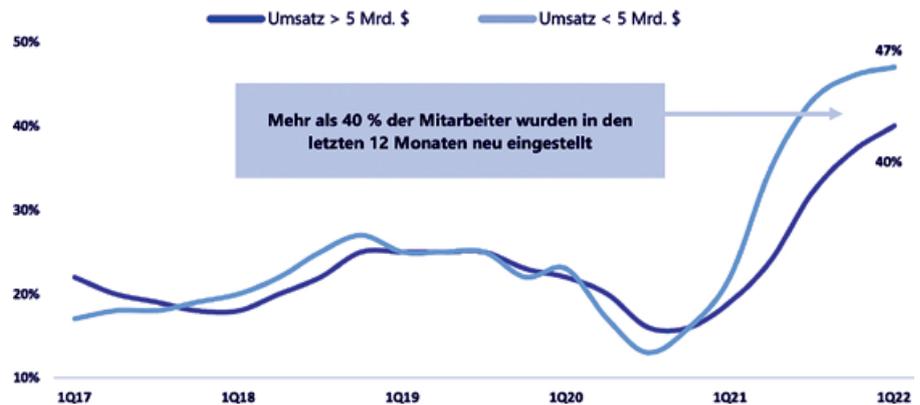
Zum Ende des ersten Quartals 2022 waren zwei von fünf Mitarbeitenden weniger als ein Jahr im Unternehmen. Damit lag der Anteil der Neuen am Personalstand bei 40 Prozent. Bei IT-Dienstleistern mit einem Jahresumsatz von weniger als fünf Milliarden US-Dollar belief sich der Wert sogar auf 47 Prozent. Die Zahlen sind Ergebnis einer Auswertung, die das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen ISG bei 18 IT-Services-Anbietern im zweiten Quartal 2022 durchgeführt hat. ISG sieht den starken Anstieg der Neueinstellungen in direktem Zusammenhang mit der anhaltend hohen Nachfrage nach IT-Dienstleistungen: Allein im ersten Quartal 2022 lag der jährliche Vertragswert der neu abgeschlossenen Kundenkontrakte 13 Prozent über dem Niveau der ersten drei Monate des Vorjahres. Auch die Wachstumsraten der drei vorangegangenen Quartale waren bereits auf ähnlicher Höhe. In der Einstellung neuer Mitarbeitender sieht ISG eine der zentralen Maßnahmen, um der starken Nachfrage begegnen zu können.

Dies ist nicht immer einfach, herrscht doch gerade in Deutschland eklatanter Fachkräftemangel. Wie groß der Handlungsbedarf in der Wirtschaft ist, zeigt eine



96.000 Stellen für IT-Fachkräfte sind unbesetzt. Dabei bietet die Digitalbranche eine große Vielfalt spannender und zukunftssicherer Aufgaben.

Achim Berg,
Präsident,
Bitkom



Zum Ende des ersten Quartals 2022 waren zwei von fünf Mitarbeitenden weniger als ein Jahr im Unternehmen. Damit lag der Anteil der Neuen am Personalstand bei 40 Prozent. Quelle: ISG.

Studie des Digitalverbands Bitkom. Für diese wurden mehr als 600 Unternehmen der Gesamtwirtschaft repräsentativ befragt. Demnach erklären 75 Prozent der deutschen Unternehmen, dass die Wirtschaft auf Frauen mit IT-Expertise angewiesen ist, um dem Fachkräftemangel zu begegnen. 77 Prozent wünschen sich deshalb, dass Mädchen bereits in der Schule stärker für MINT-Berufe, also Tätigkeiten in den Themenfeldern Mathematik, Informatik, Natur- und Ingenieurwissenschaften und Technik, begeistert werden. „In Deutschland fehlt es an Expertinnen und Experten, um die Digitalisierung zu treiben und geschlechtergerecht zu gestalten. 96.000 Stellen für IT-Fachkräfte sind unbesetzt. Dabei bietet die Digitalbranche eine große Vielfalt spannender und zukunftssicherer Aufgaben. Sie gilt es, in Berufsorientierungsangeboten im schulischen und außerschulischen Bereich zu vermitteln – und zwar klischeefrei“, sagt Bitkom-Präsident Achim Berg.

Auch deshalb fordern 73 Prozent der befragten Unternehmen, Projekte wie den Girls' Day oder die Initiative „Komm, mach MINT“, die Mädchen und junge Frauen für IT begeistern sollen, stärker zu fördern. Doch solche Projekte dürften nicht ausreichen, um junge Frauen für MINT-Berufe zu begeistern, fürchten Deutschlands Unternehmen. 57 Prozent beklagen, das deutsche Bildungssystem sei nicht darauf angelegt, IT-Kompetenzen bei Frauen zu fördern. Fast acht von zehn Unternehmen (78 Prozent) fordern deshalb, Informatikunter-

richt in der Schule verpflichtend einzuführen. Übernehmen Firmen die finanzielle Förderung von IT-Weiterbildungsmaßnahmen für Frauen selbst, wünschen sich 67 Prozent dafür steuerliche Anreize.

Zeitarbeit erlebt Aufwärtstrend

Bis es so weit ist, sehen sich Unternehmen nach Alternativen um – und finden eine in Zeitarbeitsunternehmen. Der hohe Personalbedarf der deutschen Wirtschaft spiegelt sich somit in den Aufträgen wider: Die Dauer einer durchschnittlichen Geschäftsbeziehung zwischen Personaldienstleister und Kunde steigt von im Mittel 5 Jahren um mehr als ein Jahr auf nun 6,3 Jahre. Zudem wird die Komponente Personalvermittlung sowohl im Rahmen bestehender Kundenbeziehungen als auch als separate Dienstleistung stärker nachgefragt. Das von Lünenonk berechnete Marktvolumen für Arbeitnehmerüberlassung in Deutschland steigt 2021 um 14 Prozent auf 31 Milliarden Euro. Die Nachfrage nach Personaldienstleistung erholt sich im zweiten Pandemiejahr deutlich. Die Umsätze der Zeitarbeitsunternehmen wachsen in der Folge um 21 Prozent. Das hohe durchschnittliche Wachstum ist auf Aufholeffekte zurückzuführen. Eine vergleichbare Entwicklung war nach der Finanz- und Wirtschaftskrise im Jahr 2010 zu beobachten. (sai)

isg-one.com
bitkom.org
lunenonk.de

Fehlendes Mitarbeiter-Know-how

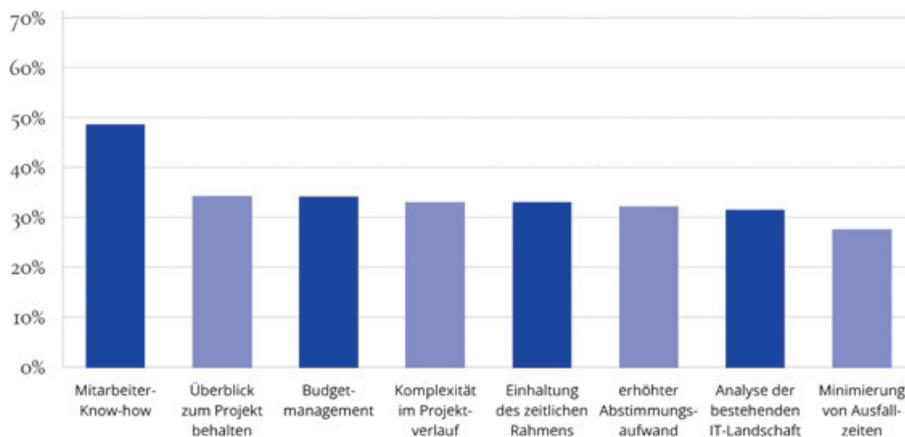
Show-Stopper der digitalen Transformation

Eine in der DACH-Region durchgeführte Studie hat ergeben, dass bestimmte Schlüsselfaktoren bei Digitalisierungsprojekten eine entscheidende Rolle spielen. Dazu gehören insbesondere die Ressourcen, das Timing und das Know-how.

Dass die Modernisierung eines Unternehmens ein umfassender Prozess ist, war den befragten Unternehmen von Anfang an klar – dass diese Komplexität aber entsprechende Projektmethoden erfordert, war nicht bei allen selbstverständlich. Die Studie hat herausgefunden, dass 80 Prozent der Transformationsprojekte zumindest teilweise mit agilen Projektmanagementmethoden geplant und umgesetzt werden. Zum Einsatz kommen die Wasserfall-Methode, agiles Projektma-

nagement sowie eine Kombination beider Vorgehensweisen. Doch nicht nur die Komplexität ist eine Herausforderung. Nach Aussage der Befragten ist in fast der Hälfte aller Transformationsprojekte die Ressourcenplanung eine Herausforderung, da in vielen Unternehmen das Fachwissen und die Erfahrung für derartige Projekte fehlen. Das verdeutlicht, dass sich der Fachkräftemangel, insbesondere in IT-Berufen, unmittelbar auf die digitale Transformationsfähigkeit der Unternehmen auswirkt. Da-

rüber hinaus hadern über 30 Prozent der Unternehmen damit, den Projektüberblick zu behalten sowie das Budgetmanagement im Griff zu haben. Ähnlich herausfordernd beurteilen jeweils über 30 Prozent der Unternehmen die Komplexität des Projektverlaufs, die Einhaltung zeitlicher Vorgaben, den erhöhten Abstimmungsaufwand sowie die Analyse der bestehenden IT-Landschaft. Aber auch die Minimierung von Ausfallzeiten (28 Prozent) und das Testmanagement (21 Prozent) zählen zu den Herausforderungen, die es zu bewältigen gilt. Daher werden mehr als die Hälfte der Transformationsprojekte in mehreren großen Etappen umgesetzt. Immerhin 31 Prozent der Projekte werden schrittweise über einen längeren Zeitraum ausgerollt. Lediglich 12 Prozent der Unternehmen setzen alles auf eine Karte und stellen ihre Transformation mit einem Big Bang zu einem Stichtag um. Das zeigt, dass den Verantwortlichen die Tragweite dieser Projekte bewusst ist und Fehler möglichst bereits im Vorfeld ausgeschlossen werden und so Risiken minimiert werden sollen.



Die größten Herausforderungen in der Projektplanung. Quelle: Natuvion.

natuvion.com

HCM-Guide

HCM-Guide



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



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



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

Billing Future

Damit die Rechnung wie die Post abgeht. Parallel zum Umstieg auf S/4 Hana hat die Schweizerische Post die Massenfakturierungslösung SAP BRIM, Billing and Revenue Innovation Management, in Bereichen mit hohen Fakturierungsvolumen eingeführt, um sich für den digitalen Dienstleistungsmarkt der Zukunft zu wappnen.

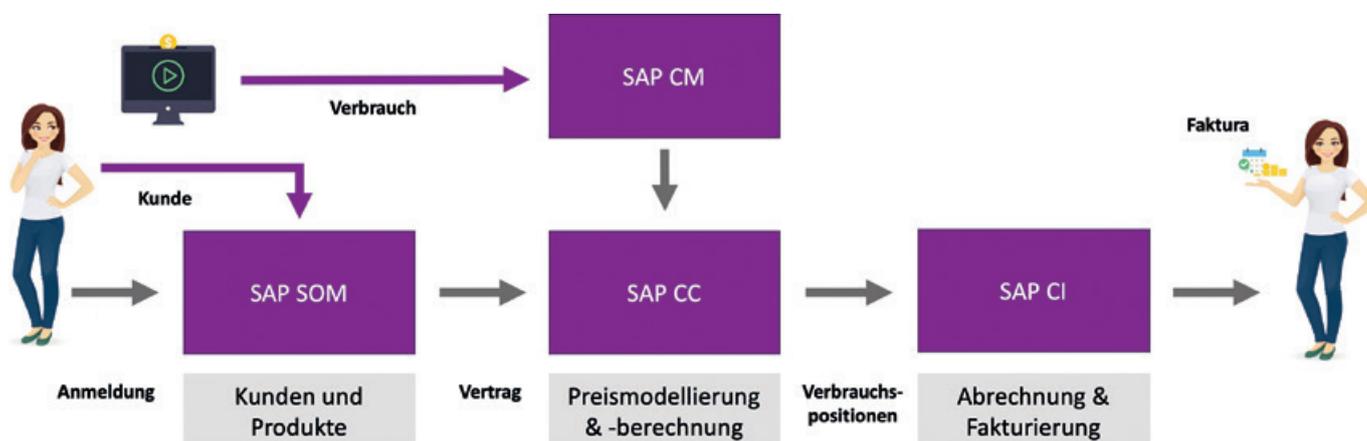
Die Schweizerische Post ist ein modernes Unternehmen, neben dem klassischen Brief- und Paketversand umfassen zahlreiche weitere Dienstleistungen das breit gefächerte Service-Portfolio mit Logistik-, Kommunikations- und Mobilitätsservices sowie PostNetz und PostFinance. In Zürich wurden bereits autonome Zustellroboter getestet, in unzugänglichen Gebieten etwa in den Alpen wurde die Anlieferung von Postsendungen per Drohnen erprobt. Mit der Konsolidierung eigenentwickelter Fakturierungslösungen auf die Standard-Billing-Lösung SAP BRIM ist der Weg geebnet, um jede Art von Service effektiv und transparent abrechnen zu können.

„Wir bringen die Schweiz zusammen – jeden Tag – seit 1849“ lautet der Slogan des Dienstleistungsunternehmens. Damit dies auch in Zukunft gelingt, wurde 2018 mit dem digitalen Transformationsprojekt HWF, Harmonisierung Werteflüsse, die Umstellung von ERP/ECC 6.0 auf S/4 angestoßen. Dabei hatte sich die Post im Laufe ihrer langen Geschichte schon mehrfach neu erfunden und ausgerichtet. Was jedoch nach wie vor den Großteil des Kerngeschäfts ausmacht, sind die Logistikservices mit Brief- und Paketsdienst. „Der Umstieg mit unserem ERP auf S/4 Hana, welches das hochperformante In-memory-Datenbanksystem Hana nutzt, ist mit früheren Transformationsprozessen kaum zu vergleichen. Es mussten parallel mehrere Billing Streams des Kernbereichs Logistikservices unter hohem Zeitdruck auf die neue Plattform ge-

bracht werden“, präzisiert Markus Hägele, Teamleiter Finanzlösungen bei der Schweizerischen Post. Für die Entwicklung innovativer, bedürfnisorientierter Produkte und Dienstleistungen sei dieser Schritt jedoch mehr als notwendig gewesen, denn zu den physischen Produkten kämen zunehmend digitale Dienstleistungen hinzu.

Der Bereich Logistikservices vereint alle logistischen Dienstleistungen, um dem Grundversorgungsauftrag gerecht zu werden. Allein schon in diesem Bereich wird die Vielfalt an Geschäftsfeldern offensichtlich: Ob Kurier-, Express-Paketlogistik, nationale und internationale Abrechnung von Brief- und Paketsendungen, Güterlogistik oder spezifische Branchenlösungen, Verzollung bis hin zu digitalen Logistikplattformen – das Angebot an Dienstleistungen ist enorm. „Im Hintergrund laufen viele Prozesse ab, die in unserer IT und im ERP abgebildet werden müssen“, weiß Philipp Muri, Geschäftspartner ERP bei der Schweizerischen Post.

„Was nützt uns aber die beste ERP-Software am Markt, wenn die Abrechnung und Fakturierung moderner, digitaler Dienstleistungen in SAP SD vor allem im Massenmarkt nur bedingt möglich ist?“, gibt Markus Hägele zu bedenken. In anderen Branchen wie der Versorgungsindustrie oder der Telekommunikation ist dieses Problem schon seit Jahren bekannt und gelöst, mit SAP BRIM können nun auch andere Branchen von einer integrierten, leistungsstarken End-to-End-Offer-to-Cash-Lösung profitieren.



SAP BRIM bildet den gesamten Offer-to-Cash-Geschäftsprozess ab, mit Angebotserstellung, Verrechnung bzw. Bewertung und Bepreisung der genutzten Services bis hin zu Rechnungserstellung und Forderungsmanagement.



Teils bis zu 200 Mitwirkende intern und extern umfasste das Team für den digitalen Transformationsprozess. Im Bild das Kernteam, welches bei der Schweizerischen Post die Implementierung von SAP BRIM realisiert. Vorn v. l. Akin Aktas, Die Schweizerische Post, Véronique Favre, Die Schweizerische Post, Christoph Granig, GTW, Flavia Colaianni, Die Schweizerische Post; hinten v. l. Stefan Swoboda, GTW, Kirsten Hussung, SAP Deutschland, Juan Vazquez, Die Schweizerische Post, Stephan Walther, Die Schweizerische Post. Quelle: Schweizerische Post.

Bei über 200 Millionen Paketsendungen, rund 25 Millionen importierten und verarbeiteten Kleinwarensendungen und fast zwei Milliarden Briefzustellungen im Jahr fallen massenhaft abrechnungsrelevante Daten an. Ganz gleich, ob diese nun direkt über die rund 800 eigenbetriebenen Filialen oder über die übrigen Zugangspunkte wie das Filialpartnernetz, Geschäftskundenstellen, Orte mit Hauservice und Servicepunkte bei Dritten verrechnet werden, es ist eine echte Herausforderung für die Fakturierung. Und bis 2024 soll das Netz nochmals anwachsen bis auf insgesamt 5000 Zugangspunkte.

Raus aus der Add-on-Falle

„Bei derartigen Massen an Daten stoßen die meisten Fakturierungssysteme an ihre Grenzen, die Verarbeitung dauert zu lang, die Performance bricht ein“, weiß Markus Hägele, der als Teamleiter Finanzlösungen bei der Schweizerischen Post stets den Überblick über Wert- und Warenflüsse haben muss. Bis Ende 2020 kamen dafür neben SAP SD noch weitere elf teils eigenentwickelte und sehr individuell angepasste Fakturierungslösungen zum Einsatz. „Solche starren, selbst entwickelten Systeme sind immer eine Herausforderung“, gibt Philipp Muri zu bedenken. Kamen zum Beispiel im Leistungskatalog ein neuer Pakettyp bis 60 Kilo und Prioritätsversand hinzu, war es stets eine große Herausforderung, dies adäquat in allen betroffenen Systemen abzubilden. „Um flexibel auf die Anforderungen vom Fach eingehen zu können, mussten wir in der IT beim Einpflegen der Prozesse in alle betriebenen Fakturierungssysteme immer wieder große Aufwände betreiben und einiges stemmen.“ Und da die Post ein inno-

vatives Unternehmen ist, kamen auch stets neue Dienstleistungsangebote hinzu, die umgehend abgebildet werden mussten. Für die neuen Angebote hat die IT dann Add-ons zu den Fakturierungssystemen entwickelt. „Das glich dann mehr einer Sisyphusarbeit, die Komplexität war kaum noch zu handeln, zudem stieg der administrative Aufwand und die Wartbarkeit der Systeme erforderte enorm viel Manpower, von der Performance ganz zu schweigen“, blickt Philipp Muri zurück.

Als die Schweizerische Post vor einigen Jahren den Umstieg auf S/4 Hana mit dem Großprojekt HWF, Harmonisierung Wertflüsse, startete, war die Implementierung von BRIM ein Teilprojekt davon. Ziel des Programms war, bestehende Systeme und Lösungen im Kernbereich Logistikservices zusammenzulegen und zu zentralisieren. Die oberste Prämisse bei HWF lautete, möglichst nah am Standard zu bleiben, so auch bei der Einführung von BRIM. „Wir sehen uns hier in der Pflicht, zu harmonisieren und zu standardisieren, damit so ein Projekt nicht aus dem Ruder läuft. Keinesfalls sollten bisherige Lösungen, die meist sehr individuell auf alles abgestimmt waren, einfach eins zu eins in SAP BRIM nachgebaut werden“, betont Markus Hägele ausdrücklich. Nicht weil jede Anpassung möglich ist, sollte diese auch übernommen werden, denn letztlich würde sich das in den IT-Wartungskosten widerspiegeln. „Es ist auch unsere Aufgabe, möglichst alle davon zu überzeugen, dass nur der Standard der richtige Weg in die Zukunft sein kann.“ Mit BRIM hat die Schweizerische Post eine Standardlösung gefunden, die Bestandteil der S/4-Enterprise-Management-Lösung ist und für die Abrechnung und Fakturierung von Massendaten ausgelegt ist.



Mit der Einführung von SAP BRIM hat sich die Schweizerische Post für die Abrechnungslösung der Zukunft entschieden. Neben der Abbildung des gesamten Offer-to-Cash-Flows ist die Lösung ausgelegt für die Echtzeitverarbeitung von Massendaten und deren Auswertung auf Knopfdruck. Die Schweizerische Post ist damit gut gerüstet, um den Herausforderungen der Digitalisierung zu begegnen und die führende Marktposition in der Schweiz auszubauen.

*Christoph Granig,
Manager und Principal Solution Architect,
GTW*



Eine optimale Kombination aus Bestandskunde, Partner und SAP selbst bringt BRIM in Schwung

Post, SAP und GTW

Seit 2017 arbeiten GTW und SAP als Team Hand in Hand in den unterschiedlichen Projektphasen des BRIM-Implementierungsprojekts zusammen. Hierbei sind die Rollen klar verteilt.

SAP stellt die Lösungsarchitektur, GTW ist mit einer über 20-jährigen Expertise im Bereich BRIM als Implementierungspartner im Boot und die IT bei der Schweizerischen Post steuert die Expertise um die Fachprozesse bei, immer in enger Abstimmung mit den Fachbereichen. Die Umsetzungsarbeiten in BRIM erfolgen durch ein 15-köpfiges Team bestehend aus Informatik Post sowie GTW und SAP-Ressourcen.

Zu Projektbeginn war ein kleines Core-BRIM-Team bestehend aus den SAP- und GTW-Solution-Architekten Kirsten Hus-

ung und Christoph Granig sowie den Fachexperten der Schweizerischen Post mit Planungs- und Vorbereitungsarbeiten beschäftigt, um den Umstieg auf das neue Fakturierungssystem von Anfang an auf einem generischen und soliden Ansatz aufzubauen. „Wir hatten viele Proof of Concepts, viel Analysearbeit in dieser initialen Phase“, blickt Kirsten Hussung, Chief Business Process Consultant SAP, zurück. „Damals hatten wir eine BRIM Model Company auf S/4 Hana in der Cloud installiert, die inzwischen als Standardservice Content ausgeliefert wird.“ Die Cloud-Um-

gebung bot die Möglichkeit, für die unterschiedlichsten Bereiche schnell Prototypen aufzubauen, um die Ergebnisse mit den Projektbeteiligten der Post zu besprechen. Ab 2019 lief das BRIM-Projekt dann richtig an, nachdem das Projekt zwischenzeitlich nochmals zurückgestellt worden war. Das Projektteam bei der Post nahm BRIM nochmals detaillierter unter die Lupe, als dann auch die ersten PoCs aus der BRIM Model Company vorlagen. „Bis 2018 war man der Meinung, dass auch in Zukunft alles weiter in SD abgerechnet werden könne. Gemeinsam mit der SAP



Lösungslandschaft SAP Billing und Revenue Innovation Management.

haben wir da viel Überzeugungsarbeit geleistet“, konkretisiert Christoph Granig, Manager und Principal Solution Architect der GTW Schweiz.

„Der BRIM-Entscheid kam eigentlich erst, als das S/4-Projekt schon am Laufen war. Dadurch, dass wir nun parallel auf ein neues Fakturierungssystem wechselten, hat sich die Komplexität des S/4-Projekts nochmals erhöht“, schildert Philipp Muri. „Hier empfehle ich, die Entscheidung möglichst früh zu fällen, damit das gesamte interne IT-Team wie auch externe Berater gut darauf vorbereitet und nicht womöglich überlastet werden.“ Zu der Zeit waren für die S/4-Umstellung über hundert interne Mitarbeiter und Berater involviert: neben dem Team aus GTW und SAP noch weitere vier große Beratungshäuser. In den vielen Teilprojekten kamen nochmals rund 15 kleinere Beratungsunternehmen hinzu. „Zu Projekthochzeiten mussten über hundert Mitarbeiter von der Programmleitung und den Teilprojektleitern koordiniert werden, damit wirklich alle an einem Strang ziehen“, sagt Markus Hägele. „Bei so einem Mammutprojekt kann niemand irgendwelche Eigenbrötler gebrauchen.“ Und Christoph Granig von GTW ergänzt: „Es herrschte im ganzen Programm eine regelrechte Hands-on-Mentalität, es wurde immer sofort angepackt und gegenseitig unterstützt, egal welchem Beratungshaus man angehört.“

Standard ohne alte Zöpfe

Die IT startete über den Einkauf ein Auswahlverfahren, um BRIM-Ressourcen am europäischen Markt zu finden, welche über die entsprechende Expertise und die nötigen Referenzen im Transport- und Logistiksektor verfügen. Der Beratungspartner für das umfangreiche Projekt sollte dabei möglichst alles abdecken. „Was nützen uns Berater, die nur FI-CA beherrschen, denen aber das Know-how über den gesamten Offer-to-Cash-Prozess fehlt? Wir brauchten einen Projektpartner, der nicht nur über die angrenzenden Finanzmodule in SAP auch Bescheid weiß, sondern über sämtliche BRIM-Module. So sind wir auf GTW gestoßen“, erinnert sich Markus Hägele.

Die GTW konnte das Post-Team durch ihr tiefgreifendes Know-how rund um BRIM überzeugen und brachte auch die umfassende Praxiserfahrung aus ähnlichen Großprojekten mit. Zudem verfügte die GTW als einer der wenigen Dienstleister am Markt über ausreichende Berater-Ressourcen, um ein solches Projekt überhaupt stemmen zu können. Wichtig waren der Schweizerischen Post auch weitere Referenzen in der Schweiz und da konnte GTW mit der Swisscom und der



Für unser logistisches Kerngeschäft, wo Massendaten strukturiert und automatisiert abgerechnet werden müssen, ist SAP BRIM genau die richtige Billing-Lösung. Die drei Verzollungen an einem kleinen Grenzpunkt zu Frankreich werden wir auch weiterhin in SAP SD fakturieren.

*Markus Hägele,
Teamleiter Finanzlösungen,
Schweizerische Post*

Schweizer Bundesbahn gleich mit zwei namhaften Großunternehmen aufwarten. „Im SAP-Umfeld der Schweiz spricht sich so etwas recht schnell rum“, weiß Christoph Granig, der als Manager bei GTW Schweiz tätig ist. „Der Bahn haben wir dann auch einen Referenzbesuch gestattet, was uns endgültig von der GTW überzeugte“, ergänzt Markus Hägele.

Für den Gewerbekundenbereich mit über einer Million Rechnungen im Jahr ist SAP BRIM geradezu prädestiniert. „Dort

haben wir das richtige Datenvolumen für so eine mächtige Billing-Lösung mit unterschiedlichen Preis- und Rabattstrukturen, mit Vorsystemen, die unglaubliche Mengen an Daten sammeln“, erläutert Markus Hägele. „Für uns ist es von enormem Vorteil, dass SAP das System für die Massenverarbeitung ausgelegt hat, denn sonst müssten wir auch hier wieder lauter Systeme und Add-ons drum herum bauen, um diese Masse überhaupt bewältigen zu können. Dann würde das ERP irgendwann zu einer Buchhaltungs- und Rechnungsdruckmaschine verkommen.“ Übrigens, wer auf S/4 umsteigt, hat BRIM bereits mit vorinstalliert und könnte nach Lizenzerwerb sofort damit loslegen, allein an BRIM-Know-how mangelt es derzeit am Markt.

Das Harmonisierung-Werteflüsse-Projekt (HWF) steht unter dem Vorzeichen der Effizienzsteigerung und Kosteneinsparung. Das funktioniert aber nur, wenn auch wirklich alle Altsysteme vereinheitlicht, zentralisiert und dann abgestellt werden. Markus Hägele dazu: „Wir haben bei der Post historisch gewachsen eine große und sehr komplexe IT-Architektur mit vielen Altsystemen, da muss eben viel wieder abgebaut werden, alte Zöpfe müssen weg, um mit SAP S/4 auf einen modernen Standardlevel zu kommen.“ Inzwischen wurden die alten Fakturierungslösungen weitestgehend durch BRIM abgelöst, die nicht mehr State of the Art und am Ende ihres Lebenszyklus angekommen waren.

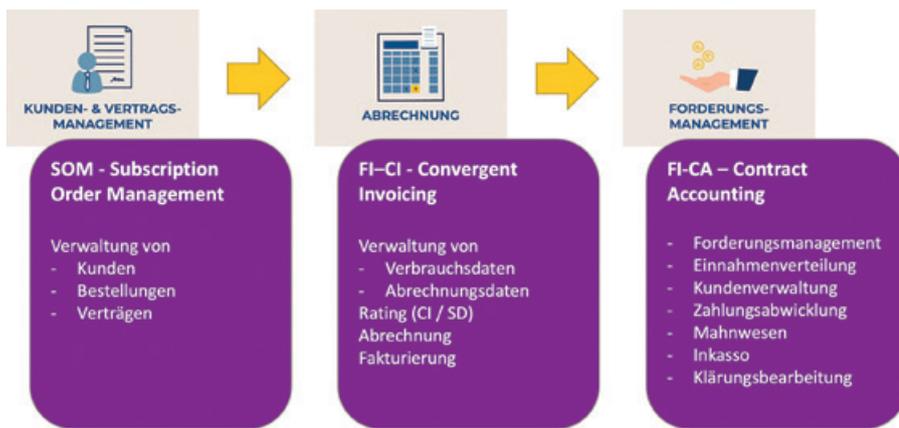
Klein starten

Zunächst hat man sich bei der Schweizerischen Post an das Mammutprojekt SAP BRIM mit kleineren Prozessen herangetastet. Die erste kleinere BRIM-Implementierung realisierte GTW für den Bereich Swiss Post Solutions, die digitale Dienstleistungen wie Scanning- und Office-Lösungen

Das BRIM-Projekt der Schweizerischen Post

- 2017 bis 2018 Analysephase: Machbarkeitsstudie SAP BRIM basierend auf der S/4 BRIM Model Company (heute verfügbar als SSC – S/4 Hana BRIM Standard Content)
- 2019: Implementierung BRIM für SPS (Swiss Post Solutions) mit den Modulen SAP Convergent Invoicing und SAP Contract Accounting
- 2020: Implementierung SAP BRIM für FilP (Filiale mit Partner) mit den Modulen SAP Subscription Order Management, SAP Convergent Invoicing und SAP Contract Accounting
- 2020 und 2021: Implementierung SAP BRIM für Logisticservices mit den Modulen SAP Convergent Invoicing und SAP Contract Accounting
- Herbst 2022: Umstellung KUREPO auf SAP BRIM mit den Modulen SAP Convergent Charging, SAP Convergent Invoicing und SAP Contract Accounting

Alle Projektphasen wurden und werden mit dem gleichen zentralen Core-Team bestehend aus Schweizerischer-Post-IT, GTW und SAP durchgeführt.



Bei der Schweizerischen Post sind die folgenden SAP-BRIM-Module im Einsatz: SOM – für das Kunden- und Vertragsmanagement, FI-CI – für die Abrechnung und Fakturierung, FI-CA – für das Forderungsmanagement.

anbietet, inzwischen aber nicht mehr zur Post gehört. Da konnte auch gleich der Prototyp aus der BRIM Model Company verprobt werden.

Anschließend wurde eruiert, wo sonst der Druck am größten ist, SAP SD abzulösen. Das war das Partnergeschäft, also Lebensmittelgeschäfte, Kioske und Einzelpersonen, die unter anderem Postdienstleistungen, zum Beispiel Paketannahme, Briefmarkenverkauf und andere Postdienstleistungen anbieten. Die Post hat mehrere Tausend Filialpartner – und die Anzahl der Partner steigt kontinuierlich an.

Damit startete das erste größere Projekt: BRIM für FiLP zur Abrechnung der Partneragenturen. „Dort war der Umstieg am dringendsten: Die Fakturierung mit einer Access-Lösung war schon längst am Limit. Es ließ sich nur noch eine gewisse Anzahl an Filialpartnern abrechnen und dann ging nichts mehr“, erläutert Philipp Muri. Und Christoph Granig fügt hinzu: „Wir waren gezwungen, auf eine neue Lö-

sung umzustellen, doch das Nadelöhr ist, dass im Filialbereich noch viel manuell gemacht wird und BRIM eigentlich für die automatisierte Massenfakturierung ausgelegt ist.“ Durch die manuellen Tätigkeiten benötigt der Filialbereich für die Fakturierung noch drei Stunden, dies soll sukzessive reduziert werden. Zumindest werden jetzt keine fehlerhaften Rechnungen mehr ausgestellt wie früher noch in Access und Excel, denn in SAP laufen interne Validierungs- und Prüfprozesse. Dadurch ist eine gute Integrität der Prozesse auch über extrem große Volumen gewährleistet.

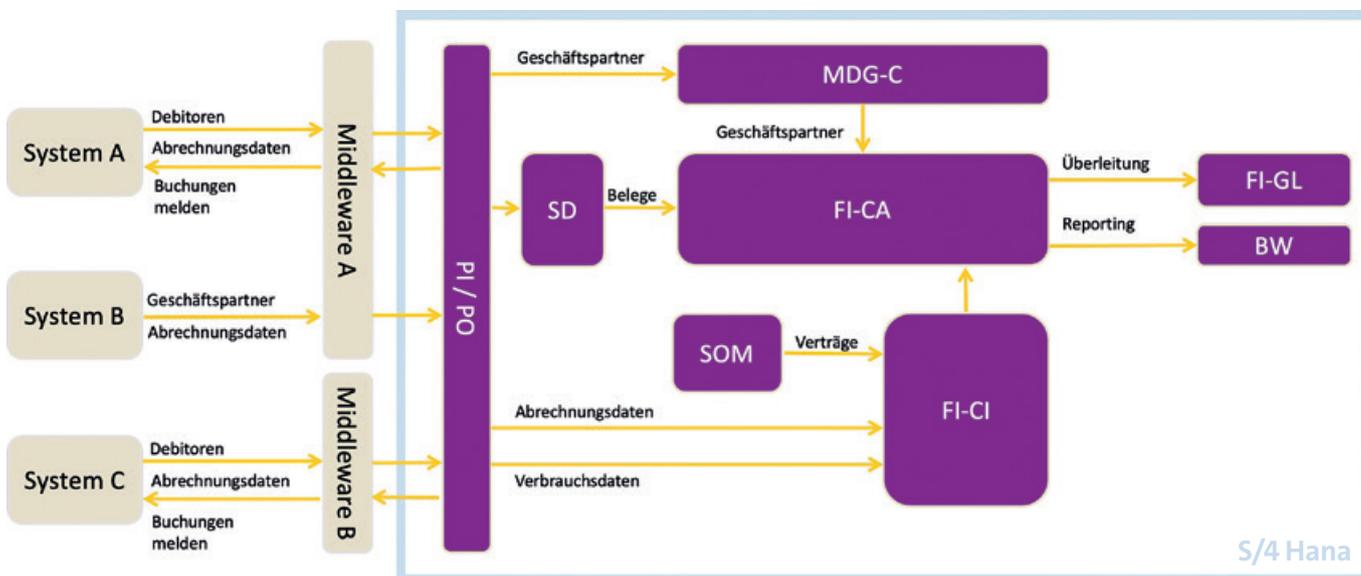
Amazon und Zalando am Zoll

Seit Januar dieses Jahres nutzt auch die Verzollung die neue Fakturierungslösung – das ist ein Teilbereich der Logistikservices und die erste wirklich große BRIM-Umstellung. Dazu muss man wissen, dass die Schweizerische Post die Verzollung und Fakturierung von Briefen und

Paketen im grenzüberschreitenden Import und Export übernimmt. Auch alle Paketsendungen, die über Amazon oder Zalando in die Schweiz gelangen, werden in den Logistikzentren der Post verzollt. Das sind Hunderttausende Sendungen pro Tag, die verzollt, abgerechnet und in BRIM verbucht werden. Da werden Stammdaten angelegt, Rechnungen erstellt, teilweise ist der erforderliche Zollbetrag auch sofort zu entrichten – das muss performant gehen. „Das ist ein kritischer Prozess, wenn da irgendetwas falsch läuft, dann können wir die Zollgebühren nicht korrekt einziehen“, begründet Markus Hägele die Wichtigkeit dieser BRIM-Umstellung. Und weil das Projekt erfolgreich verlief, habe sich auch das Vertrauen in BRIM als ein verlässliches Fakturierungssystem bei den anderen Fachbereichen nachhaltig erhöht.

BRIM kann noch mehr

Parallel dazu ging die gesamte internationale Verkehrsabrechnung mit SAP BRIM in den Echtbetrieb. Dabei werden die internationalen Postsendungen gegenseitig verrechnet. Ist zum Beispiel ein Briefsack voll, ein sogenannter Kartenschluss, wird er mit dem Empfängerland gegen eingehende Briefsäcke verrechnet. Die Schweizerische Post übernimmt dabei das Clearing zu allen Postgesellschaften weltweit, welches in SAP BRIM umgesetzt wurde. „Da werden Hunderte Millionen in der eigenen Währung SFR gegengerechnet. Mit der neuen Billing-Lösung läuft das hochperformant“, merkt Markus Hägele noch an. Die individuelle Programmierung, manuelle Datenerfassung und hoher administrativer Aufwand seien schlichtweg nicht mehr vertretbar gewesen. „Jetzt ist das eine transparente und saubere Lösung mit BRIM.“



Vereinfachte Darstellung der Werteflüsse der aktuellen Systemlandschaft.

Optimale Ergebnisse mit Unterstützung von SAP direkt

Das BRIM-Projekt aus SAP-Sicht

Die digitale Transformation geht an keinem Unternehmen vorbei. So steht auch die Schweizerische Post auf der Schwelle in ein neues Zeitalter. Bereits vor einigen Jahren hatte die Post den Umstieg von SAP ERP auf S/4 Hana eingeläutet.

Da für die diversen Postdienstleistungen neben SAP SD zusätzlich diverse eigenentwickelte Fakturierungssysteme zum Einsatz kamen, sollten diese ebenfalls zentralisiert und harmonisiert werden. Um künftig auf neue Dienstleistungen flexibel reagieren zu können, fiel der Entscheid auf SAP BRIM als Abrechnungs- und Fakturierungssystem. Das E-3 Magazin sprach mit Kirsten Hussung, Chief Business Process Consultant bei SAP Deutschland und seit nahezu zehn Jahren für SAP BRIM beratend unterwegs.

E-3: Frau Hussung, wie ist SAP BRIM im Gesamtkontext der SAP-Lösungen zu sehen?

Kirsten Hussung, SAP: BRIM besteht aus den S/4-Hana-Komponenten SAP Convergent Invoicing, Customer Financial Management, dem SAP-Vertragskontokorrent FI-CA und Subscription Order Management, SOM. Die für das Rating und Charging zuständige Komponente SAP Convergent Charging ist außerhalb des S/4 Hana angesiedelt. Und wichtig: Auch für Anwender des klassischen SAP ERP kann es durchaus sinnvoll sein, schon vor einer Migration auf S/4 zu SAP BRIM zu wechseln, vor allem wenn komplexe Dienstleistungen und Massendaten vorherrschen.

E-3: Wo sehen Sie die Stärken der Billing-Lösung?

Hussung: Eindeutig in der Prozessautomatisierung zur Abwicklung des Consume-to-Cash-Prozesses für Massendaten, und das bei hoher Skalierbarkeit. Trotz des Massenkontokorrents vereinfacht es komplexe Abrechnungsprozesse zur Erstellung einer konsolidierten Rechnung erheblich, und zwar unabhängig von den Vorsystemen und Datenstrukturen. Die Funktionalität der abhängigen BITs, also Billable Items, unterstützt die Abrechnung und Fakturierung von Partnergebühren oder Gutschriften, sowohl im Bereich Intercompany als auch für externe Geschäftspartner. Auch dass BRIM durchgängig mit S/4 Hana Finance, Treasury sowie Controlling integriert ist, sehe ich als einen großen Vorteil für eine 360-Grad-Sicht auf die Debitoren.



SAP BRIM ist eine auf Massenfakturierung und Fakturierung von Dienstleistungen ausgerichtete Lösung der SAP, welche den Gesamtprozess Consume-to-Cash integrativ und zukunftsorientiert abbildet und auf der strategischen Roadmap von SAP steht.

*Kirsten Hussung,
Chief Business Process Consultant,
SAP Deutschland*

E-3: Muss ein Unternehmen, das SAP SD nutzt, dies nun „abschalten“, wenn es SAP BRIM implementiert?

Hussung: Nein, ganz und gar nicht, beide Lösungen haben ihre Daseinsberechtigung. Wer beispielsweise Materialien und klassische Produkte fakturiert, kann dies über SD tun, parallel dazu für andere, etwa digitale, Dienstleistungen mit Massenabrechnungen BRIM nutzen. Es ergibt

ja auch keinen Sinn, wenn ein Maschinenbauer, der vielleicht hundert Maschinen im Jahr verkauft, diese über SAP BRIM fakturiert. Stellt er sich jedoch einige Maschinen hin und bietet Lohnfertigung als Pay-to-Use oder Factory-as-a-Service an, womöglich noch über einen digitalen Marktplatz, dann kann BRIM dafür durchaus die ergänzende Billing-Lösung sein.

E-3: Was würden Sie empfehlen, um so ein Mammutprojekt von Anfang an auf sichere Füße zu stellen?

Hussung: Aus meiner Erfahrung weiß ich, dass es extrem wichtig ist, bei derartigen Großprojekten möglichst über alle Projektphasen ein zentrales Core-Team zu haben, in dem sowohl Projektverantwortliche auf Kundenseite als auch Beraterseite regelmäßig zusammenfinden. So können Aufgaben auf unterschiedliche Schultern verteilt werden, aber trotzdem haben alle das Verständnis vom gemeinsamen Vorgehen, keiner driftet in eine andere Richtung ab bei den diversen Teilprojekten. Dieses Core-Team kann dann immer wieder in die Folgeprojekte involviert werden und zudem die Anwender motivieren. Entscheidend für den Projekterfolg ist zudem eine gute Kommunikation – und das ist nicht immer einfach bei so vielen involvierten Personen.

E-3: Und was ist aus Ihrer Beratungserfahrung mit BRIM am wichtigsten, um die Fachbereiche und Anwender mitzunehmen?

Hussung: Knackpunkte sind die Prozessharmonisierung, um einheitliche, durchgängige Prozesse über alle Bereiche zu bekommen. Hier ist wichtig, dies auch wirklich an die End User weiterzugeben. Nur so lässt sich den Fachbereichen aufzeigen, wo der Nutzen, der Mehrwert für sie liegt, wenn die Prozesse harmonisiert sind, wenn Fakturierungsprozesse und Debitorenkontokorrentprozesse einheitlich sind. Dabei sollte auch darauf geachtet werden, während der gesamten Projektlaufzeit alles gemeinsam mit der Fachseite zu besprechen und zu erarbeiten, denn die weiß am besten, was für sie die optimalen Lösungen sind.

Eine moderne Systemlandschaft und SAP-Architektur bei der Schweizerischen Post

BRIM, SD, BW und Fiori

BRIM ergänzt SD um die flexible Massendatenverarbeitung von Dienstleistungen. SAP SD wird aber auch weiterhin bei der Schweizerischen Post unter S/4 genutzt.

Immer dann, wenn es eben nicht um Dienstleistungen und Massendaten geht, wie etwa die Einkleidung der Postbeschäftigten oder bei typischen internen Beschaffungsprozessen, kommt SD zum Einsatz. Alle Dienstleistungen, die nicht greifbar sind, werden über BRIM fakturiert. So koexistieren beide SAP-Lösungen in den unterschiedlichsten Bereichen nebeneinander als hybride Abrechnungsmöglichkeiten. Teilweise werden auch nur einzelne Module von BRIM im Zusammenspiel mit SD genutzt. „Was viele nicht wissen: SAP BRIM kann für einfache Kalkulationen auch auf das Pricing im SD zugreifen“, kommentiert Christoph Granig die hybriden Einsatzmöglichkeiten. „Für komplexere Anwendungsfälle steht das CC, Convergent Charging, als Modul in der BRIM-Kette zur Verfügung.“

Reports auf Knopfdruck

BRIM bildet als End-to-End-Lösung in SAP den ganzen Prozess Order-to-Cash oder Offer-to-Cash ab. Dadurch ist alles nachvollziehbar und transparent über die gesamte Prozesskette: Kommt von irgendwo eine Verbrauchseinheit herein, kann bis in die Buchhaltung zum FI- oder CO-Beleg navigiert werden. Der Anwender hat in einem System die komplette Navigation von vorn bis hinten. Zudem ist das Billing-System extrem schnell auf der Hana-Datenbank, Prozesse wie etwa die Auswertung offener Posten, die vorher teilweise mehrere Stunden brauchten, erledigt BRIM in wenigen Sekunden. „Wir haben bei der Post den Anspruch gehabt, dass alles, was in einem Bu-

chungskreis buchhalterisch gebucht wird, über das Nebenbuch von SAP BRIM laufen muss, also FI-CA. Wir wollten keinesfalls einmal ins FI-AR, andererseits ins FI-CA buchen, das wäre ein Chaos für die Mitarbeiter im Debitorenmanagement“, weiß Christoph Granig. Am Ende laufen alle BRIM-Daten in ein zentrales Reporting-System, wo früher drei BW-Systeme im Einsatz waren. So haben die Mitarbeiter in der Forderungsbewirtschaftung heute auch nur einen Kunden im Nebenbuch. Dadurch wird eine 360-Grad-Kundensicht über alle Dienstleistungen erreicht, die mit einem Kunden erwirtschaftet werden. Das ermöglicht ein zentrales Reporting, Mahn- und Fakturierungsläufe laufen innerhalb weniger Minuten durch, da bekommt jeder CFO glasige Augen. Letztlich entlastet BRIM auch die IT-Abteilung mit Analyse- und Report-Anfragen. Da alle Daten zentral in einer Datenbank vorliegen, können sie recht schnell analysiert und ausgewertet werden.

„Sicher konnten früher schon auf Knopfdruck bestimmte Reports erstellt werden, aber ich hatte da elf Systeme, musste elf Mal klicken, in BRIM ist das eben nur ein Klick“, meint Philipp Muri. Anschließend mussten die elf Reports noch nebeneinandergelegt und abgeglichen werden, weil in jedem System für ein und denselben Kunden andere Stammdaten und Kundennummern angelegt waren. Ähnlich gab es auch bei den Kostenarten, Produkten usw. in den unterschiedlichen Systemen andere Bezeichnungen. „Auswertungen waren damals wie so eine Art Puzzle für Manager“, so der IT-Experte. Und auch ein Ver-

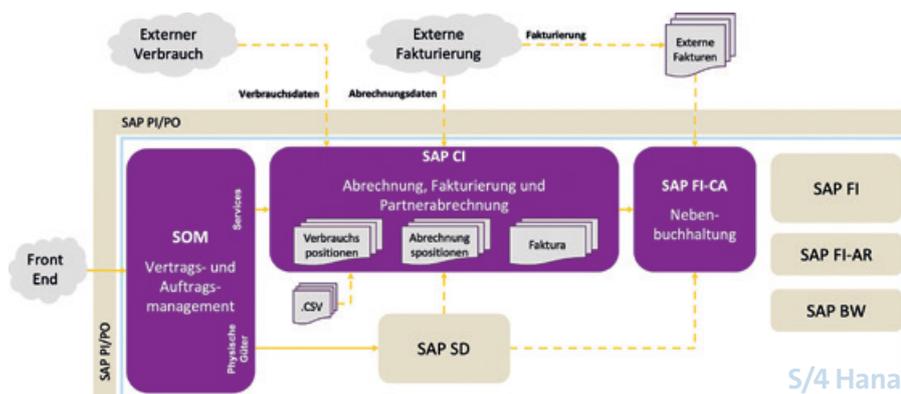
käufer, der sich vor einem Kundenbesuch nochmals eine Gesamtsicht über den Kunden verschaffen wollte, musste im schlimmsten Fall bis zu elf Kolleginnen und Kollegen fragen.

„Wenn wir da jetzt alles in einem System haben – ein Knopfdruck und der Report liegt vor, im besten Fall noch online am System –, dann ist der Verkäufer optimal für das Kundengespräch gerüstet“, so Philipp Muri, der sich über diese Entlastung der Verkaufs- und Finanzabteilung freut.

Intuitiv in die Zukunft mit dem Fiori-Launchpad

Eine Herausforderung war auch die gleichzeitige Einführung von SAP Fiori mit S/4. Christoph Granig: „Wir waren mit dem Post-Projekt die Ersten in der Schweiz, die mit dem Hana-Umstieg gleichzeitig Fiori mit SAP BRIM eingeführt haben.“ Wer die Vorreiterrolle übernimmt, muss immer wieder Unwägbarkeiten in Kauf nehmen, denn nicht alles funktioniert auf Anhieb und auch nicht alle benötigten Funktionen sind auf dem Launchpad verfügbar. In den Fachbereichen war auch nicht bei allen die Begeisterung auf Anhieb groß, hatten sich viele doch seit Jahren an ihre GUI-Oberfläche gewöhnt. „Wir sehen natürlich, dass jüngere Leute, die den Umgang mit Apps gewohnt sind, sofort Fiori als mobiles Frontend akzeptieren. Es ist aber auch nachvollziehbar, dass ein Buchhalter, der 25 Jahre in Client-Server-Masken arbeitet, sich schwer damit tut“, sagt Markus Hägele, der das Problem der Akzeptanz kennt. „Aber wir sollten es auch von der anderen Seite betrachten: Wenn wir weiterhin mit starren GUI arbeiten würden, können wir dafür kaum noch junge Menschen begeistern, bei uns anzufangen.“

Die Anwender wurden mit der neuen, intuitiven Arbeitsoberfläche vertraut gemacht, ab einem Stichtag wurde im Launchpad gearbeitet. Die Anwender wurden von allen Seiten ernst genommen mit ihren Anforderungen und ihren Ängsten, konnten ihre Bedenken äußern und sogar noch Einfluss auf das Design nehmen. Dazu waren eigens UIX-Designexperten von der SAP im Projekt mit an



SAP-Systemlandschaft – Vertrags- und Auftragsmanagement SOM (Physische Güter und Services) – Abrechnung, Fakturierung und Partnerabrechnung SAP CI – Nebenbuchhaltung SAP FI-CA.

Bord. „Bei den Fioris ist zu unterscheiden, ob es sich um echte Fioris oder um eingebettete GUI-Transaktionen handelt. Bei den echten Fioris gibt es solche, die gut funktionieren, und welche, wo das Potenzial noch nicht ausgeschöpft ist“, erklärt Christoph Granig. Fehlende Funktionalitäten oder Bugs wurden im Laufe des Projekts an die SAP gemeldet und in den meisten Fällen erhielt man eine Lösung: „Die Abstimmung mit der SAP hat wunderbar geklappt und die gelieferten Lösungen überzeugten schließlich auch skeptische Anwender.“

„In den vergangenen beiden Jahren haben wir rund 200 Incidents bei der SAP gemeldet, um Fehler auszubessern und unsere Anforderungen einzukippen“, so BRIM-Experte Christoph Granig. Da sei die enge Zusammenarbeit mit der SAP von enormem Vorteil. Inzwischen stehen ein paar Standardreports im BRIM-Umfeld auch in Fiori zur Verfügung. In einer Art Monitoring Cockpit lassen sich mit einem Knopfdruck beispielsweise Fakturierungsvorrat oder offene BITs (Billable Items) zum Monatsabschluss anzeigen.

Markus Hägele zeigt sich begeistert: „Ich muss sagen, dieses Launchpad ist ein Traum, Fioris haben uns in die moderne App-Welt katapultiert.“ Aber wie überall, wenn Änderungsprozesse kommen, gibt es Menschen, die sich anpassen können, andere eben nicht. „Die Verwendung von SAP Fiori ist alternativlos. Man muss den Weg gehen, sonst gehört man irgendwann zum alten Eisen.“

Nach der Pflicht die Kür

Auch andere Teilbereiche haben inzwischen zu BRIM mit ihren Abrechnungen gewechselt. Mit der in SAP integrierten Billing-Lösung konnte bei der Schweizerischen Post eine einheitliche Fakturierungsplattform geschaffen werden, wo sich je-



Dadurch, dass wir jetzt im S/4 Core und im Billing-System die gleiche Basis und auch die gleichen Stammdaten integriert haben, wird der Fakturierungsprozess viel einfacher und spürbar schneller, um neue digitale Dienstleistungen flexibel abrechnen zu können.

*Philipp Muri,
Geschäftspartner ERP,
Schweizerische Post*

der erdenkliche Service, der sich nicht als Produkt oder Material fassen lässt, automatisiert und flexibel verrechnen lässt. „Auch die klassischen Prozesse im Nebenbuch wie Mahnen, Zahlwesen, Ratenpläne, Verzinsung, Inkasso, also die nebenbuchhalterischen Prozesse, sind harmonisiert“, so Markus Hägele, der sich mit dem bisher Erreichten zufrieden zeigt. „Letztlich nutzt heute jeder Bereich Standardprozesse in SAP BRIM.“ Es hat sich auch sonst mit S/4 Hana vieles verbessert. Ein Beispiel ist das Vertragsdatenmanage-

ment: In SAP ERP hat man für die Vertragsdaten immer ein CRM gebraucht, jetzt ist das sozusagen embedded. „Das nennt sich SOM, Subscription Order Management, und wir nutzen das auch im Filialgeschäft, quasi als Mini-CRM für die Verwaltung von Verträgen und Vertragsstammdaten.“

Und en passant hat das BRIM-Team auch noch ein zentrales Rechnungsformular für Logistikservices etabliert, sodass heute so wenig wie möglich separate Fakturierungsformulare erzeugt werden müssen und auch kein Wildwuchs von selbst erstellten Formularen entsteht. „Was nützt es, wenn die Fakturierung jetzt automatisiert und extrem schnell durchläuft und hinten raus die Rechnungsformulare unübersichtlich und fehlerhaft sind?“, gibt Markus Hägele zu bedenken.

Stand heute wurden bereits drei BW-Systeme und drei Fakturierungslösungen vollständig abgelöst sowie die Fakturierungsprozesse von drei Logistiksystemen übernommen und harmonisiert. „Ganz am Ziel sind wir damit immer noch nicht, wir haben neben BRIM nach wie vor weitere Fakturierungssysteme im Einsatz und dadurch an vielen Ecken Abstimmungsarbeiten“, erklärt Philipp Muri. „Unser ganz großes Ziel ist es, mit SAP BRIM eine einheitliche, zentrale und schlanke Lösung über möglichst viele Geschäftsbereiche zu realisieren.“

Die größte Umstellung steht nämlich noch bevor: die Ablösung des internen Postfakturierungssystems KUREPO (KundenREchnungPost). Das System wird für den Teil des Brief- und Paketgeschäfts genutzt, welcher nicht über die Filialpartner geht. Über eine Schnittstelle werden schon jetzt die Erlösdaten in BRIM übernommen, durchgeschleust und verbucht. Damit ist der erste große Schritt gemacht, um dieses große Fakturierungssystem komplett nach SAP BRIM überführen zu können. Doch bis die komplette Preis- und Konditionslogik wie auch Stammdatenlogik in der Fakturierungsplattform drin sind, braucht es noch einige Jahre. „Da kann die Billing-Lösung dann ihre wahre Stärke zeigen. Die Umstellung wird mindestens die nächsten fünf Jahre benötigen“, konkretisiert Markus Hägele. „Da werden wir wahrscheinlich alle BRIM-Module einsetzen.“

Wohin sich die Schweizerische Post in Zukunft auch noch entwickeln wird, mit SAP BRIM ist sie bestens dafür gerüstet. Auch künftige digitale Services und neue Abrechnungsmodelle lassen sich sehr schnell und flexibel integrieren und automatisiert verrechnen und vielleicht gibt es ja schon bald DaaS, Drohne as a Service, oder RaaS, Roboter as a Service.

BRIM, eine Lösung und ihre Geschichte

SAP BRIM hat bereits einen langen Weg hinter sich: Über die Jahre hat sich nicht nur die Lösung flexibel und dynamisch weiterentwickelt, sondern auch ihr Name. So waren die Kernfunktionalitäten der heutigen Universallösung lange Zeit unter dem Titel SAP Hybris Billing bekannt. In der Ursprungsversion wurden die herkömmlichen Abrechnungen beispielsweise aus SAP SD und diversen Branchenlösungen erstellt. Hintergrund war, den gestiegenen technologischen Anforderungen hinsichtlich Datenverarbeitungsgeschwindigkeit, zu bewälti-

gendes Datenvolumen und Flexibilität (konfigurierbar, modular und branchenneutral) gerecht zu werden. Die Kernkomponenten des modular aufgebauten SAP BRIM sind:

- Convergent Mediation by DigitalRoute
- Subscription Order Management (SOM)
- SAP Business Suite 7 bzw. S/4 Hana mit Vertragskontokorrent (SAP FI-CA) und darin enthaltenem Convergent Invoicing (SAP CI)
- Convergent Charging (SAP CC)

Interview mit Christoph Granig, GTW, und Markus Hägele, Schweizerische Post

Ein Standard für die Zukunft

Mit der Einführung von SAP BRIM harmonisiert die Schweizerische Post derzeit Werteflüsse im Bereich der Massenabrechnung und -fakturierung. Gleichzeitig schafft sie alle Voraussetzungen für die Integration zukünftiger Dienstleistungen und Abrechnungsmodelle.

Die Schweizerische Post beschreitet mit großen Schritten den Weg in die digitale Transformation. Neben dem klassischen Brief- und Paketversand umfassen zahlreiche weitere Dienstleistungen das breit gefächerte Service-Portfolio. Je flexibler die Dienstleistungen, desto flexibler müssen diese auch abgerechnet werden. So bringen Software-as-a-Service (SaaS), On-Demand-, Sharing-Dienste oder E-Mobilität ganz eigene und vor allem neue Abrechnungsmodelle hervor. In einem richtungsweisenden Digitalisierungsprojekt mit SAP und dem internationalen Beratungsunternehmen GTW rüstet sich die Schweizerische Post jetzt für die Zukunft. Alte IT-Zöpfe sollen abgeschnitten und Werteflüsse harmonisiert werden. Ebenso sollen neue Digital Services künftig flexibel in klassische monetäre Prozesse integriert werden können. Abgerechnet wird dann ähnlich kundenfreundlich wie bei den Cloud-Diensten, etwa nach Mietzeitraum oder tatsächlicher Nutzungsdauer. Und mit SAP BRIM wurde jetzt auch eine sehr leistungsfähige Lösung gefunden, die dies bereits im Standard abbilden kann.

E-3: Herr Hägele, als Teamleiter Finanzlösungen müssen Sie bei der Schweizerischen Post den Überblick über die Wert- und Warenflüsse behalten. Das ist sicherlich keine ganz so leichte Aufgabe?

Markus Hägele, Schweizerische Post: Bei über 200 Millionen Paketsendungen, rund 25 Millionen importierten und verarbeiteten Kleinwarensendungen sowie fast zwei Milliarden Briefzustellungen im Jahr fallen natürlich massenhaft Abrechnungsdaten an. Ganz gleich, ob diese nun direkt über die rund 800 eigenbetriebenen Filialen oder über einen der fast 5000 Zugangspunkte inklusive Filialpartnernetz verrechnet werden, es ist und bleibt eine echte Herausforderung. Wir setzen deshalb voll und ganz auf Automatisierung und versuchen diesbezüglich sämtliche digitale Mittel voll auszuschöpfen. Gerade was neue, disruptive Geschäftsmodelle anbelangt, ist es für uns überlebenswichtig, schnell, offen und innovativ zu sein. Die Basis hierfür ist eine moderne,

zukunftsfähige IT, die es uns auch ermöglicht, klassische Werteflüsse um neue Dienstleistungen und Abrechnungsmodelle zu erweitern.

E-3: Von Banken kennt man ja, dass kaum Standards genutzt werden. Die IT gleicht dann schon mal einem historischen Monument, an dessen Sanierung sich keiner so richtig herantraut. Mit SAP und dem Beratungsunternehmen GTW hat die Schweizerische Post einen ständigen Digitalisierungspartner und Modernisierer an der Seite. Welche Ziele verfolgen Sie aktuell und auf welche Bordmittel und Werkzeuge verlassen Sie sich im Tagesgeschäft?

Hägele: Bereits vor einigen Jahren hatten wir den Umstieg von SAP ECC auf S/4 Hana eingeläutet. Da für manche Postdienstleistungen neben SAP SD zusätzlich diverse vorgelagerte Fakturierungssysteme zum Einsatz kamen, sollten diese ebenfalls nach und nach zentralisiert und harmonisiert werden. Im Rahmen dessen fiel dann auch der Entscheid auf SAP BRIM als zentrales Abrechnungs- und Fakturierungssystem. Sich verändernde Kundenanforderungen lassen sich so besser und schneller umsetzen und größere Datenmengen lassen sich sehr effizient und performant verarbeiten. Auf diese Weise nehmen wir gleich eine ganze Reihe vorgelagerter Systeme aus den Prozessen und können aus einem Standard heraus flexibel auf neuartige Bezahl- und Abrechnungsmodelle reagieren.

E-3: Derartige Großprojekte laufen selten in Time, in Budget und in Quality. Wie gelingt es Ihnen, dass Ihr Projekt über einen solch langen Zeitraum koordiniert läuft und sich nicht zur Kostenfalle entwickelt oder gar scheitert?

Hägele: Wir verfolgen einen iterativen Ansatz, nehmen uns immer wieder kleine Ziele vor und versuchen, diese agil umzusetzen. Grundsätzlich gilt: Der Weg ist das Ziel und Augen auf bei der Partnerwahl. Im Fall von SAP BRIM haben wir mit GTW einen kompetenten SAP-Gold-Partner auf Augenhöhe gefunden. Ausschlaggebend waren eine über 20-jährige Experti-

se in diesem Bereich sowie diverse erfolgreiche und große BRIM-Einführungsprojekte bei anderen Schweizer Großkunden – zuletzt etwa bei der Schweizer Bundesbahn. Eine solche Referenz spricht sich natürlich sehr schnell herum im überschaubaren Schweizer SAP-Umfeld. Und nach dem ersten Zusammentreffen war uns dann eigentlich auch allen klar, dass GTW sowohl das entsprechende Know-how als auch ausreichend Manpower für ein Projekt dieser Größenordnung zur Verfügung stellen kann.

Christoph Granig, GTW: Als internationales IT-Beratungsunternehmen mit Fokus auf Massenkundenabrechnung mittels SAP BRIM sind wir Ende 2018 im Projekt HWF onboardet worden. HWF steht für Harmonisierung der Werteflüsse und genauso komplex, wie es vielleicht klingt, ist es auch. Die Harmonisierung erreichen wir in dem Fall ganz klar über Standardisierung und die Nutzung der flexiblen End-to-End-Offer-to-Cash-Lösung SAP BRIM. Wir starteten zunächst mit zwei kleineren Projekten im Bereich B2B, um das System aufzubauen und das Fach an die neue Software heranzuführen. Anfang 2022 konnten wir nun den Bereich Logistikservices auf SAP BRIM live setzen, wo richtig viele Massendaten im Bereich B2C und B2B generiert und abgerechnet werden müssen. Aktuell sind wir am Abarbeiten der Restanzen- und Optimierungsliste und haben nebenbei schon wieder das nächste Großprojekt zur Ablösung des zentralen Stammdaten- und Fakturierungssystems gestartet.

E-3: Herr Hägele, ab wann waren Sie davon überzeugt, dass eine Standardlösung wie SAP BRIM der richtige Weg für die Zukunft sein kann?

Hägele: SAP BRIM hat sich im Telekommunikationsmarkt bereits vielfach bewährt, die monetären Prozesse im Postgewerbe funktionieren ähnlich und sind auch genauso umfangreich. Allein im Gewerbekundenmarkt kommt bei uns jährlich über eine Million Rechnungen zusammen. Das Geschäftsvolumen ist also enorm und dementsprechend ist auch die Verarbeitung extrem anspruchsvoll.

Es gibt unterschiedliche Preise und Rabattstrukturen. Gäbe es nicht BRIM, müssten wir mehrere Systeme um den Prozess herumbauen, um diese Masse an Daten bewältigen zu können. Wir sehen das auch bei anderen Postgesellschaften, die das von der Performance einfach nicht mehr in den Griff bekommen, denen läuft bei der Fakturierung schlichtweg die Zeit davon.

E-3: Und wie haben Sie Ihr Team und die einzelnen Fachbereiche für dieses Projekt sensibilisiert? Musste nebenher viel Überzeugungsarbeit geleistet werden?

Hägele: Wichtig ist meines Erachtens eine solide Kenntnis sowohl der Ist- als auch der Soll-Prozesse. Diese sollte bei allen Projektbeteiligten vorhanden sein, ebenso wie der Wille, eine Sache zum Positiven verändern zu wollen. Natürlich müssen wir von IT-Seite auch die nötigen Impulse setzen und den Kollegen im Fach einen Eindruck des späteren Nutzens vermitteln. Im Projekt selbst ist es dann wichtig, dass man realistisch bleibt und eher in kleinen Etappen denkt, sich also nicht zu viel auf einmal vornimmt.

Granig: Wir kennen es bereits aus anderen Kundenprojekten, dass sich die Beteiligten viel zu viel in zu kurzer Zeit vornehmen. Die Projektziele können dann zu meist nicht erfüllt und die Akzeptanz bei den Anwendern nicht aufgebaut werden; das Projekt droht zu scheitern. Wichtig ist es, schnell kleinere Erfolge zu erzielen und die Anwender gezielt während der Einführung an die neue Lösung heranzuführen. Gemeinsam haben wir deshalb eine Mischung aus SAFE-Ansatz und Scrum-Methode gewählt. Allein im Bereich Logistikservices ist es uns auf diese Weise innerhalb eines Jahres gelungen, fünf große Projekte live zu setzen. Ein solcher Erfolg schafft Vertrauen und auch die anderen Fachbereiche werden neugierig und wollen die neue erprobte Lösung einsetzen.

Hägele: Vor allem dort, wo operativ gearbeitet wird, etwa im Servicecenter, ist eine solche Einführung immer eine Riesenumstellung für alle Beteiligten. Die Anwender sind dann meist skeptisch und fürchten, dass das mit dem neuen System nicht mehr so gut funktionieren wird wie im alten. Wichtig ist an diesen Stellen immer ein gutes Change-Management, das auch von den Führungskräften getragen wird. Ein wesentlicher Teil davon sind Schulungen, sowohl allgemeine als auch vertiefende. Für die Entwicklung dieser hatten wir ein eigenes Team aus externen Schulungsexperten und interner Prozessmanagerin, welches sich ausschließlich darum gekümmert hat. Die haben dann beispielsweise eigene Un-



V. l. Christoph Granig, Manager und Principal Solution Architect, GTW, und Markus Hägele, Teamleiter Finanzlösungen, Schweizerische Post.

terlagen entwickelt. Auch hatten wir seitens GTW immer einen Fachexperten an der Seite, der in den Meetings mit den Fachbereichen technische Details erläutern konnte. Es war für die Akzeptanz sehr wichtig, dass wir die Kapazitäten auf genügend Schultern verteilen konnten. Anfang des Jahres konnten wir ein paar ganz wichtige Prozesse live schalten, etwa im Bereich Verzollung. Das sind zirka 10.000 Transaktionen am Tag. Das ist ein äußerst kritischer Prozess bei uns. Wenn hier irgendetwas falsch läuft, dann können wir die Zollgebühren nicht einziehen oder es stauen sich die Pakete an den Zollstellen. Dass das so gut geklappt hat, ist letztendlich ausschlaggebend dafür, dass wir auch an den operativen Knotenpunkten viel Vertrauen für unser Projekt ernten konnten.

E-3: Und noch am Schluss des Interviews: Was raten Sie Unternehmen, die vor einem ähnlich großen Projekt stehen?

Hägele: Intern ist sicherlich ein hohes Maß an Kollegialität Voraussetzung für den Erfolg. Gute Ernte wächst auf gutem Boden. Daher ist es wichtig, dass ein gewisser arbeitskultureller Teamgeist vorherrscht. Ist dieser nicht gegeben, kann das Gefüge bei höherer Beanspruchung ganz schnell auseinanderbrechen, sodass am Ende das ganze Projekt gefährdet ist. Bei so einem Pro-

jekt sollte man auch berücksichtigen: Die wenigsten Dinge funktionieren beim ersten Mal. Hier gilt, nicht mit dem Finger auf andere zu zeigen, sondern gemeinsam nach einer Lösung zu suchen.

Granig: Im Fall der Schweizerischen Post kann ich sagen: Alle Mitarbeiter im Programm HWF haben wie ein Schweizer Uhrwerk zusammengearbeitet. Zu Hochzeiten waren es ein paar Hundert Leute, die in den vielen Teilprojekten involviert waren und vom Programmmanagement koordiniert werden mussten. Es herrschte eine Hands-on-Mentalität und alle zogen gemeinsam an einem Strang. Egal ob SAP, Beratungshaus oder interne Mitarbeiter, man konnte auf jeden zugehen und man hat sich gegenseitig unterstützt. Essenziell für den Projekterfolg dieses Mammutprojekts war neben den eingesetzten Ressourcen vor allem auch das Commitment des Topmanagements, welches die Transformation voll mitgetragen und jederzeit unterstützt hat.

E-3: Danke für das Gespräch.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 89



Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



Partnerschaften sind für uns ein wesentlicher Baustein, um einen Beitrag für die Digitalisierung in der öffentlichen Verwaltung zu leisten.

Christian Hanisch,
Abteilungsleiter Business Development,
Ceyoniq

Immobilienwirtschaft

Sprung in die Digitalisierung

Den Kundennutzen im Blick: Pit-Cup und Ceyoniq geben den Ausbau ihrer langjährigen Partnerschaft bekannt.

Künftig werden die Lösung für das digitale Informationsmanagement von Ceyoniq, nscale, und pitFM, das System für Computer-Aided Facility Management (CAFM), noch enger verknüpft werden. Bereits seit mehreren Jahren setzt Pit-Cup auf das Informations- und Dokumentenmanagementsystem nscale. Nun wurde ein gemeinsames Lösungskonzept ausgearbeitet, um die Produkte und Lösungen beider Unternehmen zukünftig besser zu verzahnen. Zielsetzung ist ein optimiertes Produkt für die Anwender. Die bestehende Schnittstelle zwischen beiden Systemen soll in Zukunft zu einem durchgängigen Prozess ohne Medienbrüche im Ökosystem von Pit-Cup ausgebaut werden. Das spart Zeit, schont die Budgets und sorgt für Da-

tensicherheit. „Partnerschaften sind für uns ein wesentlicher und elementarer Baustein, um einen Beitrag für die Digitalisierung in der öffentlichen Verwaltung sowie in Unternehmen leisten zu können. Allerdings ist die blanke Technologie dafür nicht immer ausreichend. Vielmehr ist die entsprechende Branchenkompetenz von immer größerer Bedeutung. Man muss die Sprache des Kunden verstehen und selbst sprechen können. Daher freuen wir uns, einen Partner mit manifestierten Branchenkenntnissen an unserer Seite zu haben“, so Christian Hanisch, Abteilungsleiter Business Development bei Ceyoniq.

ceyoniq.com
pit.de

Purchase to Pay

Neue Archivierungskonzepte

Um auf die dynamische Marktlage effizienter reagieren zu können, bündeln AFI Solutions und KGS Software ihre Kompetenzen.

Ziel der Partnerschaft ist es, den Kommunikations- und Abstimmungsprozess im Kundenkontakt zu verkürzen, um so schneller punktgenaue Lösungen für die Aufgabenstellungen der Kunden anbieten zu können. Winfried Althaus, Geschäftsführer von KGS Software, kommentiert: „Durch die Kombination unserer Lösungen und Expertise maximieren wir die Mehrwerte für unsere gemeinsamen Kunden. Geschwindigkeit wird heute immer mehr zum kritischen Er-

folgsmotor. Da möchten wir zusammen mit AFI Solutions alles Erforderliche leisten, damit die Unternehmen schnellstmöglich vom Einsatz unserer Lösungen profitieren.“ Damit werden die beiden Unternehmen der Anforderung derjenigen Kunden gerecht, die unter den immer komplexer werdenden Anforderungen der Märkte stehen.

kgs-software.com
afi-solutions.com



Geschwindigkeit wird heute immer mehr zum kritischen Erfolgsfaktor.

Winfried Althaus,
Geschäftsführer,
KGS Software

Accounts Payable Invoice Automation

xSuite setzt Wachstumskurs mit neuem Anteilseigner fort

xSuite hat einen neuen Investor für sich gewinnen können.

Neu an Bord ist die 3i Group (3i), ein internationaler Investmentmanager, der mittelständische Unternehmen bei der Internationalisierung und Erschließung neuer Märkte unterstützt. Parallel reinvestieren die

bisherigen Eigentümer als Minderheitsgesellschafter in das Unternehmen. Bei ihnen handelt es sich um Fonds, die von Pinova beraten werden, sowie das Management-Team von xSuite. Das Unternehmen

hat einen wachsenden Kundenstamm von mehr als 1200 Unternehmen in über 60 Ländern. Die Investition von 3i ermöglicht es xSuite, den geplanten nordamerikanischen Wachstumskurs noch schneller umzusetzen und eine führende Rolle in den USA einzunehmen. Durch den Einstieg von 3i ergeben sich auf Geschäftsführungsebene keine Veränderungen. Matthias Lemenkühler, Richard Nagorny, Andreas Nowotka und Thomas Radestock werden xSuite weiterhin wie gewohnt leiten. Um den bisherigen Wachstumskurs fortzusetzen, sucht xSuite derzeit verstärkt neue Beschäftigte für verschiedene Geschäftsbereiche und wird dabei künftig ebenfalls von 3i unterstützt.



V. l.: Michael Specht (3i), Matthias Lemenkühler (xSuite), Ulf von Haacke (3i), Richard Nagorny (xSuite), Thomas Radestock (xSuite), Andreas Nowotka (xSuite). Quelle: xSuite.

xsuite.com
3i.com

Internationalisierung

msg übernimmt BTPAG

Das IT- und Beratungsunternehmen msg übernimmt die baeriswyl tschanz & partner ag (BTPAG) mit Sitz in Ittigen/Bern. Die Unternehmensgruppe treibt so ihre Internationalisierung sowie die weitere Entwicklung auf dem Schweizer Markt voran und sichert langfristig die rund 40 Arbeitsplätze von BTPAG. msg ist bereits mit Gruppenmitgliedern wie unter anderem msg systems, Finnova und Optravis in der Schweiz vertreten. Das vorhandene Geschäft mit dem Public Sector überträgt das Unternehmen dort an die BTPAG, um die Kräfte im Schweizer Markt zu bündeln. BTPAG bleibt als eigenständiges Unternehmen am Markt bestehen und erhält durch den Verkauf des Aktienpakets an msg als internationaler Partner großes Wachstumspotenzial. Oskar Zodel, CEO von msg Schweiz, übernimmt künftig das Verwaltungsratspräsidium von BTPAG. Bernhard Emch und Remo Tschanz bekleiden weiterhin die Ämter als Verwaltungsräte. Operativ wird das Unternehmen wie bisher durch Remo Tschanz als CEO geführt. Die gesamte Geschäftsleitung bleibt unverändert.

msg.group
btpag.ch

NTT Data beteiligt sich

Transformationsexpertise ausbauen

NTT Data Business Solutions übernimmt die Mehrheit des digitalen Umzugsunternehmens Natuvion.

Natuvion wurde 2014 in Walldorf gegründet und expandierte in den Folgejahren international. Natuvion wird künftig weiterhin als eigenständige Marke auftreten und Unternehmen automatisiert durch selbstentwickelte Software-Tools beim Umzug geschäftskritischer Daten und Prozesse auf moderne IT-Plattformen und -Systeme unterstützen. Zu den typischen Natuvion-Umzugsleistungen gehören Datenmigration, -transformation und -integration sowie Datenqualitätssteigerung, -stilllegung und Datenschutz. Beide Unternehmen arbeiten bereits seit mehreren Jahren partnerschaftlich zusammen. Seit 2020 bündeln sie Wissen und Know-how, um anspruchsvolle S/4-Transformationsprojekte umzusetzen. „Mit der mehrheitlichen Beteiligung an Natuvion vertiefen wir die erfolgreiche Zusammenarbeit unserer Unternehmen und bauen unsere Marktposition im Bereich Cloud-Migration weltweit stärker aus“, so Norbert Rotter, CEO von NTT Data Business Solutions. „Insbesondere die Produkte von Natuvion rund um das Thema Datentransformation und das Branchen-Know-how, vor allem im Versorgungssektor, eröffnen uns gemeinsam neue Wachstumspotenziale.“



Insbesondere die Produkte von Natuvion rund um das Thema Datentransformation eröffnen uns gemeinsam neue Wachstumspotenziale.

*Norbert Rotter,
CEO,
NTT Data Business Solutions*

nttdata-solutions.com
natuvion.com

IT- und Business-Services

Europäischer Markt weiter robust

Der gesamte jährliche Vertragswert stieg im zweiten Quartal und im Jahresvergleich um 18 Prozent, gab aber gegenüber dem ersten Quartal leicht nach. Der Fachkräftemangel zeigt überraschende Auswirkungen.

Im Vergleich zum Vorjahr verzeichnete der europäische Markt für IT- und Business-Services im zweiten Quartal 2022 ein deutliches Wachstum. Doch vor dem Hintergrund zunehmender wirtschaftlicher Unruhe gab es auch Zeichen einer sich abschwächenden Marktdynamik. Dies meldet der aktuelle EMEA ISG Index auf Basis der neuesten Zahlen der IT-Services-Branche. Er wird von der Information Services Group (ISG) herausgegeben.

Nachfrage steigt

Der EMEA ISG Index erfasst Fremdvergaben mit einem jährlichen Vertragswert (Annual Contract Value, ACV) von mindestens 5 Millionen US-Dollar (4,9 Millionen Euro). Ihm zufolge hat der ACV des Gesamtmarktes aus Managed Services und cloudbasierten XaaS mit 7,6 Milliarden Dollar (7,5 Milliarden Euro) zum dritten Mal in Folge den Quartalswert von 7 Milliarden Dollar (6,9 Milliarden Euro) überschritten. Dies entspricht einem Plus von 18 Prozent gegenüber dem gleichen Quartal des Vorjahres. Gegenüber dem ersten Quartal dieses Jahres bedeutet es jedoch ein leichtes Minus von 0,5 Prozent.

Im zweiten Quartal überstieg die Nachfrage nach XaaS in EMEA das vierte Quartal in Folge die Marke von 3,5 Milliarden Dollar (3,5 Milliarden Euro) und erreichte 3,8 Milliarden Dollar (3,7 Milliarden Euro). Dies entspricht einem Wachstum von 27 Prozent gegenüber dem gleichen Quartal des Vorjahres, aber auch einem Rückgang von 3 Prozent gegenüber dem ersten Quartal dieses Jahres. Innerhalb dieses Marktsegments legten Infrastructure as a Service (IaaS) im Jahresvergleich um 30 Prozent auf 2,8 Milliarden US-Dollar (2,8 Milliarden Euro) und Software as a Service (SaaS) um 19 Prozent auf 962 Millionen US-Dollar (947 Millionen Euro) zu. Mit Blick auf das Vorquartal hingegen lag das Minus bei 3 Prozent beziehungsweise 4 Prozent.

Der ACV im Teilmarkt der Managed Services setzte seinen Wachstumstrend fort und erreichte 3,9 Milliarden US-Dollar (3,8 Milliarden Euro) und damit 10 Prozent mehr als im gleichen Quartal des



Bei Managed-IoT-Services erleben wir aktuell einen deutlichen Mentalitätswandel in deutschen Unternehmen.

*Heiko Henkes,
Director und Principal Analyst,
ISG*

Vorjahrs und 3 Prozent mehr als im Vorquartal. Zum fünften Mal in den vergangenen sieben Quartalen lag hier der ACV über 3,5 Milliarden Dollar (3,5 Milliarden Euro). Dabei lag das IT-Outsourcing (ITO) mit 2,9 Milliarden Dollar (2,9 Milliarden Euro) um 1 Prozent über dem Vorjahreswert und um 4 Prozent über dem Wert des ersten Quartals.

Besonders stark war die Nachfrage nach Services bei Anwendungsentwicklung und -wartung (ADM), die gegenüber dem Vorjahr um 17 Prozent und gegenüber dem ersten Quartal dieses Jahres um 29 Prozent zulegte. Der Umsatz im Bereich Business Process Outsourcing (BPO) wuchs dank branchenspezifischer Services um 47 Prozent auf 968 Millionen Dollar (953 Millionen Euro), ging aber im Vergleich zum Vorquartal um 1 Prozent zurück.

Auch im Bereich Internet of Things tut sich einiges. Nicht nur der Gesamtmarkt für IoT-Services und -Lösungen wächst in Deutschland sehr stark. Insbesondere auch das Teilsegment der Managed-IoT-Services verzeichnet aktuell jährliche Wachstumsraten im zweistelligen Prozentbereich. Grund sind unter anderem der zunehmende Fachkräftemangel und die sprunghaft ansteigende Bedrohung durch Cyberangriffe. Dies meldet die neue Vergleichsstudie ISG Provider Lens Internet of Things – Services and Solutions Report Germany 2022.

Den Markt befeuern

„Bei Managed-IoT-Services erleben wir aktuell einen deutlichen Mentalitätswandel in deutschen Unternehmen“, sagt Heiko Henkes, Director und Principal Analyst bei ISG. „Auch wegen der Erfahrungen mit Cloud Computing und ähnlichen Technologien legen die Verantwortlichen die Scheu, IT-Services auszulagern, zunehmend ab.“

Zudem würden die Unternehmen erkennen, dass es sich bei IoT nicht mehr nur um einzelne Projekte handle, sondern um unternehmensweit relevante Produkte und Services, die zudem immer komplexer würden. „Für die damit verbundenen Herausforderungen verfügen die meisten IT-Abteilungen der Unternehmen weder über die notwendigen personellen Ressourcen noch über das erforderliche Know-how“, so Henkes weiter. Anbieter von Managed-IoT-Services könnten und würden diese Lücken derzeit füllen.

Zudem würden geografisch verteilte IoT-Landschaften, Sensoren und Edge-Geräte mit teilweise sehr unterschiedlichen Sicherheitsstandards dazu führen, dass die Unternehmens-IT sie nur schwer bis unmöglich betreiben und warten kann, so die ISG-Studie weiter. Umgekehrt würden gerade in langfristigen und unternehmensweiten Projekten Managed-IoT-Services den Unternehmen größere finanzielle Spielräume verschaffen, mit denen sie ihre IoT-Projekte größer und umfassender anlegen könnten.

[isg-one.com](https://www.isg-one.com)



Nachhaltiges Kapitalanlagemanagement

Eine neue Risikokategorie etabliert sich. Viele Unternehmen sind zunehmend verpflichtet, über die Nachhaltigkeit ihres operativen Geschäfts und ihrer Finanzanlagen zu berichten. Was bedeutet dies für Ihre SAP-Systemlandschaft?

Von *Thomas Büttner, Compiricus*

Schon seit einigen Jahren sind alle Unternehmen im Anwendungsbereich der NFRD (Non-Financial Reporting Directive) verpflichtet, Nachhaltigkeitsinformationen zu ihrem operativen Geschäft zu berichten. Diese Verpflichtung hat sich im Rahmen der sogenannten EU-Taxonomie-Verordnung zum Jahresbeginn 2022 konkretisiert: Nun ist es für Unternehmen vorgeschrieben, alle wirtschaftlichen Aktivitäten im zurückliegenden Geschäftsjahr hinsichtlich ihrer EU-Taxonomie-Fähigkeit zu bewerten, das heißt bezüglich ihrer Zuordnung zu den Taxonomie-Kriterien (unabhängig davon, ob diese erfüllt werden).

Zunehmend komplexer

Doch das ist nur der Anfang. Schon 2024 ist nicht nur die Taxonomie-Fähigkeit zu berichten, sondern auch die Konformität. Dann muss gezeigt werden, dass das operative Geschäft im Geschäftsjahr 2023 die zugeordneten Kriterien auch erfüllt. 2025 wird zudem die NFRD durch die CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive) abgelöst, was die Anzahl der betroffenen Unternehmen nahezu verfünffacht.

Doch was hat das alles mit dem Finanzbereich und den entsprechenden SAP-Modulen zu tun? Sehr viel, denn zum operativen Geschäft der Unternehmen zählen auch die Aktivitäten im Finanzbereich. Insbesondere für die Kapitalanlagen, die beispielsweise für Versicherungsbestände, aber auch für Pensionsansprüche der Mitarbeiter gehalten werden, sind die oben genannten Informationen ebenfalls zu veröffentlichen.

Im Einzelnen bedeutet dies, dass bereits jetzt nachgewiesen werden muss, ob die gehaltenen Investments Taxonomie-fähig sind, das heißt, ob die Kapitalanlagen einem Ziel der Taxonomie zugeordnet werden können. Dies gelingt in der Regel noch mit einer eher allgemein gehaltenen Analyse auf Basis bestehender Reports. Doch schon der 2024 geforderte Ausweis der Taxonomie-Konformität erfordert die Erhebung von zusätzlichen (Stamm-)Daten, zum Beispiel zu den Emittenten

der gehaltenen Anleihen, der Geschäftspartner oder der über Darlehen finanzierten Objekte. Spezialisierte Provider stellen diese Daten mittlerweile sogar teilweise standardisiert zur Verfügung.

Diese Stammdaten müssen nicht nur erhoben, sondern auch im Rahmen der Kapitalanlageverwaltung verarbeitet werden – und dies sinnvollerweise in den dafür bereits genutzten SAP-Modulen TRM, CML und CMS.

Nicht über Nacht

Zunächst sind die zusätzlichen Daten an den entsprechenden Systemobjekten abzulegen; dabei handelt es sich vor allem um den Geschäftspartner oder Emittenten, um die Gattung bei einem Wertpapier und um die in SAP CML oder CMS verwaltete Sicherheit für ein ausgegebenes Darlehen. Damit sollten die Anforderungen für die meisten Anlageklassen erfüllbar sein; allerdings existiert heute weder für die Ablage noch für das Einspielen der Daten eine Lösung im SAP-Standard, sodass hier Erweiterungen notwendig sind.

Im nächsten Schritt sind die so abgelegten Daten in das Berichtsformat zu überführen. SAP stellt hierfür das Modul PaPM (Profitability and Performance Management) mit entsprechendem Content zur Verfügung. Sollte dies bereits Teil der SAP-Systemlandschaft sein und diese unter S/4 Hana betrieben werden, ist die Integration einfach; sind diese Voraussetzungen nicht erfüllt, muss abgewogen werden, ob eine kundenspezifische Erweiterung der bestandsführenden Systeme TRM und CML die effizientere Umsetzungslösung ist.

Lange Rede, kurzer Sinn: Schon dieser sehr kurze Abriss zeigt, dass das Nachhaltigkeitsreporting zu erheblichen Systemumstellungen führen kann. Da diese kaum über Nacht umgesetzt werden können, ist es aus unserer Sicht sehr sinnvoll, sich spätestens jetzt mit diesem Thema zu beschäftigen.



Thomas Büttner,
Director,
Compiricus

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.

Continuous Accounting macht Finanzabteilungen fit für die Zukunft

Das Clever-Prinzip

Der Druck, dem Unternehmen und ihre Mitarbeiter ausgesetzt sind, ist enorm hoch und wird noch weiter zunehmen. Wer diese Situation ignoriert und davon ausgeht, dass man nur umso härter arbeiten muss, liegt falsch.

Von *Ralph Weiss, BlackLine*

Am Beispiel des in der Vergangenheit durch zahlreiche manuelle Arbeitsschritte geprägten Finanzabschlusses lässt sich zeigen, wie enorm die Vorteile der Digitalisierung sein können. War es bisher üblich, dass Buchhalter sich am Ende einer Abrechnungsperiode durch einen Berg an Arbeit kämpfen müssen, generiert das Zusammenspiel moderner ERP- und Financial-Close-Lösungen attraktive Mehrwerte.

Welcher Finanzspezialist kennt das nicht: Am Ende eines jeden Monats, Quartals oder Jahres stehen der Finanzabschluss und das Reporting an und damit eine Unmenge an Überstunden. Enorm viele Unterlagen, Belege und Zahlen aus den verschiedenen Unternehmensbereichen und Systemen müssen gesammelt, zugeordnet und abgeglichen werden.

Manuelle Finanzbuchhaltung

Auch wenn man es kaum glaubt, selbst im Zeitalter der Digitalisierung sind diese Situationen weiter verbreitet, als man denkt. Man könnte geradezu von einem Standard sprechen. Ganz gleich, wie modern die ERP-Systeme, beispielsweise SAP S/4 Hana, auch sind, bei den Vorbereitungen für die Konsolidierung greifen die Mitarbeiter dann doch wieder auf Tabellenkalkulation zurück oder gleichen schlimmstenfalls sogar gedruckte Dokumente ab.

Zwischen der führenden ERP-Lösung und dem Enterprise-Performance-Management klafft eine Lücke. Unstimmigkeiten in den Unterlagen oder Excel-Tabellen lassen sich nur sehr schwer aufspüren. Das Risiko von fehlerbehafteten Buchungen oder auch innerhalb offener Posten ist hoch. In einer internationalen Studie fand das Censuswide Institut 2019 im Auftrag von BlackLine heraus, dass 69 Prozent der befragten Finanzverantwortlichen glauben, dass entweder sie selbst oder ihr CEO schon einmal wichtige Geschäftsentscheidungen auf Grundlage veralteter oder falscher Finanzdaten getroffen hat.

Das Prinzip eines durchgängigen Accounting-Prozesses kann hier Abhilfe schaffen. Continuous Accounting heißt das Zauber-

wort, mit dem sich inzwischen immer mehr Unternehmen für die Zukunft rüsten. Demnach wird die punktuelle Arbeitsbelastung beim herkömmlichen Finanzabschluss durch einen kontinuierlichen Prozess ersetzt. Buchungen, Kontenabstimmungen, Analysen und Kontrollen erfolgen nicht mehr am Ende des Monats, Quartals oder Jahres, sondern während der Abrechnungsperiode – auf Basis tagesaktueller Daten und in Echtzeit. Transaktionen und Konten werden unmittelbar abgeglichen, Abweichungen rechtzeitig vor dem eigentlichen Abschluss identifiziert. Wie funktioniert das?

Möglich machen diesen automatisierten Finanzabschlussprozess Unternehmen wie SAP und BlackLine, deren Softwarelösungen so ineinandergreifen, dass nicht nur die Buchungen im ERP, sondern auch deren Überprüfung automatisiert sind – beispielsweise bei der Kontenabstimmung oder dem Transaktionsabgleich. Das verteilt die Arbeit effizienter, erleichtert das Schließen der Bücher und erhöht die Qualität und Transparenz.

Transparenz mit Finanzplanung

Davon profitieren natürlich die Mitarbeiter der Finanzbuchhaltung. Sie werden nicht nur vom Stress am Periodenende befreit, sondern können ihre Fähigkeiten für anspruchsvollere Tätigkeiten einsetzen. Statt Daten stur zu sammeln und abzugleichen, analysieren und bewerten sie diese. So tragen sie unmittelbar zur Wertschöpfung und Weiterentwicklung des Unternehmens bei – entsprechend wie es für ihre Rolle angemessen ist.

Auch die Kollegen aus der Finanzplanung und -analyse dürfte das freuen: Konnten sie in der Vergangenheit ihre Prognosen oft erst abschließen, wenn im Folgemonat die nötigen Daten dafür bereitstanden, versetzt sie Continuous Accounting in die Lage, auf aktuelles Zahlenmaterial zuzugreifen. Waren tagesaktuelle Forecasts vor Einführung eines durchgängigen Accounting-Prozesses nicht denkbar, hat der CFO jetzt jederzeit den Überblick in Echtzeit. Dies ist ein Mehrwert, von dem das gesamte Unternehmen profitiert. Denn je größer die Dy-

namik in den Märkten und je höher der Anspruch an eine agile Unternehmensplanung ist, desto wichtiger sind valide, tagesaktuelle Finanzdaten.

Accounting als Businessstreiber

In diesem Sinne ist Continuous Accounting mehr als eine neue Methode für die Finanzabschlussprozesse. Und dieser Paradigmenwechsel ist längst überfällig. Im letzten Jahr beauftragte BlackLine erneut das Censuswide Institut, um herauszufinden, inwieweit sich im Zuge der Digitalisierung bereits ein Wandel nachvollziehen lässt. Die Ergebnisse sind erhellend: Weltweit sind lediglich 14 Prozent der CFOs davon überzeugt, dass ihre Finanzabteilungen über die erforderlichen Fähigkeiten verfügen, um ihr Unternehmen in den nächsten fünf Jahren bei Wachstum und Anpassung zu unterstützen.

Es ist daher ein Wettbewerbsvorteil, wenn Unternehmen ihre Unternehmenssteuerung auf die Herausforderungen einer globalisierten, sich ständig wandelnden Geschäftswelt ausrichten. Continuous Accounting gibt CFOs die notwendige Genauigkeit in den Zahlen und die Flexibilität, um optimal planen und steuern zu können.

Es geht auch darum, die bestehenden Prozesse immer wieder zu hinterfragen, anzupassen, zu verbessern. So entstehen messbare Wettbewerbsvorteile: mehr Effizienz, weniger Risiken und transparente Kennzahlen. Das alles unterstützt schnellere und bessere Entscheidungen.



*Ralph Weiss,
CEO VP DACH,
BlackLine*

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 87



43 Prozent der deutschen Lieferketten durch Ransomware kompromittiert

Supply Chain Security

Eine Studie ergab, dass drei Viertel aller deutschen IT-Führungskräfte davon ausgehen, dass ihre Partner und Kunden ihr Unternehmen zu einem attraktiveren Ransomware-Ziel machen.

Trend Micro, ein Anbieter von Cybersicherheitslösungen, veröffentlicht eine neue Studie, aus der hervorgeht, dass Unternehmen wegen ihrer umfangreichen Lieferketten zunehmend durch Ransomware gefährdet sind. So waren bei 43 Prozent der befragten deutschen Unternehmen schon einmal Firmen in der Lieferkette von einem Ransomware-Angriff betroffen. Die Entwicklungen sind besonders brisant, da potenziell weniger gut gesicherte KMUs für mehr als ein Drittel der deutschen Unternehmen einen bedeutenden Teil der Lieferkette ausmachen.

Vor einem Jahr führte ein Angriff auf einen Anbieter von IT-Verwaltungssoftware zur Kompromittierung zahlreicher Managed Services Provider und Tausender nachgeschalteter Kunden. Dennoch teilen nur 40 Prozent der Unternehmen in

Deutschland ihr Wissen über Ransomware-Angriffe mit ihren Lieferanten. Darüber hinaus gibt ein Drittel aller Befragten in Deutschland an, dass es potenziell nützliche Informationen über diese Cyberbedrohungen nicht an seine Partner weitergibt.

Eine mögliche Ursache ist, dass die Unternehmen erst gar nicht über diese Informationen verfügen, um sie weiterreichen zu können. Denn ihre Fähigkeiten, verdächtige Aktivitäten im Zusammenhang mit Ransomware-Attacken zu erkennen, sind beunruhigend gering: Nur 20 Prozent der deutschen Unternehmen sehen sich dazu in der Lage, Lateral Movement zu bemerken, also die Bewegung eines Angreifers innerhalb ihres Netzwerks. Ebenfalls deutlich verbesserungswürdig sind die Erkennungsraten für das initiale Eindringen in ihre Systeme, den Abfluss von Daten, die



Risikoreduzierung durch verbesserte Sichtbarkeit und Kontrolle der digitalen Angriffsfläche.

*Richard Werner,
Business Consultant
Trend Micro*

eigentliche Ransomware-Payload und den missbräuchlichen Einsatz eigentlich legitimer Tools wie PSEXEC oder Cobalt Strike.

trendmicro.com

Konsolidierung macht Platz

CFO-Studie

Konsolidierung macht Platz für integrierte Konzernrechnungslegung. Best-in-Class-Unternehmen investieren in neue Bereiche wie ESG und Advanced Analytics.

Vor allem Best-in-Class-Unternehmen betrachten die Unterstützung durch Konzernrechnungslegungs-Software inzwischen ganzheitlicher. Sie investieren in neue Bereiche wie Environmental, Social, and Governance (ESG) und Advanced Analytics, während Nachzügler immer noch mit den Kernprozessen der Planung und Konsolidierung hadern. Das zeigt die aktuelle Barc-Studie New Value for the CFO, für die weltweit 235 Führungskräfte in Unternehmen befragt wurden. Die Studie liefert spannende Einblicke zum Status quo der Prozess- und Softwareunterstützung für das CFO-Office und steht kostenfrei zum Download zur Verfügung. „Es ist höchst ungewöhnlich, dass Studien über Investitionsprioritäten ein so breites und gleichmäßig verteiltes Bild der geplanten Investitionen zeigen“, meint Susanne Leitner-Hanetseder, Professorin für Rechnungswesen und Mitautorin der Studie. „Unserer Ansicht nach spiegelt dies den

Übergang der Nutzernachfrage von einem Fokus auf Konsolidierung zu integrierten oder einheitlichen Konzernrechnungslegungsansätzen wider. Neue Bereiche wie die Nachhaltigkeitsberichterstattung haben diesen Prozess in letzter Zeit beschleunigt.“

In der Studie wurden die Unterschiede zwischen Best-in-Class-Unternehmen und Nachzüglern („Laggards“) anhand der Selbsteinschätzung der Befragten analysiert. Die Ergebnisse zeigen, dass Nachzügler mit der Standardisierung von IT-Tools und organisatorischen Fragen zu kämpfen haben, wodurch weniger Zeit und Kapazität für Innovationen in Bereichen wie Predictive Analytics und künstliche Intelligenz (KI) bleibt.

Best-in-Class-Unternehmen planen Investitionen in einem sehr breiten Spektrum im Bereich Konzernrechnungswesen. Nachzügler hingegen priorisieren noch die Kernthemen Planung und Konso-

lidierung, um eine solide Basis für die weitere Automatisierung der Konzernrechnungslegung zu schaffen. Die an der Studie teilnehmenden Unternehmen planen hohe Investitionen in zehn von Barc abgefragten Bereichen, wobei mehr als die Hälfte Investitionen in mindestens acht dieser zehn Bereiche plant.

„So wie vor vielen Jahren ERP-Systeme durch die Kombination verschiedener Einzellösungen entstanden sind, sehen wir heute, wie aus Konsolidierungssystemen integrierte Konzernrechnungslegungs-lösungen entstehen“, sagt Stefan Sexl, Barc Fellow und Mitautor der Studie. „Dies spiegelt die Bedürfnisse der Anwender wider, wie unsere Studie zeigt. Vor allem Best-in-Class-Unternehmen betrachten die Unterstützung durch Konzernrechnungslegungs-Software inzwischen ganzheitlicher.“

barc.de



Es geht auch ohne Zoll-Broker

Ein Babelsches für die internationale Zollabwicklung

Unternehmen sind gefordert, nationale und internationale rechtliche Anforderungen gegenüber den Zollbehörden der Länder, in die sie liefern, zu erfüllen. Trotz der Komplexität darf einer schnellen Zollabwicklung nichts im Wege stehen.

Von Rainer Bartel, Seeburger

Zollkommunikation wird von den Zollbehörden stark kontrolliert und richtet sich nach den Vorgaben des Unionszollkodexes (UZK). Eine zertifizierte Teilnehmersoftware ist eine der Grundvoraussetzungen für ein Unternehmen mit dem Status „zugelassener Wirtschaftsbeteiligter“ (AEO), um als eigenständiger Anmelder gegenüber den Zollbehörden aufzutreten.

Nun impliziert der Begriff „Kommunikation“, dass durch Verwendung von Zeichen und Sprache eine Verständigung erzielt wird. Die internationale Zollkommunikation gleicht jedoch eher der babylonischen Sprachverwirrung. Von einer Einigung auf die Verwendung gleicher Zeichen und Sprache für das Erzielen einer Verständigung im globalen Zollwesen kann lediglich in Ansätzen die Rede sein. Zoll-Broker fungieren daher als regelkundige Spezialisten, die sich ihre Expertise teuer vergüten lassen. Doch Prozesse, die einem Regelwerk unterliegen, lassen sich standardisieren. Und je standardisierter Prozesse sind, desto einfacher lassen sie sich automatisieren und digitalisieren.

Eine zertifizierte Teilnehmersoftware wie SAP GTS ist daher in der Lage, die direkte Kommunikation für die Prozesse Export, Import, Transit und EMCS (Excise Movement Control System) durch eine schnelle und sichere Übertragung der Daten mit den Zollbehörden aller durch sie abgedeckten Länder zu gewährleisten (siehe Abb. 1).

Nur die halbe Miete

Sie erleichtert also als Datenübermittler die internationale Zollkommunikation signifikant und verschafft Unternehmen dadurch klare Wettbewerbsvorteile. So ist es möglich, direkt mit den Zollbehörden elektronisch zu kommunizieren und auf die kostenintensiven Dienstleistungen von Zoll-Brokern zu verzichten.

Die reine Übermittlung der Daten ist jedoch nur die halbe Miete. Denn die jeweiligen Formate, die versendet und empfangen werden, müssen miteinander kompatibel sein, damit eine Verständigung erzielt und die jeweiligen Folgeprozesse ausgelöst

werden können. Und hier wird es komplex. Die Zollbehörden schreiben in der Regel die technische Kommunikation und das EDI-Datenformat vor. Die Inhalte richten sich zwar nach dem Unionszollkodex (UZK), jedoch haben die Zollbehörden hier sehr unterschiedliche Lösungen gefunden.

Durch den etablierten Austausch per E-Mail, wie zum Beispiel in Frankreich oder den Niederlanden, setzen moderne Zollsyste-me auf API-basierte Schnittstellen. Großbritannien setzt mit der Einführung des CDS-Systems auf einen tokenbasierten Web-Service, um den sicheren Austausch der Zolanmeldungen zu garantieren.

Und obendrein planen die europäischen Behörden mit dem Projekt NCTS Phase 5 umfangreiche Änderungen der technischen Schnittstellen im Handelsmanagement im kommenden Jahr. Dies erfordert Anpassungen der Prozesse an die Bestimmungen des UZK, die Einführung des EU-Zolldatenmodells (EUCDM) und eine Schnittstelle zum AES (Automated Export System) bei Überführung einer Ausfuhr-sendung in das Versandverfahren.

EDI-Service für SAP GTS

Der Seeburger EDI-Service für SAP GTS unterstützt die Zollprozesse Export, Import, Transit und EMCS (siehe Abb. 2). Meldungen aus dem SAP GTS werden entgegen-genommen, in das von der entsprechen- den Zollbehörde geforderte Format über- setzt und wieder an die nationale Zollbe- hörde zugestellt. EDI-Services selbst zu betreiben kann dabei für einige Unterneh- men eine Herausforderung sein. Wenn sie sich um den Betrieb, das technische Moni- toring, Problembehebung und Sicher- heitsfunktionen sowie erforderliche Up- dates keine Gedanken machen möchten, sind Cloud-Services eine schnelle und si- chere Lösung. Eine vorgefertigte Bran- chenlösung ermöglicht einen schnellen Einstieg in die Zollintegration, unabhängig

Land	Export	Import	Transit	EMCS	Kommunikation
Australien	✓				E-Mail
Belgien	✓	✓	✓	✓	WebService und E-Mail
China	✓	✓			Customs client
Dänemark	✓	✓	✓		FTP
Deutschland	✓	✓	✓	✓	FTAM
Frankreich	✓	✓	✓		E-Mail über VPN
Neuseeland	✓				WebService
Niederlande	✓	✓	✓	✓	E-Mail über VPN
Schweden	✓	✓	✓		OFTPV2
Schweiz	✓	✓	✓		E-Mail
Spanien	✓	✓	✓		WebService
USA	✓	✓			sFTP, MQ, VAN
Vereinigtes Königreich	✓	✓	✓	✓	WebService

Abb. 1: Vorkonfigurierte Lösungspakete für verschiedene Länder und Zollprozesse. Quelle: Seeburger.

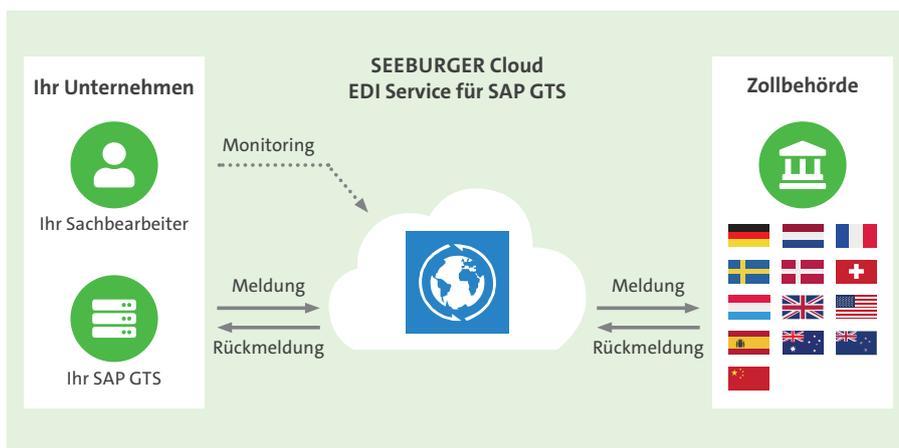


Abb. 2: SAP-GTS-Partnerschaft für die B2B/EDI-Zollkommunikation. Quelle: Seeburger.

vom technologischen Stand und der geografischen Verteilung der Zollbehörden. Auch kann die Lösung nach Bedarf On-premises oder in der Cloud sowie als Fully Managed Service oder in einem hybriden Modell betrieben werden.

Self-Filing mit GTS

Gerade in Zeiten, in denen Kunden und Lieferanten aufgrund unterbrochener Lieferketten, des Rohstoffmangels und verstopfter Häfen ohnehin kaum noch zuverlässig planen können, sichert die Aussicht, die Ware, wenn sie denn ankommt, zumindest schnell und problemlos durch den Zoll zu bekommen, also signifikante Wettbewerbsvorteile. Mit der Bewilligung als „zugelassener Versender“ kann die Bearbeitungszeit von der Warendisposition bis zum Versand im Idealfall durch die vollständige Automatisierung des Datenflusses zum Zoll, inklusive der automatisierten Überlassung der Zollbehörden, auf wenige Minuten reduziert werden. Hierdurch werden Wartezeiten des Spediteurs deutlich verkürzt und die Logistik am Warenausgang optimiert.

Stellt sich also die Frage nach der Betriebsart: On-premises, Fully Managed Service, iPaaS oder Hybrid? Eine Cloud-Lösung kann insbesondere bei folgenden Szenarien eine sinnvolle Alternative zum Eigenbetrieb sein: Personal-/Fachkräftemangel; anstehende Investitionen in neue Lösungen oder bedeutende Erweiterungen; steigende operative Anforderungen (24/7-Betrieb); oder wenn die Kosten für den internen Betrieb (Hardware, Software, Personalschulung, Support) die Kosten eines transparent kalkulierbaren Cloud-Dienstes übersteigen.

Im Falle geschäftskritischer Zollprozesse mit direkten Auswirkungen auf den internationalen Versand, wie oben geschildert, hat eine Lösung wie der Seeburger EDI-Service für SAP GTS als Cloud-Service Vorteile

gegenüber einer On-premises-Installation.

Seit 2005 arbeiten SAP und Seeburger bei der Entwicklung des SAP-GTS-Produktangebots zusammen. Im Rahmen dieser langjährigen Partnerschaft mit der SAP hat Seeburger ein „Kompetenzzentrum“ zur Unterstützung von GTS-Kunden in den Bereichen Entwicklung, Support, Consulting und Betrieb aufgebaut. In enger Zusammenarbeit mit dem GTS-Team entwickelt Seeburger die Nachrichtenkonvertierungen und Anbindungen an die unterstützten Zollbehörden und viele Zoll-Broker. Darüber hinaus unterstützt Seeburger die SAP bei den Zertifizierungsprozessen zur Erfüllung der verschiedenen zollrechtlichen Anforderungen. Hierbei übernimmt das Unternehmen alle Aufgaben, die zum sicheren und höchstverfügbaren Betrieb der Integrationsplattform erforderlich sind. Egal ob Rechenzentrumsbetrieb, die Wartung der Datenbank, Sicherheitsupdates oder auch das Anbinden neuer Zollbehörden.

Seeburger EDI-Services für SAP GTS sind also wie ein Babelfisch für die internationale Zollabwicklung. Sie sorgen dafür, dass die technische Kommunikation in alle Richtungen funktioniert – ob On-premises oder als Cloud-Service. (Sie wissen nicht, was ein Babelfisch ist? Dann empfehle ich Ihnen die Lektüre von Douglas Adams' Kultroman „Per Anhalter durch die Galaxis“.)



Rainer Bartel,
Produkt-Manager
SAP GTS,
Seeburger

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 91



Zertifizierung für SAP BTP

Outsourcing

Nicht sehr beliebt dürfte die Business Technology Plattform der SAP sein.

Er gibt weltweit nur drei Unternehmen, die die SAP-Zertifizierung für Outsourcing-Partner im Bereich SAP Business Technology Plattform erhalten haben. Das deutsche IT-Unternehmen Arvato ist derzeit einer von nur drei SAP-Partnern weltweit, die das Audit bestanden und diese Zertifizierung erhalten haben. Die Zertifizierung belegt die Fähigkeiten, Managed Services für den SAP-BTP-Betrieb anzubieten. „Es ist großartig, dass wir als langjähriger Partner der SAP auch in diesem neuen und wichtigen Bereich unsere Kompetenz durch die Zertifizierung im Sinne unserer Kunden unter Beweis stellen können“, so Simon Hagenbäumer, Team Leader SAP Product Development bei Arvato. BTP ist eine cloud-basierte Plattform, auf der individuelle Geschäftsprozesse für Kunden flexibel, schnell und agil umgesetzt werden sollen. Sie bildet die technologische Basis für alle SAP-Anwendungen und das sogenannte intelligente Unternehmen und vereint zum Beispiel Datenmanagement, Analysen, KI, Anwendungsentwicklung und Automatisierung in einer einheitlichen Umgebung für das gesamte SAP-Ökosystem. „Die Zertifizierung bestärkt uns darin, unsere SAP-BTP-Aktivitäten in Zukunft weiter auszubauen. Wir wollen noch viele spannende und innovative Lösungen und Projekte für unsere Kunden umsetzen“, so Ture Lars Küsener, SAP AMS Solution Architect bei Arvato. SAP bietet ein Zertifizierungsprogramm für Partner an, die Kundenumgebungen in der Cloud oder On-premises verwalten. Die SAP-Zertifizierung für Outsourcing-Partner hilft Kunden, die Dienstleister zu finden, die ihre Anforderungen hinsichtlich Qualität, Umfang und geografischer Lage erfüllen, während zertifizierte Partner ihre Marktpräsenz stärken. Im April 2022 wurde Arvato eingeladen, als einer von drei Pilotpartnern an der BTP-Operations-Zertifizierung teilzunehmen.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 96



Field-Service-Lösung von MobileX und FLS

Tourenoptimierung und Instandhaltung

Unter dem Dach der Solvares Group treten MobileX und FLS gemeinsam auf. Die Unternehmen ergänzen sich bei ihren Anwendungen und haben jeweils einen SAP- und Microsoft-Hintergrund. Mit Hannes Heckner, MobileX, und Christoph Hartel, FLS, führte E-3 folgendes Interview.

E-3: Sehr geehrter Herr Heckner, sehr geehrter Herr Hartel, wie wichtig ist in der Logistik und Instandhaltung ein E2E-Konzept für die Anwender?

Hannes Heckner, MobileX: Durchgängige Prozesse, die den Kunden und seine Bedürfnisse von Anfang bis Ende ins Zentrum stellen, werden immer wichtiger. Deshalb zielen wir mit unserem künftigen Field-Service-Management-Angebot der Solvares Group auf eine umfassende Abdeckung ab und haben dabei End-to-End-Prozesse auch jenseits der Logistik und der Instandhaltung im Blick. Das beginnt vorn im Vertrieb und endet in der Außendienststeuerung des Service.

Christoph Hartel, FLS: Was speziell das Feld der Logistik und der Instandhaltung angeht, ergänzen sich die Lösungen und Kompetenzen von FLS und MobileX sehr gut. Daher wollen wir diese künftig in einer integrierten Lösung fortführen.

E-3: Wie unterscheidet sich E2E von Best of Breed?

Hartel: Wir sehen darin keinen Widerspruch. Best of Breed heißt, dass unsere Lösungen hoch spezialisiert sind auf die Anforderungen in Logistik, Außendienst und Instandhaltung. Es ist unser Anspruch, die jahrzehntelange Erfahrung und Spezialisierung unserer beider Unternehmen im Bereich Field Service Management zusammenzubringen und unseren Know-how-Vorsprung zu erhalten und auszubauen.

Heckner: Gleichzeitig streben wir an, den Gesamtprozess unserer Kunden abzudecken, um es ihnen im Sinne von End-to-End einfach zu machen, ihre Kunden zu bedienen. Dies tun wir üblicherweise in Verbindung mit einem SAP- oder einem Microsoft-Ökosystem. In beide Systeme lässt sich unsere Software bestens integrieren.

E-3: Wenn MobileX und FLS unter dem Dach der Solvares Group nun zusammengehen, was entsteht dann? E2E oder Best of Breed?

Hartel: Eine End-to-End-Gesamtlösung, die in ihren Bestandteilen aus Best of Breed besteht, die sich über Jahrzehnte international bei Hunderten von Kunden bewährt haben.

E-3: Wo überschneiden sich und wo ergänzen sich die Angebote von MobileX und FLS?

Heckner: MobileX ist stark in der Abbildung von Prozessen im Field Service und in der Instandhaltung, insbesondere was die mobile Prozessunterstützung und eine manuelle oder teilautomatisierte Planung betrifft. Eine weitere Kernkompetenz von MobileX ist die Integration in SAP.

Hartel: Mit FLS ermöglichen wir vor allem automatisierte und optimierte Planungsprozesse, zum Beispiel bei der Tourenoptimierung. FLS ist außerdem stark in der Microsoft-Integration. Was beide Angebote besonders verbindet, ist die Stärke im Bereich von Web-Technologien. Daher wird dies auch ein Kern des gemeinsamen Angebots sein.

E-3: Wie wird die Zusammenarbeit auf den Gebieten Entwicklung, Vertrieb und Implementierung aussehen?

Hartel: Wir streben eine enge Zusammenarbeit mit dem Ziel einer ganzheitlichen Field-Service-Management-Lösung der Solvares Group an. Dementsprechend wird es eine gemeinsame Entwicklungs-, Vertriebs- und Implementierungsorganisation geben.

E-3: Wie soll sich aus der Kombination von MobileX und FLS eine zukünftige Partnerschaft zu SAP entwickeln? Welche Zertifizierungen sind geplant?

Heckner: Unsere Partnerschaft mit SAP hat für uns einen sehr hohen Stellenwert und deswegen wollen und werden wir diese besonders vor dem Hintergrund von S/4 Hana weiter ausbauen.

Hartel: Durch die Kombination unseres Produktportfolios werden zukünftig auch Kunden der SAP die bewährte Tourenoptimierung der FLS nutzen können.

Heckner: Bis voraussichtlich Ende September wird unser Add-on-for-S/4-Hana-Service von der SAP zertifiziert sein. Damit können On-prem-Kunden weiterhin von der einfachen Integration mit unserer mobilen App MobileX-CrossMIP und zukünftig mit der Tourenoptimierung Visitour von FLS mit S/4 Hana profitieren – und zwar sowohl für das neue Service-Modul in S/4 als auch für den klassischen CS/PM-Prozess. Das heißt,

neben der vorhandenen Zertifizierung für SAP ERP werden unsere Produkte künftig auch für S/4 Hana zertifiziert sein.

E-3: Der Zusammenschluss erfolgt unter dem Dach der Solvares Group. Welcher Mehrwert entsteht dadurch?

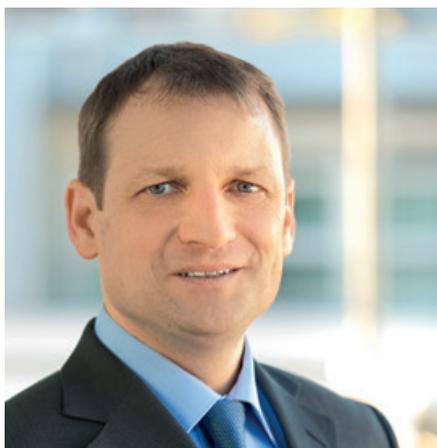
Hartel: Wir nehmen wahr, dass unsere Kunden einen wachsenden Bedarf an ganzheitlichen Lösungen haben, sowohl in Microsoft- als auch in SAP-Umgebungen. Sie suchen starke mobile Kompetenzen, digitale Prozessabbildung und darüber hinaus auch fortgeschrittene Optimierungskompetenzen – alles von einem Anbieter, und nicht von einem Konsortium beziehungsweise verschiedenen Partnern. Darum ergibt es Sinn, dass wir unser komplementäres Angebot zusammenbringen und somit in allen drei Bereichen höchste Kompetenzen aus einer Hand bieten können.

E-3: Was sind bei den Anwendern die größten Herausforderungen, die im Vergleich zur Vergangenheit nun von beiden Unternehmen gemeinsam besser gelöst werden können?

Heckner: Die Herausforderungen sind ähnlich wie in vielen anderen Unternehmen auch: ein sich verschärfender Fachkräftemangel, die steigende Komplexität des ÖGeschäfts, zunehmende regulatorische Vorgaben, ein starker Effizienzdruck sowie die angespannte gesamtwirtschaftliche Lage. Hinzu kommt ein stetig steigender Anspruch an die Servicequalität aus Endkundensicht. Mit unseren Lösungen für das Field Service Management und die Instandhaltung sorgen wir für einen effizienteren Einsatz der vorhandenen Ressourcen und ermöglichen bessere Kundenprozesse wie auch Wachstum im immer wichtiger werdenden Servicegeschäft.

E-3: Warum ist eine Optimierung der Supply Chain, Außendienstplanung und Instandhaltung wichtig und was bringt es dem Anwender?

Hartel: In einer Welt immer knapper werdender Ressourcen ist eine Optimierung des Ressourceneinsatzes essenziell. Unternehmen, die auf die Solvares Group setzen, erhalten aus einer Hand Kompetenz und Lö-



*Hannes Heckner,
Gründer und Geschäftsführer
MobileX*



*Christoph Hartel,
Geschäftsführer
FLS*

sungen für Service, Instandhaltung und Logistik – One-Stop-Shop. Dabei bietet insbesondere die Synergie aus den Lösungen der MobileX- und FLS-Kunden große Potenziale.

E-3: Aus Sicht eines SAP-Bestandskunden: Wo ergänzen die Lösungen von MobileX und FLS das SAP-Angebot, wo gibt es Überschneidungen und Redundanz?

Heckner: Wir bieten nun die beste Lösung zur Tourenoptimierung gemeinsam mit der besten integrierten in SAP-Mobility-Lösung mit einer intuitiven, ansprechenden Oberfläche an. Zusätzlich lassen sich über unsere neue Out-of-the-box-Lösung, die MobileX Service Platform, Subdienstleister und kleinere Serviceorganisatoren über die Cloud einfach und schnell in den Serviceprozess einbinden.

Hartel: Zusätzlich zu unserem Cloud-Angebot bieten wir Kunden auch volle On-prem-Unterstützung an, wobei eine hohe Individualisierung im Prozess möglich ist. Damit erhalten Unternehmen weiterhin große Flexibilität, die ihnen einen deutlichen Wettbewerbsvorteil sichert.

E-3: Wie sieht das Angebot von MobileX und FLS konkret für S/4-Anwender aus – on-prem und in der Cloud? Nutzen Sie die Business Technology Platform?

Heckner: Bereits jetzt nutzen unsere Kunden S/4 mit MobileX-Produkten. Diese werden zukünftig auch Visitour von FLS einfach integrieren können. Unsere neues Add-on-for-SAP-S/4-Hana-Service unterstützt auch das Service-Modul nativ. Damit können verschiedene Migrations- und Prozessszenarien out of the box umgesetzt werden – alles konsolidiert mit einer App und einer Tourenoptimierung. Eine Standard-Cloud-Integration ist für 2023 geplant. Die Business Technology Platform nutzen wir aktuell nicht,

werden uns diese aber für Integrationszenarien im Cloud-Umfeld noch näher anschauen.

E-3: Wie verhält sich das gemeinsame Angebot von MobileX und FLS hinsichtlich des SAP-Lizenzmodells und indirekter Nutzung?

Hartel: Ob bei einer Nutzung der Lösungen von MobileX und FLS eine indirekte Nutzung vorliegt, hängt von der Lizenzart und dem Vertrag des jeweiligen Kunden mit der SAP ab beziehungsweise ist Verhandlungssache. Deswegen können wir dazu keine allgemeingültige Aussage treffen.

E-3: Was ist aus Ihrer Sicht die optimale IT-Architektur für das gemeinsame Angebot von MobileX und FLS?

Heckner: Eine optimale IT-Architektur für eine allgemeine SAP-Anbindung hat sich noch nicht herauskristallisiert. Bei vielen unserer Kunden ist hier durch die Entscheidung für die S/4-Migration ja oder nein und S/4-On-premises oder in der Cloud noch einiges in Fluss. Auch ist unser Eindruck, dass die neueren SAP-Technologien für die Integration wie zum Beispiel die BTP sich in der SAP-Basis unserer Kunden noch festigen müssen. Bei einer On-prem-Installation ist der klassische Weg per RFC (beziehungsweise SNC) noch immer sehr verbreitet und stellt eine einfache und bekannte Integrationsarchitektur dar. Daraus ergeben sich von unserer Seite auch keine großen Anforderungen an den Integrations-Stack auf Kundenseite. Wir setzen in der Regel aktuelle ERP- beziehungsweise S/4-Hana-Releases voraus, können mit unserem aktuellen Add-on aber auch ältere Versionen unterstützen.

Hartel: Generell halten wir eine Event-getriebene Architektur für die Integration für optimal und verfolgen deshalb diese für die Anbindung in der Cloud, aber auch für

On-prem-Systeme. Diese Form der Integration wird mittlerweile von der SAP auch für ERP/ECC angeboten. Über Event-Queues auf beiden Seiten der Integrationsschicht sowie per Rest/ODATA-APIs, die per OAuth abgesichert werden, lässt sich eine einheitliche Architektur sowohl für Cloud- als auch für On-prem-Systeme der SAP umsetzen.

E-3: Wie wird sich der Markt für Außendienstplanung und Instandhaltung verändern? Was darf ein SAP-Bestandskunde von MobileX und FLS im kommenden Jahr erwarten?

Hartel: In Zeiten von Fachkräftemangel und knappen Ressourcen muss der Ressourceneinsatz durch eine digitale Einsatzplanung, Tourenoptimierung und digitale Auftragsabwicklung so gut wie möglich optimiert werden. Darüber hinaus müssen Geschäftsmodelle flexibilisiert werden, wie zum Beispiel durch eine einfache Einbindung von Unterauftragnehmern in einer Service-Plattform, um Know-how und Kapazität langfristig zu sichern.

Heckner: Neue Techniken halten auf breiter Front Einzug in unseren Markt: Künstliche Intelligenz sagt Auftragsaufkommen voraus, Augmented Reality im Remote-Support spart Ressourcen und Wissensmanagement, verteilt auf intelligente Weise Know-how im Unternehmen. Hier wird es wichtig, die richtigen und ausgereiften Lösungskomponenten der etablierten Produkthanbieter integriert in einer Lösung zu nutzen, statt teure Projektlösungen individuell zu bauen. Time-to-market ist Trumpf, um sich langfristig Wettbewerbsvorteile zu sichern.

Hartel: Unsere Kunden werden wir mit verschiedensten SAP-Standardprozessen out of the box unterstützen. Dazu gehört eine einfache Migration auf S/4 Hana mit der Übernahme bestehender Prozesse oder im Greenfield-Ansatz auf S/4-Service konsolidiert in MobileX-CrossMIP und FLS Visitour. Wir bieten unseren Kunden zudem weiterhin eine tiefe Integration in ihr Backend-System mit Abbildung individueller Prozesse an, und zwar sowohl in S/4 als auch über Plug-ins bis ins Frontend.

Heckner: Seit einigen Monaten gibt es außerdem unsere Public-Cloud-Lösung, die MobileX Service Platform. Damit können Unternehmen ihre Service- und Instandhaltungsprozesse einfach und schnell digitalisieren – und das ganz ohne Integrationsprojekt.

E-3: Danke für das Gespräch.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 90



SAP Quality und Business Assurance

Cloud-Migration

Immer mehr Unternehmen entscheiden sich dafür, ihr ERP in die Cloud umzuziehen. Um Risiken zu vermeiden, ist sowohl vor, während als auch nach der Migration eine effiziente und sorgfältige Quality Assurance (QA) und Business Assurance (BA) wichtig.

Der Schritt in die SAP-Cloud lohnt sich, erfordert aber auch hocheffiziente QA/BA-Prozesse. Um eine passende Lösung einzuführen, empfiehlt es sich, mit einem spezialisierten Dienstleister zusammenzuarbeiten. Dabei geht es um mehr als nur um Technik, weiß Viktoria Praschl, VP Sales Central Europe bei Tricentis: „Unternehmen brauchen eine neue Quality-Assurance-Strategie und müssen sich transformieren. Dazu gehört zum Beispiel auch, ein entsprechendes Mindset zu fördern, Prozesse zu etablieren und Mitarbeiter zu qualifizieren. Für eine erfolgreiche Cloud-Transformation sollte man Testautomatisierung von Anfang an mitdenken.“

SAP-Bestandskunden stehen derzeit vor zwei großen Herausforderungen bei der S/4-Transformation: Spätestens 2027, wenn der Mainstream-Support für SAP ERP/ECC 6.0 ausläuft, müssen sie auf S/4 Hana umsteigen. Bei der Gelegenheit bietet es sich an, das neue ERP in die Cloud zu migrieren. SAP verfolgt mittlerweile eine Cloud-First-Strategie und setzt künftig auf eine cloudbasierte Architektur, deren Kern S/4 bildet. Unternehmen können durch einen Umstieg nicht nur Managementaufwand und Hardwarekosten sparen, sie gewinnen auch an Agilität und profitieren früher von neuen Features.

Conversion und Risiken

Doch die Conversion des ERP-Systems in die Cloud bringt auch Risiken mit sich. Unternehmen müssen sicherstellen, dass ihre Applikationen und Prozesse in der neuen Welt noch reibungslos funktionieren. Eine sorgfältige QA und BA ist gerade im geschäftskritischen SAP-Umfeld wichtig. Viktoria Praschl von Tricentis erklärt, warum Unternehmen dabei auf Testautomatisierung setzen sollten:

Die hohe Komplexität ist mit manuellem Testing nicht mehr zu stemmen. Geschäftsprozesse erstrecken sich häufig über ein komplexes Geflecht aus SAP- und Nicht-SAP-Anwendungen. Dabei greifen unzählige Komponenten ineinander. Dadurch wird die Qualitätssicherung sehr aufwändig. Denn um zu prüfen, ob ein Prozess



Für eine erfolgreiche Cloud-Transformation sollte man Testautomatisierung von Anfang an mitdenken.

Viktoria Praschl,
VP Sales Central Europe,
Tricentis

nach einer Änderung noch funktioniert, reicht es nicht aus, eine Funktion isoliert zu testen. Man muss die ganze Prozesskette über alle Glieder hinweg betrachten. Das setzt zunächst einmal eine genaue Kenntnis aller Abhängigkeiten voraus.

Laut einer Studie von Sogeti, Capgemini und Tricentis empfinden fast 50 Prozent der Unternehmen die heterogene Umgebung beim Testing als Herausforderung, und ebenso viele finden es insbesondere schwierig, den Datenfluss zwischen den Applikationen zu verstehen. Gerade vor der Migration ist der Testaufwand besonders hoch. Er macht häufig mehr als 60 Prozent des gesamten Umzugsaufwands aus, so die Studie. Kurze Update- und Release-Zyklen erfordern Continuous Testing. Auch nach der Migration stehen QA/BA-Teams weiterhin unter Druck. Denn Cloud Services verändern sich sehr dynamisch. SAP entwickelt sein Angebot kontinuierlich weiter und stellt in viel kürzeren Release-Zyklen Updates bereit. Das bedeutet einerseits, dass Kunden schneller in den Genuss von neuen Funktionen und Innovationen kommen. Andererseits müssen sie jede Änderung aber auch sorgfältig über die gesamte Prozesskette hinweg testen.

Dadurch explodiert der QA/BA-Aufwand. Herkömmliche, manuelle Testprozesse mit einer anschließenden Hypercare-

Phase stoßen hier an ihre Grenzen. Sie sind viel zu langsam, zu personalintensiv und zu teuer für die Update-Geschwindigkeiten in der Cloud. Unternehmen brauchen daher eine neue Strategie, um Tests effizient und automatisiert in Release-Prozesse zu integrieren.

QA- und BA-Prozesse

In der Cloud können sich Unternehmen keine langsamen, manuellen QA- und BA-Verfahren mehr leisten. Zu hoch ist das Risiko, dass Fehler durchrutschen und kritische Geschäftsprozesse beeinträchtigt werden. Das würde sich sowohl auf externe als auch interne Anwender negativ auswirken. Wenn eine Applikation nicht mehr wie gewohnt funktioniert oder eine Website zu langsam lädt, sind Kunden schnell verärgert und wechseln zur Konkurrenz. Ganz zu schweigen vom Schaden, den falsche Daten in Rechnungen oder im Wareneingang anrichten könnten. Auch für die Produktivität und die Mitarbeiterzufriedenheit ist es wichtig, Fehler in SAP-Geschäftsprozessen zu minimieren. Denn Programmabstürze, eine schlechte Applikationsperformance oder andere Probleme kosten wertvolle Arbeitszeit und demotivieren die Anwender.

[tricentis.com](https://www.tricentis.com)

IT-SECURITY

Leichtsinn fördert Cyberattacken

Phishing-Attacken gehören zu den größten Gefahren der IT-Sicherheit. Ein gezielter Abbau der Schwachstellen, die Cyberkriminelle nutzen, um sich Zugang zum System ihres Opfers zu verschaffen, ist gefordert.

Von Xenia Joselew, FIS-ASP

Phishing-Attacken sind bei Cyberkriminellen besonders beliebt. Durch Betrug, Täuschung oder Irreführung ihrer Opfer versuchen diese dabei vertrauliche und sensible Daten zu erlangen. Die Angriffsart ist unter dem Begriff Social Engineering einzuordnen. Dazu zählen neben Attacken per E-Mail auch das sogenannte USB-Dropping, gefälschte Textnachrichten via SMS oder fingierte Telefonanrufe. Beim E-Mail-Verkehr enthält die Mail einen bösartigen Anhang oder Link zu einer „Fake“-Seite. Gewinne oder Erbschaften werden versprochen, es kann aber ebenso wie ein seriöses Angebot eines bekannten Lieferanten oder Kunden anmuten, sodass die Hemmschwelle für eine Interaktion durch das potenzielle Opfer möglichst gering ist.

Schwächstes Glied

Letzten Endes ist der Faktor Mensch der ausschlaggebende Punkt. Wenn Mitarbeiter als vermeintlich letzte Verteidigungslinie den E-Mail-Adressaten oder Inhalt nicht hinterfragen, sondern mit ihm interagieren, ist das Risiko einer gelungenen Attacke extrem hoch.

Derartige Angriffe können für Unternehmen am Ende zu enormen finanziellen wie auch reputativen Schäden führen. Ein möglicher Vertrauensverlust bei Kunden und Partnern, Kosten für den Daten- und Wissensabfluss, die Beseitigung der Folgeschäden, etwaige Produktionsausfälle oder Auftragsstornierungen sind nur ein Auszug der möglichen Folgen, die bei einem erfolgreichen Cyberangriff entstehen könnten.

Im Falle einer Verschlüsselung ist die jeweils verwendete und immer wieder angepasste Verschlüsselungstechnik in der Regel nicht einfach aufzulösen, um wieder Zugriff auf die Daten zu erlangen. Unternehmen, die ihre eigenen Daten nicht durch regelmäßige Backups gesichert und explizit geschützt haben, sollten die geforderten Lösegeldforderungen dennoch auf keinen Fall zahlen und sich stattdessen von Experten beraten lassen, wie sie mit der Situation

weiter umgehen sollten. Denn fraglich ist, ob die Systeme nach der Zahlung des Lösegelds überhaupt entschlüsselt werden.

Cyberkriminelle werden auch zukünftig weiterhin auf Phishing-Attacken zurückgreifen, da die bereits vorhandene technische Sicherheit vieler Systeme ihre Angriffsmöglichkeiten reduziert und infolgedessen der Mensch inzwischen als schwächstes Glied in der Kette angesehen werden kann. Zudem sind derartige Attacken mit deutlich weniger Know-how und in größerem Ausmaß durchführbar als klassische Hackerangriffe. Letztendlich ist die Erfolgsquote entscheidend: Unabhängig von der Unternehmensgröße reicht ein abgelenkter beziehungsweise unvorsichtiger Angestellter aus, um folgenschwere Auswirkungen für das Unternehmen auszulösen. Prozentuell betrachtet reicht beispielsweise eine Person bei 1000 Beschäftigten (= 0,1 Prozent), die auf die Phishing-Mail hereinfällt. Eine solch hohe Erfolgswahrscheinlichkeit gibt es in kaum einem anderen Angriffsszenario und wird dementsprechend unterschätzt – besonders im KMU-Bereich, wo Mittel und Ressourcen für IT-Sicherheit oft knapp bemessen sind und kein ausreichendes Know-how vorhanden ist.

Regelmäßige Schulungen

Das entscheidende Stichwort lautet: Awareness. Wiederholende, gut aufeinander aufgebaute und an die aktuelle Sicherheitslage angepasste Sensibilisierungsmaßnahmen der Angestellten sind der Schlüssel, um den Phishing-Angreifern den Wind aus den Segeln zu nehmen. Denn ohne eine menschliche Interaktion mit den kompromittierten Mails besteht in der Regel auch keine erhöhte Gefahr – vorausgesetzt die technischen Maßnahmen des Unternehmens entsprechen einem aktuell notwendigen Sicherheitsniveau. Zudem sind Awareness-Schulungen preisgünstig, vergleicht man sie mit den Wiederherstellungskosten nach einem Cyberangriff. Diese Art von Sensibilisierung muss jedoch regelmäßig stattfinden und sich immer an die aktuelle Sicherheitslage anpassen.

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 88





KOMMENTAR

Von **Markus-Alexander Kötzle**, IBIS Prof. Thome

Environmental, Social und Governance

Die Herausforderung besteht bei der Datensammlung, -analyse und -aufbereitung, denn die Ermittlung valider und belastbarer nichtfinanzieller ESG-Kennzahlen erfordert eine Vielzahl verschiedener Quellen.

Dr. Markus-Alexander Kötzle ist Risiko- und Compliance-Manager sowie Entwicklungsverantwortlicher für ESG-Analysen bei IBIS Prof. Thome.

Retrograde-Analysen können den Aufwand zur Erstellung aussagekräftiger und transparenter Nachhaltigkeitsberichte drastisch reduzieren und somit Entlastung schaffen. Mit Greenwashing bleibt man schmutzig. „Tu Gutes und rede darüber“ – so der Titel des von Georg-Volkmar Zedtwitz-Arnim veröffentlichten Werkes – wird oftmals mit den von Unternehmen publizierten Nachhaltigkeitsberichten in Verbindung gebracht. Bedeutet das, dass nur über Gutes und besser nicht über Schlechtes geredet werden soll? Wann ist eigentlich „gut“ gut und wie soll überhaupt darüber geredet werden? Ist das, was für mich gut ist, auch gut für jemand anderen? Und mit wem rede ich eigentlich darüber?

Solche Fragen, fehlende Standards, unzureichende gesetzliche Vorgaben, veränderte Konsumentenbedürfnisse und Gruppenzwang liefern Erklärungsansätze, weswegen das Thema „Nachhaltigkeit“ mitunter recht schwammig angegangen wird und Unternehmen dazu verleitet – bewusst oder unbewusst – „Greenwashing“ zu betreiben. Nah am potemkinschen Dorf und fern von Belastbarkeit lässt sich aber vermuten, dass solche Nachhaltigkeitsberichte angezählt sind und Greenwashing keine Option mehr bleibt.

Die Europäische Kommission sieht ab dem Geschäftsjahr 2024 eine sukzessive Erweiterung der Unternehmenspflichten vor, um über den Umgang mit Nachhaltig-

keit im Rahmen des Jahresabschlusses Bericht zu erstatten. Eine Vielzahl an Unternehmen wird erstmals von der Berichtspflicht betroffen sein. Diese Unternehmen werden nichtfinanzielle Kennzahlen ermitteln und veröffentlichen müssen, um Transparenz zu schaffen und damit auch Vergleichbarkeit mit anderen Unternehmen zu ermöglichen. Diese Nachhaltigkeitssinitiative per Gesetz soll dazu führen, dass auch der Nachhaltigkeitsbericht durch die Anwendung eines internationalen Standards nachhaltiger beziehungsweise sein Papier endlich wert wird. Zudem müssen die Berichtsinhalte dann – analog zum Jahresabschlussbericht – von externen Prüfern testiert werden.

Alle sprechen von Nachhaltigkeit – doch meinen alle auch wirklich dasselbe? Unstrittig ist die auch vom Duden vertretene terminologische Definition einer langfristig ausgerichteten Wirkung beziehungsweise des Grundsatzes, dass der Ressourcenverbrauch geringer sein muss als die jeweilige Regenerationsmöglichkeit.

Corporate Social Responsibility (CSR) befasst sich mit der Verankerung von Nachhaltigkeit in Unternehmenshandlungen und -werten zur Sicherstellung der unternehmerischen Verantwortung für die Gesellschaft – wobei diese Bestrebungen eher ideologischer und qualitativer

Natur sind. Zur tatsächlichen Analyse von Nachhaltigkeit eignet sich der ESG-Ansatz, denn dabei erfolgt die Betrachtung entlang der Dimensionen Environmental, Social und Governance, um nichtfinanzielle Kennzahlen unter Berücksichtigung von Standards quantitativ greifbar (im Sinne von messbar, steuerbar und vergleichbar) zu machen. Fehler im Umgang mit Nachhaltigkeit haben dann aber sehr wohl einen finanziellen Einfluss (in der Regel betrifft dies die Reputation des Unternehmens); auch erfordert die Behandlung im Risikomanagement unbedingt eine Quantifizierung von ESG-Risiken.

Zu Risiken und Nebenwirkungen

Die Datensammlung, -analyse und -aufbereitung ist herausfordernd, denn die ermittelten Werte müssen dann auch valide und belastbar sein, um der erforderlichen Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters (im Sinne der Business Judgment Rule nach § 93 AktG) gerecht zu werden (Stichwort: „angemessene Information“). Der Gesetzgeber sieht dafür die Beweislast beim Geschäftsleiter (§ 93 Abs. 2 Satz 2 AktG): Würden einem Unternehmen beispielsweise – aufgrund eines positiven ESG-Ratings – bessere Zinskonditionen gewährt werden und stellte sich im Nachgang heraus, dass die Informationen zur Kennzahlenermittlung fehlerhaft (also „nichtangemessen“) waren, so können daraus persönliche Haftungsrisiken für den Geschäftsleiter resultieren. Schließlich lässt sich die „Chefsache“ auch hinsichtlich Compliance-Anforderungen manifestieren, denn die Sorgfalt eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters ver-



langt ebenfalls, regulatorischen Verpflichtungen (zum Beispiel zum ESG-Reporting) nachzukommen.

Eine zentrale Herausforderung besteht folglich darin, für das ESG-Reporting relevante Daten zu identifizieren (oder gegebenenfalls auch erst systematisch zu erfassen) und zur Ermittlung von Kennzahlen aufzubereiten. Das „Aufbrechen von Silos“ ist dabei kein unbekanntes Problem (zumindest nicht in den Querschnittsdisziplinen Risikomanagement, Wissensmanagement, Marketing und so weiter).

Zur Erstellung von aussagekräftigen und transparenten Nachhaltigkeitsberichten können manuell erstellte Dokumente kaum belastbar unterstützen, denn neben der Handhabung einer Vielzahl unterschiedlicher Datenquellen sind zur Kennzahlenermittlung zum Beispiel auch geolokale oder zeitliche (Teil-)Aggregationen erforderlich: Wie viele Tonnen Abfall werden in Ihren Betrieben pro Jahr verursacht und wie setzt sich der Abfall zusammen? Wie viele Tonnen CO₂ verbraucht Ihr Unternehmen durch Geschäftsreisen nach Fahrzeugart und Reiseland?

Obwohl zur praktischen Umsetzung beispielsweise auch Werkzeuge zur Berechnung von Emissionen bereitgestellt werden, ist ihr tatsächlicher Einsatz in der Praxis – aufgrund der regelmäßig durchzuführenden manuellen Verarbeitungsaktivitäten – subjektiv geprägt, aufwändig, langsam, fehleranfällig und damit riskant und teuer.

Um belastbare ESG-Kennzahlen (im Sinne von „angemessenen Informationen“) ermitteln zu können, bedarf es vielmehr der betriebswirtschaftlichen Analyse von relevanten Datenquellen. Das sind unter anderem logistische Prozesse in einem ERP-System. Letztlich setzt dies aber auch voraus, dass die zur Kennzahlenermittlung erforderlichen Daten im System vorhanden sind.

Nachhaltigkeitsbericht per Knopfdruck

Während Greenwashing-Ansätze einem „nachhaltig per Knopfdruck“ entsprechen, verlockt der charmante Gedanke dahingehend, auch tatsächlich belastbare Nachhaltigkeitsberichte (zumindest weitestgehend) per Knopfdruck erstellen zu können. Ein vielversprechender Ansatz liegt in der retrograden Analyse betriebswirtschaftlicher Anwendungssysteme mithilfe regelbasierter Prüfschritte. Damit können Nutzungsschwerpunkte und -defizite identifiziert werden, die sich in Stammdaten, Funktionen und Geschäftsprozessen wiederfinden. Unternehmen können sich diese

Methode zur Nachhaltigkeitsberichterstattung zunutze machen, indem das ERP-System mit ESG-Daten angereichert und hinsichtlich definierter ESG-Anforderungen regelbasiert analysiert wird. Die Regeln orientieren sich dabei an anerkannten Standards (zum Beispiel die zukünftig verpflichtenden Regelungen der Europäischen Kommission; die Vorgaben des International Sustainability Standards Board (ISSB), Kennzahlen der Global Reporting Initiative (GRI) etc.) und zeigen auf Basis der Systemdaten auf, wie das Unternehmen hinsichtlich der jeweiligen Vorgaben aufgestellt ist. Zugleich wird durch eine solche Nutzungsanalyse transparent offengelegt, ob im System die zur Analyse erforderlichen Daten überhaupt gepflegt werden beziehungsweise welche Daten noch zu pflegen sind, um darauf aufbauend aussagekräftige Nachhaltigkeitskennzahlen zu ermitteln. Der Vorteil für Unternehmen liegt auf der Hand, denn anstelle von subjektiven Erhebungen werden aufgrund der höheren Datenqualität belastbare Fakten geschaffen, die valide Entscheidungen zulassen: Auf Basis der ermittelten aussagekräftigen ESG-Kennzahlen können dann Maßnahmen definiert werden, die zur Verbesserung der aktuellen Nachhaltigkeitssituation beitragen sollen. Durch die regelmäßige Wiederholung einer solchen Analyse lassen sich Veränderungen über die Zeit hinweg feststellen.

Denkbar ist, dass dieses Verfahren auch in der Wirtschaftsprüfung Einsatz findet, indem der Auditor eine retrograde Analyse zur Ermittlung von Nachhaltigkeitskennzahlen durchführt und diese mit den vom Unternehmen ermittelten Kennzahlen gegenüberstellt. Damit wird eine belastbare Testat-Grundlage entlang des jeweiligen Standards geschaffen, die den Wirtschaftsprüfer entlastet (auch im Sinne einer Aufwandsentlastung; es wird an die massive Erhöhung der Anzahl berichtspflichtiger Unternehmen erinnert). Zugleich wird durch den standardisierten Ablauf aber auch der Aufwand bei Unternehmen reduziert, der bei händischer Datenbeschaffung und manueller Aufbereitung zu bewerkstelligen wäre. So kann der von manchen empfundene EU-Regulierungswahn durchaus dazu beitragen, die Unternehmen dahin zu bewegen, nachhaltiger zu werden, denn ein Vorbeikommen an den Anforderungen wird vermutlich nicht nachhaltig möglich sein.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 89



Multi-Cloud-Modelle

Global Encryption Trends 2022

Eine konsistente Verschlüsselungsstrategie wird immer wichtiger.

Als Treiber hierfür wurde der Wunsch nach einer stärkeren Kontrolle von Daten genannt, die über mehrere Cloud-Umgebungen verteilt sind. Diese Erkenntnisse brachte die aktuelle Entrust Global Encryption Trends Study hervor. Die von Entrust in Auftrag gegebene und vom Ponemon Institute durchgeführte Studie analysiert die verschiedenen Herausforderungen und Maßnahmen von Unternehmen im Kampf gegen Cybersecurity-Bedrohungen. Laut Studie wird vor allem Datenschutz ernster genommen. Die Umfragen belegten 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. Ein weiterer positiver Befund des Berichts sind verminderte Schwierigkeiten bei der Umsetzung von Verschlüsselungsstrategien, insbesondere beim Auffinden der Daten (55 Prozent gegenüber 65 Prozent 2021) und deren Klassifizierung (27 Prozent gegenüber 34 Prozent). 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 Schlüsselverwaltungstrategie eingestuft, die Hälfte gibt jedoch an, noch nicht über HSMs zu verfügen. Somit liegt noch ein weiterer Weg vor den Unternehmen.

[entrust.com](https://www.entrust.com)

OPENSOURCE

Open Source regiert (bald) die Welt

Kein Unternehmen kann es sich noch leisten, die Vorteile von Open-Source-Software zu ignorieren: Unabhängigkeit und Flexibilität sind einfach zu lukrativ. Und auch innovative Technologien wie KI und Edge Computing basieren auf OSS.

Von *Ralph Völter, Instaclustr*



Ralph Völter,
Manager District
Sales EMEA,
Instaclustr

Im Jahr 2011 konstatierte Marc Andreessen: „Software is eating the world.“ Vielleicht ahnte der Vater des Netscape-Navigator – dem erfolgreichsten Webbrowser der frühen 90er-Jahre – damals schon, dass es vor allem Open-Source-Software sein würde, die alle Bastionen im Sturm einnimmt: Täglich erblicken etliche OSS-Projekte das Licht der Welt und laden Millionen private Entwickler und IT-Experten von Unternehmen auf Plattformen wie GitHub oder GitLab zur Mitarbeit ein. Auch Andreessens ursprünglich als kommerzielles Produkt vertriebener Netscape-Navigator ist heute unter dem Namen Mozilla Firefox als Open Source noch immer beliebt.

Open Source ist für alle da. Diese Maxime ist das Erfolgsrezept und macht die Nutzer von OSS von Anbietern proprietärer Software unabhängig. Unternehmen, die auf Open Source setzen, genießen etliche Vorteile. Ein eklatanter ist etwa die Kostenersparnis für teure Lizenzen. Wer individuellere Lösungen sucht und wem quelloffene Software „von der Stange“ nicht genügt, hat ebenfalls Glück: Die offenen Programmierschnittstellen (APIs) ermöglichen quasi eine grenzenlose Erweiterung. Voraussetzung ist dann allerdings, eigene Kapazitäten in die Weiterentwicklung der Software zu stecken.

Viele Unternehmen stellen der Community des Projektes eigene Ressourcen kostenfrei zur Verfügung. Natürlich ist diese Investition kein reiner Altruismus, sondern zahlt sich am Ende durch externe Arbeitskraft von anderen Teilen der Community wieder aus: Der Open-Source-Gedanke basiert auf dem Prinzip von Geben und Nehmen. Die meisten erfolgreichen Open-Source-Projekte verfügen daher über eine starke und bunt zusammengewürfelte Community.

Genau diese bunte Mischung aus Impulsen ist der Grund dafür, dass bahnbrechende Innovationen zukunftsreicher Bereiche wie Edge Computing, Big Data und Machine Learning oft in den freien Entwicklergemeinschaften ihren Ursprung haben. Die wohl bekannteste Machine-Learning-Plattform, TensorFlow, ist Open Source. Auch Apache Kafka,

die am weitesten verbreitete Software für die Verarbeitung von Datenströmen, steht quelloffen zur Verfügung und ist im Big-Data-Bereich der De-facto-Standard. Ein Beispiel für die Macht von Open Source, selbst Konkurrenten zur Zusammenarbeit zu bewegen, liefert der Automotive-Bereich. Unter dem Schirm der gemeinnützigen Eclipse Foundation arbeiten große Autohersteller mit Technologiekonzernen und freien Entwicklern an einer Open-Source-Softwareplattform für fortschrittliche Fahrassistenten und autonomes Fahren. Es ist nicht allzu lange her, dass eine solche Zusammenarbeit unter schärfsten Konkurrenten einer Branche noch undenkbar war.

Die Zukunft ist quelloffen

Trotz der Vielseitigkeit ist der Betrieb von Open-Source-Software teils sehr komplex. Insbesondere der Aufbau und der Betrieb einer auf OSS basierenden Dateninfrastruktur stellt Unternehmen daher oft vor große Herausforderungen. Eine Lösung für dieses Problem bieten Managed Platforms. Sie vereinen in sich eine Reihe von Open-Source-Services und erleichtern die Verwaltung etwa der Dateninfrastruktur: Unternehmen installieren und skalieren mit ihnen die Tools per Knopfdruck, das Management läuft über ein einheitliches User Interface. Besonders leistungsfähig sind solche Plattformen, wenn sie unter der Haube auf Machine-Learning-Mechanismen setzen.

Die Innovationskraft der Open-Source-Community ist gigantisch. Die einst eingeschworene Gemeinde von belächelten Idealisten hat sich zum gigantischen Thinktank mit Millionen Teilnehmern entwickelt. Kein einzelnes Unternehmen kann es mit dieser geballten Innovationskraft aufnehmen. Ernsthafte Versuche dafür gibt es auch nicht. Es ist daher nicht die Frage ob, sondern wie bald Open Source die Welt erobern wird.

instaclustr.com

Open Source

ist ein Faktor in der SAP-Community. Linux ist etabliert. Die neuen Themen sind: Apache, OpenStack, Hadoop, KVM, Cloud Foundry etc. Monatlich wird hier die Open-Source-Szene kommentiert.

Unsere eBooks zum Thema STORAGE und ECM

Auch ein Thema für SAP-Experten!

itmanagement eBook

IN KOOPERATION MIT

speicherguide.de

WHAT'S NEW?

INNOVATIONEN IM STORAGE-BEREICH



SCAN ME

RANSOMWARE-SCHUTZ

Always on: Unveränderbare Snapshots bieten den besten Schutz gegen Ransomware-Attacken. Der Schlüssel liegt beim Speicher, der für die Aufbewahrung der Sicherheitskopien zum Einsatz kommt. Er muss in der Lage sein, schnelle Wiederherstellungsgeschwindigkeiten zu bewältigen.

STORAGE-STRATEGIE: DER RICHTIGE MIX MACHT ES

Alles ist eine Frage der richtigen Architektur. Heißt die Lösung auf ein traditionelles Enterprise-RAID-Storage-System mit Flash- oder Hybrid-Speicher, Software-defined Storage oder eine hyperkonvergente Infrastruktur zu setzen – wo sich ja auch Daten ablegen lassen? Oder sollte es die Cloud sein?

UNTERBRECHUNGSFREIE MODERNISIERUNG

Ersetzen Sie ineffektive Methoden durch automatisierte Lösungen für Datenschutz, -platzierung, -update und -abruf. Ein Software-definiertes Ansatz hilft, veraltete Strukturen aufzubrechen und für die Zukunft gerüstet zu sein.

itmanagement eBook

IN KOOPERATION MIT

ECMguide.de

DMS, ECM UND EIM

INNOVATIONEN IM ECM-UMFELD



SCAN ME

CONTENT-MANAGEMENT-PLATTFORMEN

Das aufbrechen, 360 Grad Sicht auf alle Dokumente, verbesserte Workflows, Wiederverwendung von Informationen, Beseitigung von Redundanz, Zugriff, Rechte steuern, keine Datenverluste und compliant. Das sind die Highlights von Content-Management-Lösungen der nächsten Generation.

VORGEHENSMODELL DMS-INTEGRATION

Die Systemintegration ist eines der zentralen Themen bei der Einführung neuer Software. So unterschiedlich die verschiedenen DMS-Anwendungen und Einsatzfelder auch sind: Es gibt kein Projekt, in dem nicht die Anforderung zur Integration der DMS-Anwendung in andere Anwendungssoftware besteht. Warum also das Rad neu erfinden und nicht auf ein Vorgehensmodell setzen.

CONTENT UND AUGMENTED INTELLIGENCE

Intelligente Automatisierungstechnologien werden künftig über den Erfolg vieler Unternehmen entscheiden. Was ist jedoch bei der Umsetzung von modernen Technologien wie der künstlichen Intelligenz zu beachten, wohin wird die Reise in diesem Bereich führen?

- Kostenlose Whitepaper ✓
- Aktuelles Fachwissen ✓
- Beispiele aus der Praxis ✓
- Handlungsempfehlungen ✓

Mehr Infos dazu finden Sie online auf

it-daily.net
Das Online-Portal von [itmanagement](http://itmanagement.de) & [itsecurity](http://itsecurity.de)

Jetzt herunterladen!

Die Zukunft von Data und Analytics mit SAP liegt in der Cloud

Data Warehouse Cloud

In der SAP-Strategie ist seit einiger Zeit ein klarer Trend zu Cloud-only festzustellen. Dabei kommt der SaaS-Applikation Data Warehouse Cloud, DWC, eine zentrale Rolle zu.

DWC ermöglicht Unternehmen, sich ganz auf ihre Analytics-Aktivitäten zu konzentrieren. Zudem zeichnet sich ab, dass künftige Innovationen und neue Funktionalitäten in der DWC ausgerollt werden. 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.

Data-Shopping

Vor diesem Hintergrund bildet die Data Warehouse Cloud (DWC) zusammen mit der Hana Cloud, der SAP Analytics Cloud (SAC) und der 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-Shopping“-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 Datendrehscheibe 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 Hyperscalern möglich sein.

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.

Qunis hat Kunden im Rahmen des Early-Adopter-Care-Programms von SAP 2021 bei der Einführung der SAP DWC beraten und unterstützt. Dabei ließ sich feststellen, dass durch die schlanke und effiziente Modellierung mithilfe von SQL beziehungsweise SQLSkript Entwicklungszeit gespart und zugleich Performance gewonnen werden konnte. Trotz der zum damaligen Zeitpunkt durchaus noch bestehenden Schwachstellen ist angesichts des Tempos seitens SAP bezüglich der Ausstattung mit neuen Features und der Fehlerbeseitigung eine positive Entwicklung der Applikation absehbar. Viele der bekannten Funktionalitäten aus dem klassischen SAP Data Warehouse dürften sich zukünftig auch in der DWC wiederfinden – in bekannter oder in abgewandelter Form. Mittelfristig wird die SAP DWC das Data-Warehousing-Tool von SAP mit der höchsten Priorität sein.



*Lukas Diener,
Consultant BI und
Data Management,
Qunis*

qunis.de

A stone arch bridge spans a calm lake in a lush green forest. The bridge is constructed from dark, rounded stones and is flanked by tall, vertical wooden posts. The water reflects the surrounding greenery and the sky.

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 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 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: 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 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. 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 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 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. 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 Headquarter 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 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. 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 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. 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-Komplettanbieter</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 989759-0 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>Nagarro Westerbachstraße 32 61476 Kronberg im Taunus Telefon: +49 6173 3363000 info@nagarro-es.com www.nagarro-es.com</p>	<p>Nagarro - Wir gestalten das Unternehmen von morgen Die globale SAP Business Unit der Nagarro ist ein führender IT-Full-Service-Provider für kritische Unternehmensapplikationen und komplexe ERP-Landschaften in der digitalen Transformation. Mit mehr als 750 Mitarbeiter:innen sind wir damit einer der leistungsfähigsten und innovativsten SAP-Partner für den deutschen Mittelstand und Großkunden mit internationaler Ausprägung.</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 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 Prozessoptimierung entlang der Wertschöpfungskette Kernkompetenzen in CRM (On-Premise & Cloud), ERP, SCM, EWM / LES, MES, Business Analytics, PLM und SAP S/4HANA Globale SAP Rollouts (Europa, China, USA) Lösungen voll integriert in SAP für MES, Industrie 4.0, Logistik, Variantenkonfiguration und Produktkostenkalkulation Über 1.500 erfolgreiche Kundenprojekte

		<p>OutSystems Germany GmbH Tower 185, Excellent Business Center Friedrich-Ebert-Anlage 35-37 60327 Frankfurt Telefon: +49 69 505047 213 andrea.ponzelet@outsystems.com www.outsystems.com/de-de/</p>	<p>Innovationen ohne Limits seit 2001 Im Jahr 2001 leisteten wir Pionierarbeit auf dem Low-Code-Markt mit der Vision, die Art und Weise, wie Unternehmenssoftware bereitgestellt wird, zu verändern. Heute sind wir stolz darauf, im Bereich moderner Applikationsplattformen als führender Anbieter anerkannt zu sein – mit Niederlassungen auf der ganzen Welt, mehr als 435.000 Community-Mitgliedern, 350 Partnern und Tausenden aktiven Kunden in 87 Ländern und 22 Branchen.</p>
		<p>Red Hat 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 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 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 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? SecurityBridge ist ein innovativer Lösungsanbieter, der sich dem Schutz der geschäftskritischen SAP-Anwendungen verschrieben hat. 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 Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de</p>	<p>SEEBURGER beschleunigt Ihr Business. 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 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>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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>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>

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

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

Wer nichts weiß,
muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



Testen Sie
IT-DIRECTOR



3

Monate
kostenlos!



Die bescheidene SAP

Diese Überschrift ist euphemistisch – somit eine beschönigende und verschleiende Aussage, denn SAP ist in Wirklichkeit maßlos und unhöflich.

Letztendlich passt wieder alles gut zusammen: SAP erhöht die Cloud-Subskription und Pflegegebühr um 3,3 Prozent und mit dieser Ansage stellt sich nicht SAP-Chef Christian Klein den DSAG-Mitgliedern auf dem Jahreskongress in Leipzig, sondern schickt Vorstandsmitglied Thomas Saueressig in die Höhle des Löwen.

SAP teilt ihren Erfolg mit der SAP-Community, aber man tut es nach den eigenen Regeln – SAP teilt gerecht und jeder bekommt ein Stück vom Kuchen, siehe Illustration mit Ex-SAP-Chef Professor Henning Kagermann. Christian Klein muss es vielen Gruppen immer wieder recht machen: Aktionären, Partnern, Bestandskunden, Mitarbeitern, Analysten und Journalisten. Der Aktienkurs soll steigen, aber die Preise für Cloud, On-prem-Lizenzen und Pflege sinken. Es bleibt eine Quadratur des Kreises.

Es gibt eine Exitstrategie, von der bei SAP niemand etwas hören will: mehr Bescheidenheit, mehr Offenheit, mehr Transparenz, mehr Partnerschaft und mehr Kommunikation. Würde sich SAP bescheidener geben, dann sollte die ECC-Pflegegebühr sinken. ECC ist ein Auslaufmodell. ECC wird kaum mehr weiterentwickelt, der Support ist standardisiert und weitgehend automatisiert. Mit modernen IT-Werkzeugen sollten die Herausforderungen mit der Hälfte des Aufwands im Vergleich zu vor fünf Jahren erfolgen – was bedeuten könnte, dass die Pflegegebühr nicht um 3,3 Prozent steigt, sondern sich pro Jahr um fünf Prozent verringert, oder?

Es ist beschönigend, mildernd oder verschleiend, wenn in der Überschrift steht: die bescheidene SAP. Auch ist SAP weder offen noch transparent noch kommunikativ: Das neue Format der Hausmesse Sapphire mit „Invitation-only“ ist eine Kapitulation vor diesem Zeitalter. Die Deutsche Telekom verwandelt ganz Köln in ein

Festivalgelände, um die Zukunft zu präsentieren. Sie organisiert offene Podiumsdiskussionen und Straßenfeste, während sich SAP versteckt und einigelt, aber von Cloud und Open Source philosophiert.

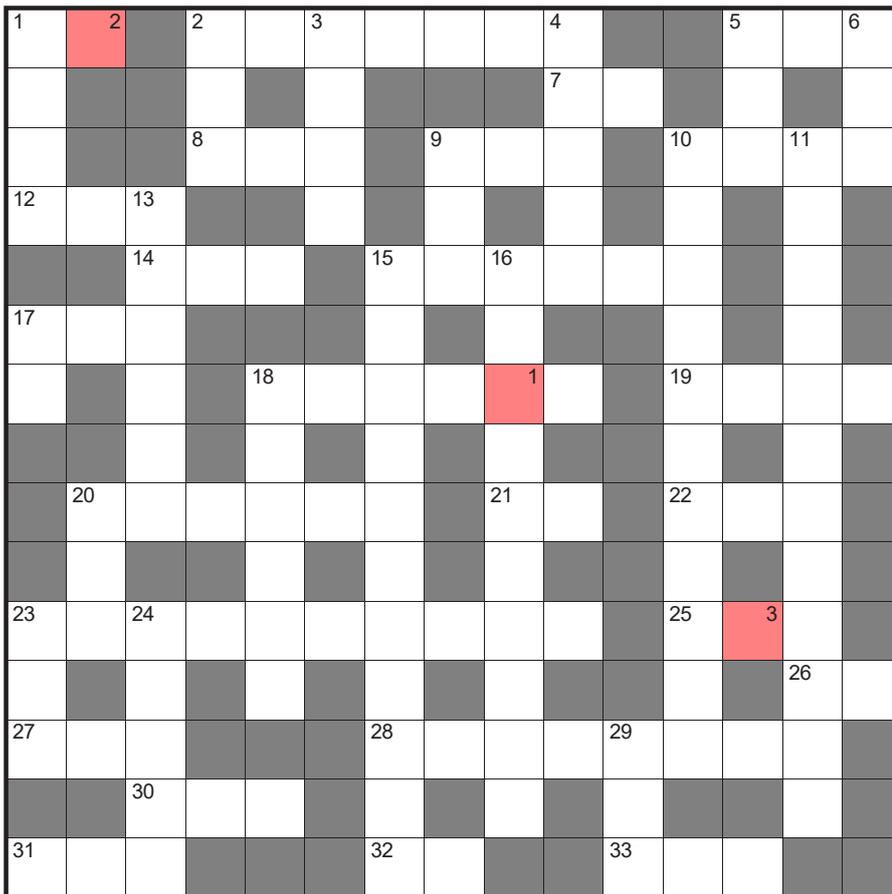
SAP braucht nicht nur einen Nachfolger für Hana und S/4, sondern auch ein neues „Storytelling“ für Aktionäre und Bestandskunden. Bei den betriebswirtschaftlichen, organisatorischen, lizenzrechtlichen und technischen Roadmaps ist SAP-Chef Christian Klein sehr bescheiden – hier im wahrsten Sinn des Wortes: Was plant SAP für jenseits von 2025 und 2030? Bis 2040 wird es einen Support für das nicht mehr zeitgemäße S/4 geben – der Rest ist Sendepause. SAP beansprucht viel (siehe Illustration) und gibt nur wenig. Die allermeisten SAP-Aussagen gehören demnach in den Bereich des Euphemismus – eine Beschönigung, ein Hohlwort, Hüllwort oder Verbrämung. Es ist ein sprachlicher Ausdruck, der eine Person, eine Personengruppe, einen Gegenstand oder einen Sachverhalt beschönigend, mildernd oder in verschleiender Absicht benennt. Wie spricht die SAP-Community auf dem DSAG-Jahreskongress in Leipzig über SAP? (pmf)



Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe Oktober 2005 veröffentlicht. Damals war Professor Henning Kagermann Chef von SAP. Das Verhältnis zwischen SAP und der Community war herzlich, wenn es aber ums Geld ging, hörte sich die Freundschaft auf.



Rätselhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
- 2 Das dritte Wort aus SDN
- 5 Abk. für Support-Frühwarnsystem
- 7 Engl. Abk. für künstliche Intelligenz
- 8 Manufacturing-Abk. für die Netto-Effizienz von Maschinen
- 9 Abk. für Adobe-Dokumentenformat
- 10 Abk. für Plattformdienste per Web
- 12 Abk. für einen Hana-Datensilo zur Konsolidierung von Vertriebskanälen
- 14 Abk. für ein Framework zur Datenarchivierung
- 15 Ex-SAP-Tochter für Mobile Computing
- 17 Abk. für ein System zur zentralen Benutzerverwaltung
- 18 Umgangssprachliche Bezeichnung für Solution Manager
- 19 Abk. für ein Prinzip bei Transaktionen
- 20 Open-Source-HTTP-Server
- 21 Deutsche Abk. für Artificial Intelligence
- 22 Abk. einer Anwendungsschnittstelle
- 23 Was trennt bei SAPUI5 die View von Model Logic?
- 25 Abk. für eine Industrie-4.0-Technik
- 26 Abk. für Bildschirmoberfläche
- 27 Abk. für anderen NW-Name eines SAP'schen BWs
- 28 SAP-Software für Kubernetes-Cluster-Admin
- 30 Abk. für Dokumentenverwaltung
- 31 Abk. für Datenautobahn einer SOA
- 32 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 33 Abk. für Produktionssteuerungssysteme

Senkrecht

- 1 SAP-Dokumentaustauschformat
- 2 Altes Framework für SAP Cloud Platform
- 3 Suchmaschine der SAP
- 4 Apache Event Streaming Platform für SAP Cloud Integration
- 5 Alte SAP-Abk. für SOA
- 6 Abk. für die Amazon Cloud
- 9 Zweites P aus P2P
- 10 SAP-SD-Vorbereitungstest auf Engl.
- 11 Das dritte Wort der SAP-Abk. SOA
- 13 Testphase für SAP-Produkte
- 15 Ex-Microsoft-Browser-Framework für ByD
- 16 Ex-Mobile-Device mit SAP-Funktionalität
- 17 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
- 18 Engl. Wort für sicheres SSO-Log-in
- 20 Komponente für dynamisches SCM (nicht IBP)
- 23 Abk. für ein SAP-Kompetenzzentrum
- 24 Technischer/interner Name für Hana
- 29 Abk. für erweitertes SAP Business Warehouse



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 diesmal nur drei Buchstaben und kommt auch wieder aus dem Bereich SCM und Logistik – es ist aber nicht SAP IBP, was für die Cloud-App Integrated Business Planning steht. Vor sehr vielen Jahren war es eines der am heißesten diskutierten Themen.

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 September 2022: SCAAS, als Logistik-Mutation, Supply Chain as a Service



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-Berechtigungsmanagement, Archivierung, Disaster Recovery, High Availability Computing, SolMan, ILM und BTC, Data Warehousing mit BW/4

März 2023

RED/ANZ: 6. Februar
DUS: 13. Februar
EVT: 27. Februar

Schwerpunkthemen der SAP-Community

Human Resources:

New Work und People Management, Diversität als Chance, Ausbildung und Mitarbeiterqualifikation online organisieren, CRM und Customer Experience

Management:

Logistik und Supply Chain Planning, Industrie 4.0, MES und IIoT, SAP-Branchenlösungen, Compliance und Green-IT, Add-ons für das Finanzwesen und Controlling

Infrastruktur:

Abap auf der BTP, Datenstrukturen und Datenmanagement, Hana und SQL, SAP Graph, Apache in der SAP-Architektur, OData-Anwendungen, SolMan versus ALM

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

November 2022

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

Coverstory: Datenmanagement und Datenstrukturen in hybriden SAP-Architekturen sind das Thema von NetApp, AWS, Fujitsu, Cisco und Red Hat. Präsentiert wird die optimale Infrastruktur für ein zukünftiges S/4-Datenmanagement, das für jeden SAP-Bestandskunden eine organisatorische und technische Herausforderung darstellt.

Human Resources: Was kostet ein Berater intern und extern? Woher bekommen die SAP-Bestandskunden das notwendige Wissen und die Unterstützung für Hana und S/4?

Management: Industrie 4.0 und IIoT sind Herausforderungen für das Management, weil damit hohe Investitionen und Organisationsänderungen verbunden sind. Wenn sich das Supply Chain Planning ändert, ist auch die Wertschöpfung betroffen.

Infrastruktur: Produkte wie Apache, Hadoop, OpenStack und Cloud Foundry sind mittlerweile tägliche Komponenten der SAP-Architektur. Open Source wird zu einem bestimmenden Faktor. Es fehlen aber noch viele Werkzeuge für das SAP-Systemmanagement. SolMan und ALM helfen nur bedingt.

E-3 Extra: Dez. 2022/Jan. 2023

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.





FIRMENINDEX

3i Group 69
 AFI Solutions 68
 Airbus 4, 16, 54
 Amazon 10, 12, 62
 Amphenol-Tuchel 44
 Apicon 44, 45
 Apple 3
 Arvato 75
 asap@itconsulting 18
 AutoStore 20, 21
 AWS 3, 4
 baeriswyl tschanz & partner ag (BTPAG) 69
 Barc 73
 Bertelsmann 54
 Bitkom 6, 8, 11, 56
 BlackLine 72
 BLG Logistics (BLG) 22, 23, 24, 25
 BMW 23
 Bundesministeriums für
 Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK) 8
 Bundesverband Digitale Wirtschaft (BVDW) e. V. 6
 Capgemini 78
 Cassellamed 46
 Celonis 16
 Censuwide Institut 72
 Ceyoniq 68
 Compiricus 71
 Consilio 22, 25
 Divapharma 46
 Dräger 42, 43
 Dr. Oetker 19
 DSAG 4, 5, 12, 16, 18, 25, 30, 31, 38, 45, 52
 DXC Technology 54
 Eclipse Foundation 82
 École Centrale Paris 54
 Ecovium 50
 Empirius 30, 31
 Entrust 81
 E-Plus 55
 Fabasoft 55
 Finnova 69
 FIS 7
 FIS-ASP 79
 FLS 76, 77
 Gartner 9, 20
 Gigaset 55
 Gisa 5, 12
 Google 3, 4
 GTW 59, 60, 61, 66, 67
 Handelsblatt 4
 Hannover Rück 31
 HiSolutions 14
 IBIS Prof. Thome 80
 IBM 3, 16, 31, 37
 Infineon 54
 Information Services Group (ISG) 70
 Insead 54
 Instaclustr 82
 ISG 56
 Jaggaer 10
 Karlsruher Institut für Technologie (KIT) 55
 KGS Software 68
 Klosterfrau Healthcare Group 46, 47
 Kurz 31
 LeanIX 55
 Leogistics 48, 49
 LogiPlus Consulting 20, 21
 Lünendonk 56
 Mercedes 23
 Microsoft 3, 4, 12, 31, 76
 MobileX 76, 77
 msg 69
 msg systems 69
 Nagarro 30, 33
 Natuvion 57, 69
 NetApp 10
 networker, solutions 90
 NovioQ 34, 35
 NTT Data 31
 NTT Data Business Solutions 69
 Optravis 69
 Oracle 3, 31
 Osrarm 7
 OutSystems 34, 35
 Pinova 69
 Pit-Cup 68
 Ponemon Institute 81

PwC 13
 q.beyond 8, 31
 Qunis 84
 Red Bull 7
 Red Hat 30, 36, 37, 38
 Salesforce 3
 Schaeffler 45
 Scheer 55
 Schweizer Bundesbahn 61, 66
 Schweizerische Post 3, 5, 58 – 67
 Seeburger 74, 75
 SNP Schneider-Neureither & Partner 41
 Software AG 55
 Sogeti 78
 SolarWinds 9
 Solvares Group 76
 Spitz GmbH 31
 Stihl 31
 Suse 37
 SVA 37
 Swisscom 61
 Sycor 55
 Tangro 42, 43
 Technische Universität München 54
 Telefonica 55
 Telekom 3, 55
 Trend Micro 11, 73
 Tricentis 78
 Ubica Robotics 32, 33
 University of Applied Sciences Wiesbaden 55
 usedSoft 55
 Valantic 19
 Wempe 8
 Workday 3
 xSuite 46, 47, 53, 69
 Zalando 62
 ZetVisions 55

PERSONENINDEX

Adams, Lloyd, SAP 55
 Ahlers, Thomas, Sycor 55
 Aktas, Akin, Schweizerische Post 59
 Albl, Oliver, Fabasoft 55
 Althaus, Winfried, KGS Software 68
 Andreessen, Marc 82
 Apel, Tobias, ZetVisions 55
 Asam, Dominik, Airbus 4, 16, 54
 Barreto, Raphael, LogiPlus Consulting 20, 21
 Bartel, Rainer, Seeburger 74, 75
 Berg, Achim, Bitkom 11, 56
 Bolte, Marcus, BLG Logistics 22, 25
 Brotherton, Phil, NetApp 10
 Büttner, Thomas, Compiricus 71
 Christ, André, LeanIX 55
 Colaianne, Flavia, Schweizerische Post 59
 Diener, Lukas, Qunis 84
 Dühr, Thomas, BVDW 6
 Ehm, Oliver, Consilio 22
 Ekerot, Magnus, Dr., Gigaset 55
 Emch, Bernhard, BTPAG 69
 Fallmann, Helmut, Fabasoft 55
 Favre, Véronique, Schweizerische Post 59
 Finger, Alexander, SAP Schweiz 55
 Gerum, Stefan, Nagarro 33
 Granig, Christoph, GTW 59 – 62, 64 – 67
 Grund, Martina, Klosterfrau 46, 47
 Guckenburg, Marco, LogiPlus Consulting 20, 21
 Habla, Christoph, Consilio 22, 25
 Hägele, Markus,
 Schweizerische Post 58, 59, 61, 62, 64 – 67
 Hagemann Snabe, Jim 4
 Hagenbäumer, Simon, Arvato 75
 Hanisch, Christian, Ceyoniq 68
 Hartel, Christoph, FLS 76, 77
 Haselbeck, Hans, Empirius 31
 Heckner, Hannes, MobileX 76, 77
 Henkes, Heiko, ISG 70
 Hennigfeld, Frank, Wempe 8
 Henschl, Jimmy, Red Bull 7
 Hübner, Andreas, Dr. Oetker 10
 Hussung, Kirsten, SAP Deutschland 59, 60, 63
 Jäger, Anja, Dräger 42, 43
 Jäger, Johannes, usedSoft 55
 John, Christin, Dräger 42, 43
 Kaschytza, Jörg, SNP 40
 Joselew, Xenia, FIS-ASP 79
 Kaczynski, Sebastian, SAP Schweiz 55
 Kehrli, Robert, SAP Schweiz 55

Klein, Christian, SAP 3, 4, 14, 16
 Klinger, Georg, Consilio 22, 25
 Körner, Peter, Red Hat 36
 Kötzle, Markus-Alexander, Dr., IBIS Prof. Thome 80
 Kretschmann, Winfried, Ministerpräsident 14
 Kristof, Kora, Dr., KIT 55
 Küsener, Lars, Ture, Arvato 75
 Leitner-Hanetseder, Susanne, Barc 73
 Lemenkühler, Matthias, xSuite 69
 Lindlar, Guido, Sycor 55
 McDermott, Bill, ServiceNow 4
 Meywirth, Carsten, Bundeskriminalamt 7
 Mucic, Luka, SAP 4, 16, 54
 Müller, Jürgen, SAP 15
 Müller, Lorenz, HiSolutions 14
 Muri, Philipp, Schweizerische Post 58, 59, 61, 62, 65
 Nagorny, Richard, xSuite 69
 Nowotka, Andreas, xSuite 69
 Paoni, DJ, SAP 55
 Plattner, Hasso, SAP 4, 16, 54
 Pötter, Marie, DXC Technology 54
 Praschl, Viktoria, Tricentis 78
 Radestock, Thomas, xSuite 69
 Ramakrishna, Sudhakar, SolarWinds 9
 Reiling, Jonas, Ubica Robotics 33
 Röder, Jürgen, Handelsblatt 4
 Rotter, Norbert, NTT Data Business Solutions 69
 Saueressig, Thomas, SAP 4
 Schneider, Peter, usedSoft 55
 Scholz, Olaf, Bundeskanzler 14
 Seifert, Michael, Gisa 12
 Sexl, Stefan, Barc 73
 Siguda, Steffen, Osrarm 7
 Specht, Michael, 3i Group 69
 Stock, Oliver, Wirtschaftskurier 19
 Stürmer, Bernhard, Dipl.-Ing., Apicon 45
 Swoboda, Stefan, GTW 59
 Szalachy, N., Johannes, asap@itconsulting 18
 Tschanz, Remo, BTPAG 69
 Van de Kerkhof, Roy, NovioQ 34
 Vazquez, Juan, Schweizerische Post 59
 Volkmer, Christoph, OutSystems 34, 35
 Völter, Ralph, Instaclustr 82
 von Haacke, Ulf, 3i Group 69
 Walther, Stephan, Schweizerische Post 59
 Weiss, Ralph, BlackLine 72
 Werner, Richard, Trend Micro 73
 Wittmann, Steffen, LeanIX 55
 Wodniok, Matthias, Fabasoft 55
 Zedtwitz-Arnim, Georg-Volkmar 80
 Zodel, Oskar, msg 69

ANZEIGENINDEX

AFI Solutions 9
 Apicon * 44
 Basis Technologies 6
 Blackline U1
 Consilio * 52
 CW-Fachverlag U3
 E-3 Abo 53, 93
 Ecovium * 50
 Empirius 11
 Empirius * 31, 52
 Esker * 52
 GTW U4
 IT-Verlag 83
 itesys 13
 Leogistics * 48
 Medienhaus Verlag 94
 Messe Nürnberg 17
 Nagarro ES * 32
 NCMI / SecurityBridge 30
 NTT Data * 52
 Outsystems * 34
 Q_Perior 27
 Red Hat * 36
 Redwood 52
 Rheinwerk Verlag U2
 Seeburger 7
 Sivs * 53
 smartShift 15
 SNP * 40
 Tangro * 52
 xft * 43
 xSuite * 46, 53

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

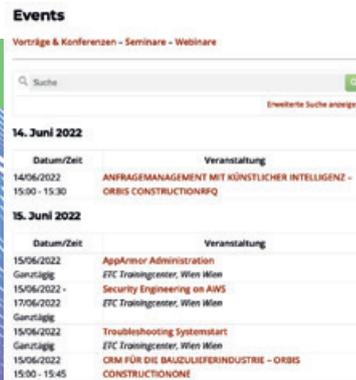
IT WELT.at is IT

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

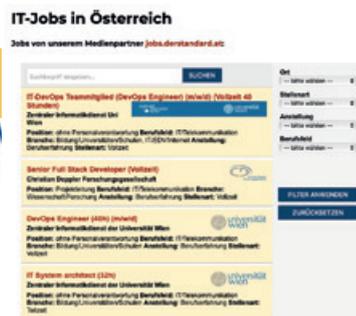
IT UNTERNEHMEN



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

White | space, der (Substantiv, Maskulin)

Umsatzpotenzial und Marktchancen, die ihr Unternehmen noch nicht ausschöpft.

Sehen Sie hier nur eine weiße Seite oder fakturieren Sie schon?

Die Zukunft ist schon angekommen und mit ihr völlig neue und innovative Geschäfts- und Abrechnungsszenarien. Heben auch Sie diese Potenziale mit SAP BRIM, der führenden „Offer-to-Cash“ Lösung von SAP für digitale und digitalisierbare Produkte und Services, als auch abonnementbasierte Geschäftsmodelle mit SAP Subscription Billing.



Billing.Future: www.gtw-mc.com/sap-brim

@ DSAG-Jahreskongress 2022, Stand E4