E-3

INFORMATION UND [illegible]UNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

Setzen Sie sich in Szene!

Im E-3 Magazin oder online auf e-3.de und international bei e3zine.com

In Rekordzeit nach S/4 mit JiVS

DMI-Chef Thomas Failer hat das Patentrezept für die S/4-Conversion in Rekordzeit. Mit der Plattform JiVS von Data Migration International (DMI) gelingen die konsolidierte Datenanalyse, Migration und Archivierung. Mit dem DMI-One-Click-Konzept bleibt S/4 Hana schlank und dennoch alle Daten im direkten Zugriff. ab Seite 40

Skepsis und Euphorie 2.0 Seite 13

Composable und hybrid Seite 56

Maßgeschneidertes Masking Seite 63

Das ganze SAP-Wissen

Die perfekte Lösung für Ihr Team: das Digitalabo für SAP PRESS

- Mehrere Lizenzen für kleine und große Teams
- Einfache Verwaltung und flexibler Zugriff
- Themen-Abos zu Administration, Logistik, Finanzen und Programmierung
- Ideal für Ihre SAP-Projekte
- Attraktive Gruppenrabatte

Für SAP-Profis und Young Talents

Jetzt zum Wunschabo:
www.sap-press.de/abo

SAP PRESS

Peter M. Färbinger

Die Dekonstruktion des SAP-Ecosystems

Hätte, hätte, Fahrradkette. Hätte SAP früher erkannt, dass die Community hybrid und heterogen ist, müsste Christian Klein nicht fabulieren über Hybrid, First und Only. Seine Karriere basiert auf SAP only.

Cloud Computing ist ein Megatrend, aber mit jedem neuen Quartalsbericht zeigt SAP die eigene Schwierigkeit, diesen Trend positiv zu nutzen. Schon wieder sind Bilanzzahlen betreffend Cloud im SAP-Quartalsbericht deutlich gestiegen. Was als Erfolg präsentiert wird, ist lediglich ein genialer Taschenspielertrick. Das wahre Leben findet in der SAP-Community und bei den DSAG-Mitgliedern statt, dort wollen wenige irgendetwas vom Cloud Computing hören.

Der SAP'sche Taschenspielertrick – ein Gedankenexperiment: In der Straße, in der Sie wohnen, gibt es zwei Restaurants, die beide denselben Besitzer haben. Eine einfache Rechnung zeigt, dass der Restaurantbesitzer wesentlich mehr verdienen könnte, wenn er nur eine Gaststätte betreibt – ganz unabhängig von den Speisen, die er anbietet. Das Einzugsgebiet bleibt gleich und die Konkurrenz war in der Vergangenheit vernachlässigbar.

Somit beschließt der Restaurantbesitzer, das Service in einem seiner Lokale zu verringern, die Toiletten werden unzulänglich gereinigt und die Preise deutlich erhöht. Oh Wunder – die Hungrigen aus der Straße wenden sich vermehrt dem anderen Lokal zu, obwohl auch dort das Essen schlecht ist, aber die Toiletten sind sauber und das Service bemüht. Am vorläufigen Ende der Geschichte hat der Restaurantbesitzer sein Ziel erreicht: eine Gaststätte mit veritablem Deckungsbeitrag! Das andere Restaurant mit dem Namen „On-prem" wird demnächst geschlossen. Das ist die Dekonstruktion eines Marktsegments.

Und SAP? Der ERP-Weltmarktführer hat die besten betriebswirtschaftlichen Algorithmen, erprobte und durchdachte Geschäftsprozesse. Wenn SAP ein viele Jahre gut laufendes APO, Advanced Planner und Optimizer, abkündigt und als Alternative nur die Cloud anbietet, dann erscheint es wenig überraschend, dass viele SAP-Bestandskunden den APO-Nachfolger IBP, Integrated Business Planner, wählen (müssen).

Warum ist SAP IBP eine Erfolgsgeschichte? Nicht weil, sondern trotz Cloud Computing! IBP geht weit über APO hinaus und hat zahlreiche innovative Erweiterungen zu bieten. Hier zeigt sich eindrucksvoll das alte SAP-Alleinstellungsmerkmal im Bereich der betriebswirtschaftlichen Standardsoftware. Funktionen, Algorithmen und Prozesse des IBP sind einzigartig – da nimmt der SAP-Bestandskunde auch die Cloud in Kauf inklusive schwer zu verwaltender Wartungsfenster.

Von einem freiwilligen Wechsel ins Cloud Computing oder von der Überzeugungskraft der Cloud kann naturgemäß nicht die Rede sein. Wenn nur ein Restaurant offen hat und der Hunger drückend ist, dann nimmt der SAP-Bestandskunde dieses Angebot ohne Alternative an. Am Ende erscheint es jedoch peinlich, wenn die SAP-Verantwortlichen sich ihrer Cloud-Kompetenz rühmen und einen vermeintlichen Cloud-Computing-Erfolg feiern.

Der Trick ist einfach und durchschaubar: SAP bietet für zukünftige ERP-Systeme nur eine Datenbank an, nämlich Hana, und erfreut sich dann am Erfolg, dass immer mehr Bestandskunden Hana als ihre Datenbank wählen – gibt es eine Alternative? Weit jenseits von 2040, wenn wirklich alle SAP-Bestandskunden auf S/4 konvertiert sind, wird die Datenbank Hana einen hundertprozentigen Marktanteil ausweisen – technisch wird es anders nicht möglich sein. Aber dann wird SAP wieder sich selbst loben und sagen, dass kein anderer Datenbankhersteller über eine hundertprozentige Marktabdeckung verfügt. Nun ja, traue keiner Statistik, die du nicht selbst gefälscht hast.

Widerstand zwecklos: Aufgrund einer großartigen Vergangenheit besitzt SAP die Marktmacht, die dargelegten Taschenspielertricks ohne Konsequenzen anzuwenden.

Der Trick mit der Datenbank wirbelte viel Staub auf, er blieb aber ungestraft. Warum? Letztendlich ist es für den Geschäftserfolg nicht entscheidend, in welcher SQL-Datenbank die eigenen Daten schlummern. Mag eine andere Datenbank schneller, preiswerter und effizienter sein, der Unterschied liegt im sehr niedrigen Prozentbereich. Es lohnt den Aufwand nicht, wegen Hana vor die Kartellbehörde zu ziehen oder in Brüssel ein Kartellverfahren anzustoßen. Die Herausforderungen für einen SAP-Bestandskunden liegen woanders.

Das Ende des Erfolgs von SAP ist absehbar, wenn auch noch nicht zum Greifen nahe. Wie die IT-Szene ist auch die SAP-Community heterogen. In hybriden Landschaften wechseln nicht nur On-prem und Cloud, sondern auch die App-Anbieter. Für viele SAP-Bestandskunden ist es selbstverständlich, CRM von Salesforce und HCM von Workday zu beziehen. Diese Agilität ist gut für den Markt und eine Herausforderung für die Anbieter, ganz nach dem Motto: hätte, hätte, Fahrradkette. Und noch eine interessante Meldung zum Schluss: Immer mehr Stimmen aus der SAP-Community meinen, dass das neue SAP CRM dem nicht weniger erfolgreichen Salesforce hinsichtlich Bedienbarkeit und Benutzeroberfläche überlegen sei. Was beweist, dass das Thema nicht Cloud Computing ist, sondern Funktionalität.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Hausmitteilung:

Papierlos, turbulent, hybrid, aber erfolgreich

Das Jahr 2023 wird erfolgreich, aber nur für diejenigen, die sich anstrengen, agil und hybrid bleiben. Radikale Konzepte haben ausgedient. „Only" und „First" gehören der Vergangenheit an. Die Zukunft bleibt hybrid, weil wir noch bis 2030 einen Generationen- und Paradigmenwechsel erleben.

Einer der größten und globalen Internetkonzerne investierte in den vergangenen Jahren in Deutschland erhebliche Summen in Papier. Google finanzierte mehrmals eine gedruckte Beilage im Manager Magazin und zeigte somit deutlich, wie ganzheitliche Kommunikation für den C-Level aussehen kann.

Informationsvermittlung, Wissenstransfer und Bildungsarbeit funktionieren im Geburtsland von Gutenberg, dem Erfinder des modernen Buchdrucks mit beweglichen Metalllettern und der Druckerpresse, immer noch. Während ein US-Konzern in Deutschland nachhaltig in das Offline-Medium Papier investiert, wird sich mit Beginn 2023 ein US-Verlag ganz aus der Papierproduktion zurückziehen: Der Münchner Verlag IDG, International Data Group, bekannt durch die legendäre Computerwoche – einst die Bibel der deutschsprachigen IT-Szene mit dem unvergesslichen Chefredakteur Dieter Eckbauer und seinem Alter Ego „Sebastian Trauerwein, Information Resources Manager" –, plant alle Produkte auf Papier einzustellen.

Geht es auch ohne Papier? Vielleicht. Tatsache ist, dass sich Tablets, beginnend mit dem Apple iPad, nicht als Magazin-Killer etabliert haben. Das Responsiv-Design moderner Webseiten erscheint als bessere Konkurrenz. Letztendlich hat das E-3 Magazin während der Pandemie nachhaltigen Erfolg gezeigt, weil das Papier eine erholsame Alternative zu Zoom und Teams war. Für uns bleibt die Informationswelt bis auf Weiteres hybrid: vom E-3 Videostream über YouTube bis zum gedruckten E-3 Magazin. Auch wenn unser Anwenderverein DSAG ebenfalls sein Magazin in Zukunft nicht mehr drucken lässt, was stellenweise mit einem Umweltschutzgedanken argumentiert wird – wir sind zum DSAG-Jahreskongress 2022 in Leipzig mit der Bahn angereist und nicht mit dem Flugzeug!

Die SAP-Community erlebt einen Generationen- und Paradigmenwechsel. Dieser Wechsel wird sich in den kommenden Jahren vollziehen, er wird turbulent, hybrid und für einige Mitglieder der SAP-Community sehr erfolgreich sein. Bemerkenswert ist ein hierzu veröffentlichter Text von Gartner. Laut dem Research- und Beratungsunternehmen Gartner sollten CIOs und IT-Führungskräfte, um nachhaltiges Wachstum in turbulenten und unsicheren wirtschaftlichen Zeiten zu fördern, digitale Investitionen nutzen, die auf effiziente und verantwortungsvolle Weise finanzielle und leistungsstarke Ergebnisse liefern. Dies bezeichnet Gartner als IT für nachhaltiges Wachstum.

Während der Eröffnungsrede des diesjährigen Gartner-IT-Symposiums erklärten Gartner-Analysten, dass CIOs die IT für nachhaltiges Wachstum nutzen können, indem sie sich auf drei Strategien konzentrieren: revolutionäre Arbeit, verantwortungsvolle Investitionen und robuste Cybersicherheit. CIOs und IT-Führungskräfte sollten die Arbeit revolutionieren, indem sie die Belegschaft technisch befähigen, nachhaltige Leistung zu erbringen.

Bleibt nur noch zu ergänzen: Tue Gutes und rede darüber. Die von Gartner empfohlenen Schritte sollten innerhalb der SAP-Community auch kommuniziert werden. Die hybride und nicht papierlose E-3 Plattform steht dafür zur Verfügung. (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):
Verena Struber (Online)
Telefon: +49 8654 77130-10
verena.struber@b4bmedia.net

Laura Cepeda (e3zine.com)
Telefon: +49 8654 77130-16
laura.cepeda@b4bmedia.net

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

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

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

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

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

© Copyright 2022: B4Bmedia.net AG. E-3, Efficient Extended Enterprise, ist ein Magazin der B4Bmedia.net AG. Gegründet wurde das Magazin 1998 von der IPC GmbH und STTC Ltd. E-3 ist das unabhängige Monatsmagazin für die SAP-Szene im deutschsprachigen Raum. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Bilder wird keine Haftung übernommen. Für namentlich gekennzeichnete Beiträge übernimmt die Redaktion lediglich die 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: Die Dekonstruktion des SAP-Ecosystems 3
Hausmitteilung: Papierlos, turbulent, hybrid, aber erfolgreich 4
Das aktuelle Stichwort: Tax Technology – Von der Effizienz zur Genauigkeit 12
Lizenzen: Bluff oder Best of Breed 14
no/name: SCM, CRM und SAP-Kernkompetenz 16
TippS/4success: **Erwartungen mit S/4 Hana** 18
CFO: Storyteller und Zahlenhüter 51
ALM: ALM und Testing 54
KI: Mehrwert auf Knopfdruck 62
Cloud: Free Your Content! 67
Linux: Open Source ist mehr als Marketing 70
Satire: Das Letzte: Needed more than ever 79

SZENE
SAPanoptikum 6
Wandel und Zukunft 2023 10
Skepsis und Euphorie 2.0 13
Herr der Prozesse: 15
Das wahre Potenzial 17
Booster oder Game over 19
Rise with Diversity, Equity and Inclusion 20
Die On-prem-Cloud 22
Buchtipps: Nachhaltigkeit 26
Hobbyinformatiker 28
Skill Management 31
www.E3date.info 31
Community Short Facts 32

PEOPLE MANAGEMENT
Menschen im Dez. 2022 / Jan. 2023 34
Lebenslanges Lernen 36
Automatisierte HR-Datenpflege 38

COVERSTORY
In Rekordzeit nach S/4 mit JiVS 40
Der Weg zum datengesteuerten Unternehmen 43

WIRTSCHAFT
Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften 48

BUSINESS MANAGEMENT
Mut zum Piloten 52
Cloud-Native-Anwender 53
Composable und hybrid 56
S/4-Big-Bang 58
Geschäftsprozess und IT-Prozesse 59

IT MANAGEMENT
BW/4 oder DWC 60
Maßgeschneidertes Masking 63
Missing Datenlink 64
Composite-Provider in der Virtualisierungsschicht 66
Omni- und Multichannel 68

E-3 Partner 71
Rätselhaftes aus der Community 80
Vorschau 81
Index 82

Thomas Failer, DMI

E-3 Coverstory: In Rekordzeit nach S/4 mit JiVS

SAP-Bestandskunde Hawle Armaturen aus der Schweiz erreichte eine S/4-Conversion in Rekordzeit aufgrund eines stringenten Master Data Managements mit der DMI-Plattform JiVS und dem One-Click-Verfahren. Die Coverstory präsentiert das Projekt und alle Hintergründe. Ab Seite 40

August-Wilhelm Scheer, Scheer Group

Herr der Prozesse: Die S/4-Conversion hat nur Erfolg mit einer detaillierten Prozessanalyse. Seite 15

Hannah Guthor, Nagarro

Lebenslanges Lernen: Der Fachkräftemangel fördert und fordert die betriebliche Aus- und Weiterbildung. Seite 36

Wolfgang Schleker, cbs

S/4-Big-Bang: Das Ziel ist klar, der Weg dorthin unterschiedlich. Ein Big Bang birgt Risiken und Chancen gleichermaßen. Seite 58

Lukas Kerschbaum, All for One

Omni- und Multichannel: Die IT-Architektur muss abgestimmt sein auf die Anforderungen der Applikationen. Seite 68

Weltweiter B2B-Handel

B2B-Vernetzung

Nur neun Prozent der Lieferanten sind im B2B-Handel vollautomatisiert. Viele Zulieferer sind sich der Bedeutung von Automatisierung jedoch bewusst.

Dies geht aus dem neuen State of the Supply Side Report 2022 von Source-to-Pay-Anbieter Jaggaer hervor. So geben nur neun Prozent der befragten Lieferanten an, den gesamten B2B-Handel bereits vollständig automatisiert zu haben. Als wichtigste zu automatisierende Prozesse benennen die Lieferanten dabei zu 43 Prozent die Beantwortung von Angebotsanfragen (Request for Proposals) sowie die Erfassung und Verwaltung von Rechnungen. Entgegen der Erwartung schreitet die Transformation dieser Bereiche jedoch nur langsam voran: 89 Prozent der Zulieferer geben an, dass sie ersteren Prozess bislang nicht oder nur teilweise automatisiert haben, während dies bei 84 Prozent auch im Rechnungsmanagement der Fall ist. Störungen in der Lieferkette treffen die Lieferanten schnell und hart. So geben 73 Prozent der Zulieferer an, dass Engpässe ihr Geschäft stark oder sehr stark beeinträchtigen. Weitere Herausforderungen stellen derweil die Inflation, der Arbeitskräftemangel, die angespannten Produktionskapazitäten sowie geopolitische Risiken dar. Die Mehrheit der Zulieferer hinkt in Sachen Automatisierung hinterher. Zu den größten damit einhergehenden Schwierigkeiten gehören die gleichzeitige Verwaltung mehrerer Lieferantenplattformen sowie manuelle Prozesse und die Kommunikation mit den Einkäufern. Als die drei vielversprechendsten Entwicklungen zur Verbesserung des Handelserlebnisses benennen die befragten Unternehmen eine zentrale Plattform, die Zugang zu einer Vielzahl an Einkäufern bietet, Daten, die zeigen, wie sie im Vergleich zum Wettbewerb abschneiden, und automatisierte Workflows zur Verbesserung der Zusammenarbeit. „Eine echte Supply-Chain-Transformation erfordert eine vollständig digitalisierte und reibungslose Commerce-Erfahrung – sowohl für den Einkäufer als auch die Lieferanten. Die Lücken auf der Zuliefererseite zu schließen wird entscheidend sein, um die Widerstandsfähigkeit zu stärken“, sagt Georg Rösch, Vice President Direct Procurement Strategy bei Jaggaer.

jaggaer.com

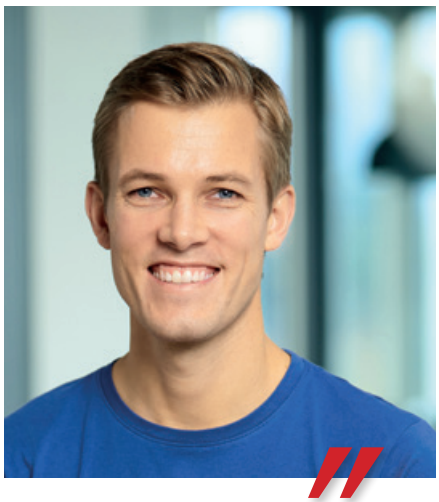
LeanIX zählt zu Deutschlands wachsenden Technologieunternehmen

Wachstumsrate 415 Prozent

SAP-Partner LeanIX wächst kräftig. Die Werkzeuge und Lösungen des jungen IT-Anbieters sind in der Community gefragt.

LeanIX wurde mit dem Deloitte Technology Fast 50 Award ausgezeichnet und belegt im Ranking den 25. Platz. Mit dem Award prämiert die Beratungs- und Prüfungsgesellschaft Deloitte jedes Jahr die 50 am schnellsten wachsenden Unternehmen der Techbranche, basierend auf ihrem prozentualen Umsatzwachstum der vergangenen vier Geschäftsjahre. Innerhalb dieses Zeitraums konnte LeanIX ein Wachstum von 415 Prozent erzielen. Ausschlaggebend für diesen Erfolg war die selbst entwickelte Software-as-a-Service-Lösung für Enterprise Architecture Management. Mit LeanIX Enterprise Architecture Management (EAM) organisieren, planen und steuern Anwender ihre immer komplexer werdenden IT-Landschaften. LeanIX-CEO André Christ freut sich, beim Technology Fast 50 Award für die Unternehmensleistung ausgezeichnet worden zu sein: „Allein im vergangenen Jahr haben wir unseren Kundenstamm nahezu verdoppelt und arbeiten aktuell mit 900 Unternehmen zusammen.“

leanix.net



Im vergangenen Jahr haben wir unseren Kundenstamm nahezu verdoppelt und arbeiten mit 900 Unternehmen zusammen.

André Christ,
CEO,
LeanIX

Gartner: Zehn häufige Fehler bei der Cloud-Strategie

Strategische Cloud-Bemühungen

Eine Cloud-Strategie ist ein entscheidendes Element, um Cloud Computing im Unternehmen effektiv umzusetzen.

„Eine gute Cloud-Strategie sollte ein kurzes und leicht verständliches Dokument sein, das aus zehn bis zwanzig Seiten oder Folien besteht“, sagt Marco Meinardi, Vice President Analyst bei Gartner. „Darüber hinaus sollte die Geschäftsstrategie die Cloud-Strategie vorantreiben und denjenigen, die sie umsetzen, als Leitfaden dienen. Sie muss mit anderen strategischen Bemühungen koexistieren und darf nicht versuchen, diese zu überspielen.“ Die Analysten von Gartner erörterten auf der Gartner IT Infrastructure, Operations und Cloud Strategies Conference 2022, wie die Cloud aktiviert und genutzt werden kann und wie sich der Nutzen nachweisen lässt. IT-Führungskräfte sollten gemeinsam eine Cloud-Strategie entwickeln und die folgenden zehn Fehler beim Aufbau ihrer Cloud-Strategie vermeiden:

- Annehmen, es handelt sich um reine IT
- Keine Ausstiegsstrategie haben
- Kombinieren/Verwechseln einer Cloud-Strategie mit einer Implementierung
- Der Glaube, dass es zu spät ist, eine Cloud-Strategie zu entwickeln
- Wir verlagern alles in die Cloud
- Die Aussage „Unsere Cloud-Strategie ist unsere Rechenzentrumsstrategie“
- Dass ein Exekutivmandat eine Strategie ist
- Der Glaube, dass „Name eines Anbieters“-Shop zu sein bedeutet, dass dies die Cloud-Strategie ist
- Outsourcing der Entwicklung der Cloud-Strategie
- Die Aussage „Unsere Strategie ist Cloud first“ ist die gesamte Cloud-Strategie

gartner.com

Lieferkettengesetz (LkSG) wird Pflicht

Compliance

Das Gesetz über unternehmerische Sorgfaltspflichten in Lieferketten tritt zum Jahreswechsel in Kraft.

Das Lieferkettengesetz wird offiziell als Gesetz über unternehmerische Sorgfaltspflichten in Lieferketten (Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, LkSG) bezeichnet. Diese gesetzliche Verpflichtung wird am 1. Januar 2023 in Kraft treten und im ersten Schritt für Unternehmen mit mehr als 3000 Beschäftigten gelten. 2024 wird die Regelung auch für Unternehmen mit mehr als 1000 Mitarbeitern greifen. Das Sorgfaltspflichtengesetz wurde im Juni 2021 beschlossen, um unternehmerische Sorgfaltspflichten gesetzlich zu regeln. Viele Unternehmen stehen jetzt vor der Frage, wie diese neuen gesetzlichen Anforderungen umgesetzt werden können und ob es bereits etablierte Standards, Normen oder technische Lösungen gibt. Bereits heute können Lösungen wie EDI und MDM bei der Einhaltung des Lieferkettengesetzes helfen. Hier gibt es die Möglichkeit, verschiedene Klauseln in existierende Verträge mit Geschäftspartnern einzuführen. So können Audits und Kündigungsrechte festgelegt werden. Weitere Informationen im Whitepaper „IT – Die Rettung bei der Umsetzung des Lieferkettengesetzes“ von Comarch, das zum Download bereitsteht.

comarch.de

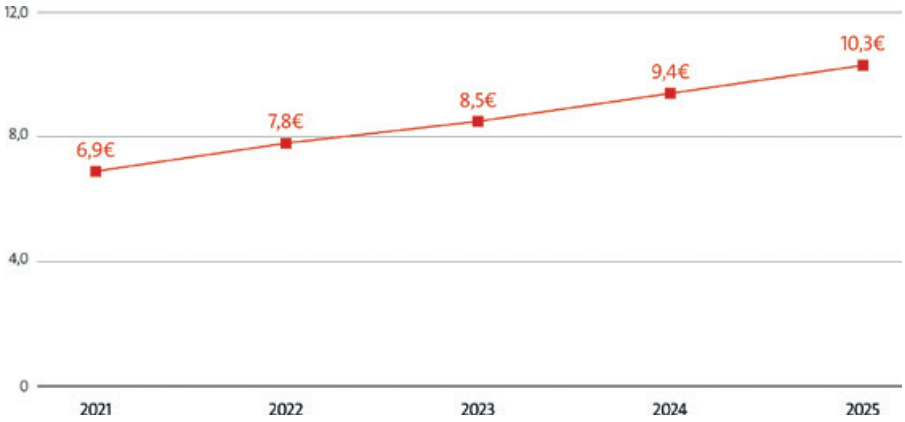
Markt für IT-Sicherheit wächst 2022 um 13 Prozent

IT-Sicherheitsmarkt

2025 soll der deutsche IT-Sicherheitsmarkt die 10-Milliarden-Euro-Grenze knacken. Für IT-Sicherheit wird aktuell viel Geld ausgegeben.

Die Ausgaben für Hardware, Software und Dienstleistungen im Bereich IT-Sicherheit werden sich 2022 auf rund 7,8 Milliarden Euro belaufen, ein Plus von 13 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Das teilt der Digitalverband Bitkom bei der Eröffnung der IT-Sicherheitsmesse it-sa in Nürnberg mit. „Cyberattacken können für Unternehmen aller Branchen existenzbedrohend sein“, sagte Bitkom-Hauptvorstand Udo Littke. „IT-Sicherheit muss Thema des Top-Managements sein und mit entsprechenden personellen und finanziellen Ressourcen ausgestattet werden.“ In den kommenden Jahren werden die Ausgaben für IT-Sicherheit weiter um jeweils rund zehn Prozent steigen. Für 2023 wird ein Plus um zehn Prozent auf 8,5 Milliarden Euro erwartet. 2024 soll der deutsche Markt auf 9,4 Milliarden Euro zulegen und im Folgejahr 2025 erstmals mit 10,3 Milliarden Euro den Sprung über die Zehn-Milliarden-Euro-Marke schaffen. Ausgaben für Sicherheitssoftware steigen im laufenden Jahr um zwölf Prozent auf 3,2 Milliarden Euro. „Alle Unternehmen müssen wissen, wie sie sich vor Cyberangriffen und Computerkriminalität schützen und mögliche Schäden minimieren können“, so Littke.

bitkom.org



In IT-Sicherheit wird deutlich mehr investiert. Ausgaben für IT-Sicherheit in Deutschland (in Mrd. Euro). Quelle: Bitkom.

SEEBURGER
BUSINESS INTEGRATION

Bestelleingangskanäle im Griff?

Geordneter Bestellprozess für Ihren Onlineshop

100 % automatisierte Kundenauftragseingangsverarbeitung in SAP:

- **Transparenz:** Nachvollziehbarkeit aller Prozesse im Auftragseingang
- **Flexibilität:** Unterstützung aller gängigen Datenformate und Eingangskanäle
- **Einsparpotenzial:** Senkung Prozess- und Bearbeitungskosten
- **Kundenzufriedenheit:** effiziente Auftragsbearbeitung, Freigabe- und Klärungsworkflows

Alle Leistungen, Standards und Technik in unserem ausführlichen Whitepaper!

SEEBURGER OmniChannel-to-Cash – vollständig in SAP integriert

www.seeburger.de

Lünendonk und Hossenfelder: Die Anbieter von DXS

Digital Experience Services

NTT Data erreichte Platz vier der Lünendonk-Liste 2022 „Führende Anbieter von Digital Experience Services in Deutschland“.

Das Unternehmen überzeugte mit einem umfangreichen Digital-Experience-Portfolio in allen drei in der Studie untersuchten Segmenten: Digital Technology Services, Digital Consulting und Digital Agency Services. Nach der Gründung des NTT Design Network für die kreative und innovative Entwicklung digitaler Produkte und Services im Jahr 2020 hatte das Unternehmen im vorigen Jahr auf Anhieb Platz sechs des Lünendonk-Rankings belegt. Rund 60 Prozent der Unternehmen, so ergab die Untersuchung des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens Lünendonk und Hossenfelder, arbeiten mehr mit externen Dienstleistern, um digitale Lösungen zu entwickeln und zu implementieren. Die Anbieter von Digital Experience Services (DXS) steigerten ihre Umsätze durchschnittlich um mehr als 15 Prozent. Für 2023 bleibt die Branche optimistisch und rechnet mit einem mittleren Wachstum um fast 18 Prozent im Digital-Experience-Segment. Ein Haupttreiber für die hohe Nachfrage nach Anbietern von Digital Experience Services ist neben dem anhaltenden IT-Fachkräftemangel die zunehmende Komplexität der Digitalisierungsvorhaben, die eine effiziente Koordination von spezialisierten IT-Dienstleistern durch die Kundenunternehmen erschwert. Der Bedarf an integrierten Services aus einer Hand steigt. Dazu Studienautor Mario Zillmann, Partner bei Lünendonk und Hossenfelder: „Full-Service-Anbieter entwickeln sich zu strategischen Partnern, wenn es darum geht, die digitale Transformation der Kundenunternehmen in der erforderlichen Geschwindigkeit umzusetzen.“ Stefan Hansen, CEO und Vorsitzender der Geschäftsführung NTT Data DACH, erklärte: „Wir freuen uns über die Platzierung als Top 4 der DXS-Anbieter. Sie bestätigt unsere Strategie, Organisationen bei ihrer digitalen Transformation in eine vernetzte Zukunft zu begleiten, die den Menschen ins Zentrum stellt. Nur auf einer starken technologischen Basis und mit Blick auf den Menschen und seine Bedürfnisse lassen sich zukunftsfähige digitale Geschäftsmodelle aufbauen.“

Wir freuen uns über die Platzierung. Sie bestätigt die Strategie, Organisationen bei der digitalen Transformation zu begleiten.

Stefan Hansen,
CEO und Vorsitzender der Geschäftsführung, NTT Data

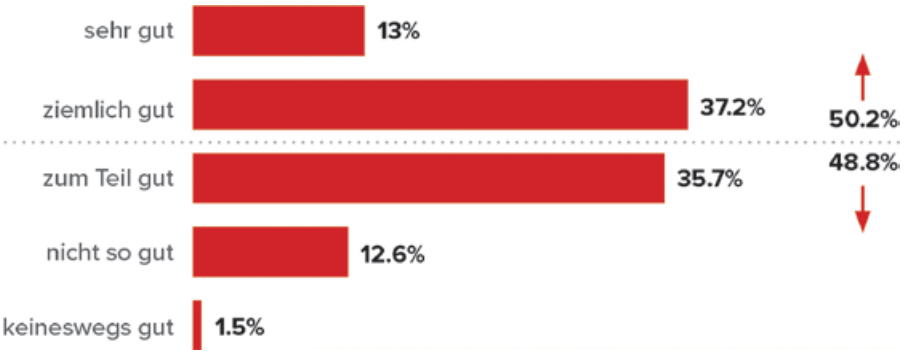
nttdata.com

Technik beeinträchtigt die Produktivität im Büro und zu Hause

Mehr schaffen!

Die größten Frustrationsquellen sind Probleme mit der Konnektivität, die Performance von Anwendungen und die Ablenkungen durch Kollegen.

Nexthink hat die Ergebnisse seines jüngsten Reports „The Drivers of Digital Employee Experience (DEX)“ vorgestellt. Untersucht wurde, mit welchen Störungen und Problemen im IT-Erlebnis Arbeitnehmer konfrontiert sind. Klar wurde, dass zumeist IT und Kollegen frustrierende Unterbrechungen im Arbeitsablauf verursachen. 93 Prozent von über 1000 Arbeitnehmern gaben an, dass Technologie am Arbeitsplatz die Produktivität in der einen oder anderen Weise beeinträchtigt. Das am häufigsten genannte „technische Problem“, das die Produktivität und konzentriertes Arbeiten stört, sind „menschliche Ablenkungen“. Dies ist der Grund, Arbeit zu Hause zu erledigen oder sich für konzentriertes Arbeiten abzuschotten, wie z. B. das Telefon auszuschalten oder Scheinbesprechungen einzutragen (33 Prozent gaben an, diese digitale Selbstverteidigung anzuwenden). „Was wir im Laufe der Jahre durch unsere Forschung und einzelne Erfahrung herausgefunden haben, ist, dass Technologie oft sowohl die Lösung als auch das Problem ist“, sagt Yassine Zaied, Chief Strategy und Marketing Officer Nexthink. „Die Frage, die sich Unternehmen stellen sollten, ist, wie IT-Teams diese häufigen Probleme lösen und gleichzeitig die Bedürfnisse der einzelnen Teams mit den berechtigten Interessen des Unternehmens in Einklang bringen können. Technologie ist unser größtes Kapital, aber ein echtes Verständnis ihrer Schwächen und ihres Potenzials ist entscheidend, um positive digitale Erfahrungen für Mitarbeiter zu gewährleisten.“



Wie gut unterstützt Sie die von Ihrem Arbeitgeber zur Verfügung gestellte Technologie dabei, produktiv zu sein? Quelle Nexthink.

nexthink.com

360-Grad-Blick auf Fertigungsprozesse

Vorausschauende Produktion

Fachkräftemangel, Optimierung von Maschinenauslastung, neue Berichtspflichten sind Dauerbrenner.

Ein zentraler 360-Grad-Blick auf alle betroffenen Prozesse und die damit verbundenen Daten, der ein tiefes Verständnis für Ursachen, rasche Entscheidungen und eine automatisierte Reaktion ermöglicht, steht sicherlich schon seit Langem auf der Wunschliste vieler Verantwortlicher ganz oben. Besonders in der aktuellen Situation wäre dies ein mächtiges Werkzeug speziell in produzierenden Unternehmen. Häufig wurde die Einführung mit Begründungen wie mangelnder Infrastruktur, Cybersecurity oder vermuteter Unwirtschaftlichkeit hintangestellt. Der Ultimate Control Tower auf Basis von InterSystems IRIS ist ein Beispiel, wie ein solcher Rundumblick in der Produktion aufgebaut werden kann und wie wirkmächtig die damit verbundenen Funktionalitäten im Produktionsbetrieb sein können. Analysen direkt vornehmen, Schwachstellen identifizieren und automatisiert agieren sollen mit dem UCT jederzeit möglich sein. Zudem hilft die IRIS-Datenplattform, gängige Stolpersteine bei Projekten erfolgreich zu umgehen, und unterstützt die Supply Chain.

intersystems.com

ISG-Studie zum deutschen Cybersecurity-Markt

Strategische Beratung wächst

Angesichts der Zunahme der Angriffe suchen Unternehmen nach neuen Wegen, um ihre Abwehrressourcen effizienter einzusetzen.

Cybersicherheit wird zur Unternehmenssicherheit. Zwei Faktoren treiben den Wandel besonders stark. Erstens nehmen die Größe der Angriffsflächen und die Zahl der Angriffspunkte massiv zu. Zweitens wächst die Fähigkeit der Angreifer, ihre Methoden zu variieren und dabei immer wieder auch neue Techniken anzuwenden, so zum Beispiel Formen der künstlichen Intelligenz (KI). Obwohl die Komplexität und die Reichweite der Angriffe stark zunehmen, bleibt den meisten Unternehmen keine andere Wahl, als die Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse mit unvermindertem Tempo fortzusetzen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Vor diesem Hintergrund wird es für Cybersicherheitsanbieter essenziell, zusätzlich zu ihren operativen Fähigkeiten auch die strategische Beratungskompetenz weiter auszubauen. Nur dann wird die Security-Branche in der Lage sein, die Informations- und Abstimmungsbedarfe zu befriedigen, die in zunehmendem Maße auch von den Fachbereichen und dem Top-Management an sie herangetragen werden. So zum Beispiel hinsichtlich der Gewährleistung der OT-Sicherheit, die die Fertigungsleiter zu organisieren haben, oder beim Schutz vor unkontrollierten Datenabflüssen, für die die Geschäftsleitung letztendlich in der Verantwortung steht. Der daraus folgende Bedeutungszuwachs der strategischen Beratung ist eines der Kernergebnisse des neuen Anbietervergleichs „ISG Provider Lens Cybersecurity – Solutions and Services Report for Germany".

Das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group (ISG) untersucht darin das Portfolio und die Wettbewerbsstärke von 97 Dienstleistern und Produktanbietern, die auf dem deutschen Markt tätig sind. „Mehr denn je kommt es in der Cybersicherheit darauf an, gerade auch die frühen Phasen der Wertschöpfung in den Blick zu nehmen. So zum Beispiel, wenn es darum geht, das Design eines neuen Produkts oder Prozesses sicherheitstechnisch zu härten", sagt Frank Heuer, Lead Analyst Cyber Security DACH bei ISG. Wer auf dieser Ebene die Weichen frühzeitig stelle, so Heuer weiter, habe ganz andere Möglichkeiten, um in der späteren Cyberabwehr proaktiv vorgehen zu können und den Angreifern tatsächlich einen signifikanten Schritt voraus zu sein. Zudem ergeben sich wesentlich genauere Lagebilder, um die Ressourcen der Abwehr dorthin zu lenken, wo sie am dringendsten gebraucht werden.

isg-one.com

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

EMPIRIUS
www.empirius.de

KOMMENTAR

Von Rafael Arto-Haumacher, Esker

Wandel und Zukunft 2023

Dr. Rafael Arto-Haumacher,
Country Manager,
Esker Software

Reaktionen auf aktuelle wirtschaftliche Herausforderungen und ein Blick aus der Business- und IT-Community auf 2023 von Rafael Arto-Haumacher.

Erst die Covid-Pandemie, dann der Ukraine-Krieg – beides sind Ereignisse, die nicht nur mit unfassbarem menschlichen Leid und tragischen Schicksalen verbunden sind, sie haben auch die Art wirtschaftlichen (Zusammen-)Arbeitens grundlegend geändert. Homeoffice, Energieknappheit, Rohstoffengpässe, gestiegene Kosten, unterbrochene Lieferketten, Leitzinserhöhungen, Inflation und verschärfter Fachkräftemangel sind Folgen, welche alte Gewissheiten vom Tisch gewischt haben und Unternehmen zu weitaus agileren, aber auch vorsichtigeren Vorgehensweisen zwingen.

Als IT-Dienstleister für die Automatisierung von kaufmännischen Dokumentenprozessen sind wir von diesen veränderten Bedingungen betroffen wie jedes andere Industrieunternehmen auch. Im Vergleich zu anderen stehen wir als IT-Unternehmen sicherlich immer noch gut da: Da Digitalisierungs- und Transformationsprojekte auch in Krisenzeiten Konjunktur haben, zeigen sich Pandemie- oder Kriegsfolgen kaum in unseren Umsatz- und Auftragseingangszahlen. Das ist nicht nur ein wichtiges Signal an unsere Mitarbeitenden und Kunden, sondern auch an unsere zweite „Kunden"-Gruppe, Analysten und Investoren, denn wir sind ein börsennotiertes Unternehmen.

Wir sehen das geänderte Verhalten, was Kaufentscheidungen, Anbieter- und Lösungsauswahl angeht, natürlich nicht nur bei uns, sondern auch auf Kundenseite. Die Frage nach einer zeitlich befristeten Verlängerung des Zahlungsziels zum Beispiel ist dabei nur eine Facette einer sich flexibilisierenden Kunden-Lieferanten-Beziehung. Gerade die Art, wie Anbieter und Lösungen ausgewählt werden – etwa durch eine Ausschreibung oder eine weniger förmliche Präsentation und Angebotsabgaben verschiedener Anbieter –, scheint sich durch Covid und Distanzmeetings grundsätzlich geändert zu haben. Zuvor standen der persönliche Austausch und das Kennenlernen eines Anbieters vor Vertragsabschluss hoch im Kurs. Schließlich wollte man den „Nasenfaktor" prüfen, herausfinden, ob die Chemie stimmt und wie sich der Anbieter im persönlichen Miteinander gibt. Das sind sicherlich, für beide Seiten, keine unwesentlichen Faktoren, bevor man sich im Software-Lösungsbereich für mehrere Jahre bindet und Investitionen in nicht unbeträchtlicher Höhe tätigt. Die Wichtigkeit des persönlichen Kennenlernens scheint abgenommen zu haben: Etliche der Vertragsabschlüsse der vergangenen zwei Jahre sind ohne Vorortttermin zustande gekommen.

Mehr und mehr Interessenten bestehen auf einem POC, einem Proof of Concept, bei welchem man eine Lösung mit definiertem Funktionsumfang in einem umgrenzten Zeitraum quasi unter Livebedingungen testet. Man möchte bei dem vielfältigen Marktangebot sichergehen, dass man die passendste Lösung für seinen Geschäftsprozess auswählt. POCs hat es auch in der Vergangenheit schon gegeben, die Häufung gerade in der letzten Zeit ist durchaus auffällig für uns. Zumal wir POCs zwiegespalten gegenüberstehen: Sind sie einerseits eine gute Möglichkeit, eine Anwendung unter Einbeziehung von Anwendern auf Tauglichkeit hinsichtlich ERP-Integration und Real-Life-Szenarien zu testen, sind eben diese Anwender mitunter nicht immer glücklich mit einem eingeschränkten Funktionsumfang und nur simulierten Livebedingungen.

Was uns ebenfalls auffällt, ist ein Trend, vermehrt in Lösungen zu investieren, die auf die aktuelle wirtschaftliche Situation antworten. In unserem Fall heißt das, dass wir vermehrt Nachfragen nach unseren Collections- und Credit-Management-Lösungen verzeichnen. Das sind Anwendungen, die auf der Debitoren-, also Kundenseite, die Bonität existierender oder zukünftiger Kunden, Kredit- und Bestelllimite oder Zahlungsziele bewerten. Sie strukturieren und steuern das Forderungsmanagement insgesamt. Das ist nachvollziehbar, denn niemand möchte in Zeiten, in denen die Cashflow-Optimierung höchste Priorität hat und sich Gewinnmargen aufgrund von Wechselkursen und gestiegenen Kosten verringern, auf Zahlungsausfällen sitzen bleiben.

Auch Vertragsverhandlungen gestalten sich anders – nicht grundsätzlich, jedoch auf Punkte bezogen, die gerade im aktuellen Geschehen relevanter werden. So werden beispielsweise Preisanpassungsklauseln, gerade wenn sie auf einen Index bezogen sind, von beiden Seiten auf den Prüfstand gestellt oder Konzepte für Disaster-Recovery-Szenarien im Fall von Cyberangriffen oder Einbeziehung in ein Kriegsgeschehen zu einem essenziellen Vertragspunkt.

Das alles sind zunächst einmal individuelle Wahrnehmungen aus unserer Sicht als Dienstleister. Unterhalten wir uns mit Vertretern unserer „Peer Group", werden uns ähnliche Erfahrungen geschildert. Ob wir hier also von generellen Trends sprechen, sei einmal dahingestellt. Sicher ist, dass wir alle – als Unternehmen oder Individuen – auf das veränderte Wirtschaftsgeschehen mit geänderten Verhaltens- und Vorgehensweisen reagieren. Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit – dieser ebenso platte wie zutreffende Sinnspruch entfaltet seine schlichte Wahrheit selten passender als in Zeiten ungewisser Wirtschaftsaussichten und auf den Kopf gestellter Marktregeln.

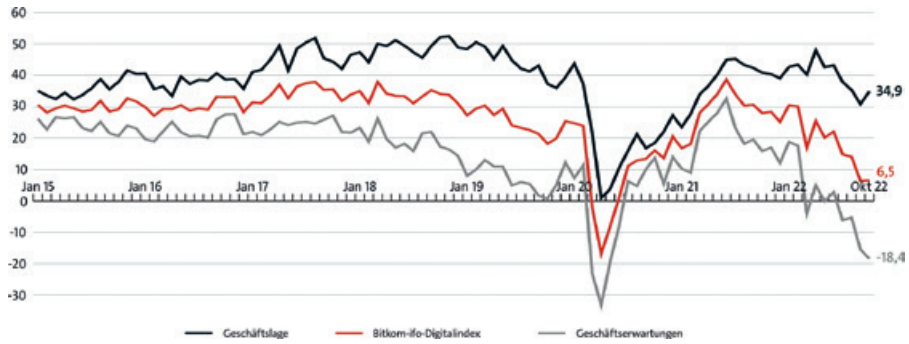
Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74

Geschäftsklima in der Digitalbranche bleibt stabil

Unsichere Zukunft

Die aktuelle Lage verbessert sich laut Digitalverband Bitkom, aber auch die Unsicherheiten für die kommenden Monate wachsen. Die Digitalbranche zeigt sich robuster als die Gesamtwirtschaft.

In der Digitalbranche liefen die Geschäfte im Oktober wieder etwas besser als im September, die Aussichten für die kommenden Monate sind indes noch stärker von Unsicherheiten geprägt. Die aktuelle Geschäftslage der IT- und Telekommunikationsunternehmen liegt im Oktober bei knapp 35 Punkten und damit vier Punkte höher als noch im September. Die Geschäftserwartungen für die kommenden Monate sinken allerdings um gut drei Punkte auf –18,4 Punkte. Bereits im September waren die Geschäftserwartungen um zehn Punkte zurückgegangen. Das zeigt der Bitkom-ifo-Digitalindex. Der Index bildet die aktuelle Geschäftslage und die Geschäftserwartungen für die kommenden drei Monate ab und berechnet daraus das Geschäftsklima. Dieses liegt mit 6,5 Punkten weiterhin im Plus und nahezu unverändert zum Vormonat (6,4 Punkte). Für die Gesamtwirtschaft weist das ifo-Institut ein Geschäftsklima von –15,6 Punkten aus. „Die Digitalbranche erweist sich als krisenfester als das Gros der deutschen Wirtschaft. Zum einen, weil ihre eigenen Prozesse schon weitgehend digital und damit weniger krisenanfällig sind, zum anderen, weil die Kunden ihre Leistungen nachfragen, um sich selbst krisenfest zu machen“, sagt Bitkom-Präsident Achim Berg. „Die Digitalbranche kann sich aber nicht völlig von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung entkoppeln angesichts andauernder Inflation, Energiekrise und rückläufiger Nachfrage.“



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

bitkom.org

GTW
Billing.Future

SAP
Subscription
Billing

Business Innovation aus der Cloud

GTW ist Ihr Partner für Innovationsprojekte – branchenübergreifend.
Bei uns finden Sie individuelle Lösungen für Ihr digitales Geschäftsmodell.
Wir bieten Ihnen:

- Abrechnung und Bepreisung von Verbrauchsdaten
- Umsetzung subskriptionsbasierter Produkte und Services
- Abonnementerfassung, -verwaltung und -abrechnung
- Sofort verfügbare Integrationsszenarien

Wann dürfen wir mit Ihnen durchstarten?

www.gtw-mc.com/innovation

Das aktuelle Stichwort ...

Von **Rajasekhar Kancharla,** PwC

Tax Technology – Von der Effizienz zur Genauigkeit

Rajasekhar Kancharla
Technology Consulting Manager, PwC

Um mit den digitalen Geschäftsmodellen umzugehen, fordern Steuerbehörden auf der ganzen Welt mehr Transparenz durch Offenlegung und den nahtlosen Austausch von Informationen über den Steuerzahler zwischen den Steuerbehörden ein. Steuerfunktionen müssen daher bereit sein, mit dieser Welle der digitalen Disruption umzugehen, die zum einen eine noch größere Nähe zu ihren Stakeholdern erfordert und zum anderen um die sich ändernden Bedürfnisse und Erwartungen der Steuerverwaltungen zu erfüllen.

Traditionell arbeiteten die Steuerfunktionen in Silos und waren technologiearm, da sich die Technologie in erster Linie auf die Prozesseffizienz konzentrierte. Tax Technology steht für den Einsatz von Technologie in der Steuerfunktion. Die Digitalisierung von Prozessen, einschließlich der Datenerfassung und -analyse, des Datenabgleichs und der Steuerprüfung, wird es Unternehmen ermöglichen, die Steuern in ihrem gesamten Betrieb zu optimieren und Planungs-, Berichts- und Compliance-Prozesse zu beschleunigen.

Die Einhaltung von Steuervorschriften ist komplexer und zeitaufwendiger denn je. Ständig werden neue Steuern und Meldepflichten verabschiedet. Ein Tax Compliance Management System gilt als angemessen, wenn es geeignet ist, sowohl die Risiken wesentlicher Verstöße zu erkennen als auch solche Verstöße rechtzeitig und mit hinreichender Sicherheit zu verhindern. Dies bedeutet, dass präventive und identifizierende Maßnahmen erforderlich sind.

Angetrieben von den neuen digitalen Grenzen und der Globalisierung setzen die Regierungen zunehmend Technologien ein, um die Erhebung indirekter Steuern zu verbessern. Das aktuell wohl am häufigsten angewendete Instrument in ihrem Arsenal ist die elektronische Rechnungsstellung (E-Invoicing).

Hier eine Auswahl von Regierungen, die die elektronische Rechnungsstellung in der einen oder anderen Form vorschreiben: Schweden ist dabei, die EU-Richtlinie über die elektronische Rechnungsstellung umzusetzen. Chile verlangt digitale Zertifikate und eindeutige Nummern zur Authentifizierung von Dokumenten. Mexiko verlangt digitale Stempel zur Überprüfung der Herkunft und Echtheit von elektronischen Rechnungen. Kolumbien verlangt von Unternehmen für die Mehrwertsteuer und Konsumgütersteuer die elektronische Rechnungsstellung. Die rumänische Regierung hat die zentrale RO-E-Invoice-Plattform eingerichtet. Die elektronische Rechnungsstellung ist seit Juli 2022 für Unternehmen vorgeschrieben, deren Geschäftstätigkeit mit Produktkategorien mit hohem Steuerrisiko verbunden ist. Indien kündigte eine Änderung der Schwelle für die elektronische Rechnungsstellung an. Ab dem 1. April 2023 wird die elektronische Rechnungsstellung für Steuerzahler mit Einnahmen von mehr als 20 Mill. INR (ca. 2,4 Mill. EUR) obligatorisch sein. Die deutschen Behörden sind dabei, RTR oder E-Invoicing einzuführen. Elektronische B2B-Rechnungsstellung soll es in Serbien ab Januar 2023 geben. Australien verpflichtet alle großen Handelspartner, ab Juli 2023 elektronische Rechnungen im Peppol-Format einzureichen. Japan erwartet die Einführung der elektronischen Rechnungsstellung im Land bis Oktober 2023.

In den vergangenen Jahren hat sich die Umsatzsteuer für viele Unternehmen als größtes Steuerrisiko erwiesen. Denn sie ist betrugsanfällig, als Steuereinnahme von erheblicher Bedeutung und steht häufig im Mittelpunkt von Prüfungen durch die Steuerbehörden. Die Finanzbehörden prüfen daher regelmäßig die Richtigkeit der Rechnungen, die Berechtigung zum Vorsteuerabzug und – insbesondere bei grenzüberschreitenden Umsätzen – die Belegaufzeichnung und die ordnungsgemäße Buchführung im Bereich der Umsatzsteuer.

Die effektiven Steuerkontrollsysteme prüfen und kontrollieren jede im ERP-System gebuchte Transaktion. Die Kontrollprüfungen können je nach Organisationshierarchie von einfach bis komplex reichen. Dies könnte z. B. folgende Hierarchie in der Komplexität veranschaulichen:

Erste Stufe: Prüfung, ob die Transaktionen ohne Steuerkennzeichen gebucht wurden. Zweite Stufe: Überprüfung des Vergleichs von Steuersatz und Steuerbetrag auf der Rechnung. Dritte Stufe: Prüfung auf fehlerhafte Buchungen auf Steuerkonten. Vierte Stufe: Überprüfung der Korrektheit der zugewiesenen Steuerkennzeichen bei komplexen Transaktionen wie Reihengeschäften oder Triangulationen. Diese vierte Stufe als Beispiel zu nehmen bedeutet in der Realität, dass Unternehmen die komplexe Logik zur Steuerfindung ein zweites Mal in der Prüfinstanz aufbauen, und verdeutlicht die Komplexität, die Prüfungen heutzutage haben.

Ursprünglich ging es bei der Technologie in erster Linie um Effizienzgewinne, etwa bei der Rechnungsverarbeitung, während sie zunehmend zu einem leistungsfähigen Instrument für die Überprüfung der Korrektheit wird.

Die Einführung einer Steuertechnologie bietet die Möglichkeit, auf Transaktionsebene gründlich zu analysieren und die Steuerfunktionen einer Organisation zu optimieren. Je nach Umfang der implementierten Kontrollen kann die Steuertechnologie nicht nur die Compliance-Anforderungen erhöhen, sondern auch die Kosten senken, die Prozess- und Datenkontrolle verbessern, eine bessere Planung und Strategieentwicklung ermöglichen und die Transparenz erhöhen.

pwc.de

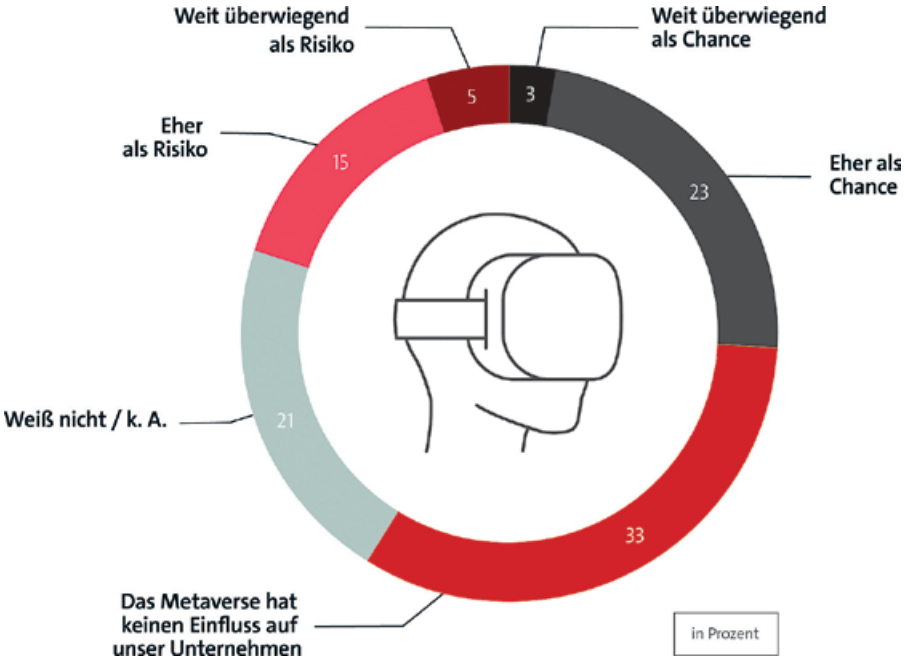
Beim Metaverse ist die deutsche Wirtschaft gespalten

Skepsis und Euphorie 2.0

Schon einmal war eine virtuelle Welt sehr angesagt: In Second Life engagierten sich auch renommierte Betriebe aus der deutschen Wirtschaft. Die Erfahrungen waren wertvoll, aber das Ergebnis ernüchternd.

Beim Metaverse zeigt sich die deutsche Wirtschaft gespalten, Skepsis und Aufgeschlossenheit halten sich die Waage. Rund jedes vierte Unternehmen steht dem Thema generell interessiert und aufgeschlossen gegenüber, ähnlich viele aber kritisch und ablehnend. 34 Prozent sind noch unentschieden. Jedes vierte sieht im Metaverse eine Chance für das eigene Unternehmen, jedes fünfte ein Risiko. Ein Drittel geht davon aus, dass das Metaverse keinen Einfluss auf das eigene Unternehmen hat, 21 Prozent trauen sich noch keine Einschätzung zu.

Das sind die Ergebnisse einer repräsentativen Befragung von 604 Unternehmen ab 20 Beschäftigten in Deutschland im Auftrag des Digitalverbands Bitkom. Eine knappe Mehrheit ist allerdings der Meinung, das Metaverse werde das Internet deutlich verändern und biete eine Vielzahl neuer Geschäftsmöglichkeiten. 42 Prozent halten es aber für einen kurzfristigen Hype, der die Erwartungen nicht erfüllen und bald wieder verschwinden werde. „Das Metaverse setzt auf einer Vielzahl vergleichsweise junger Technologien auf, wie etwa der Blockchain oder auch Virtual Reality. In der Tech-Szene erwarten so manche eine regelrechte Revolution des Internets. Ob sich dies bewahrheitet, ist derzeit völlig offen“, sagt Bitkom-Hauptgeschäftsführer Bernhard Rohleder. „Wichtig ist, dass die deutschen Unternehmen dieser Technologie offen gegenüberstehen und sehr aufmerksam beobachten, wie sie sich entwickelt und was sie ihnen bieten kann.“



Ambivalente Ergebnisse zeigt die Untersuchung des Digitalverbands Bitkom zum Thema Metaverse. Niemand will der Erste, aber auch nicht der Letzte sein.

Digital Twin

Für das eigene Unternehmen können sich die Befragten vor allem virtuelle Meetings zur unternehmensinternen Zusammenarbeit, virtuelle Unternehmensrepräsentanzen und Schulungen von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Metaverse vorstellen. Aber auch Teambuilding-Events, Produktpräsentationen und Produktverkäufe gelten als interessant. Mit etwas Abstand folgen die Rekrutierung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die Bereitstellung von Dienstleistungen und Marketing. Kaum ein Unternehmen hält direkte Investitionen ins Metaverse wie etwa mit virtuellen Landkäufen für interessant. Das Metaverse ist keine virtuelle Parallelwelt, sondern sowohl eine 3D-Erweiterung des Internets als auch eine virtuelle Erweiterung der realen Welt. Dabei existieren zahlreiche Verbindungen zwischen realer und virtueller Welt: Mit echtem Geld werden virtuelle Güter gekauft, digitale Zwillinge und Avatare bilden reale Maschinen und Personen ab, digitale Informationen werden per Augmented Reality in unserem Sichtfeld angezeigt. Die Anwendungsmöglichkeiten reichen dabei vom virtuellen Besuch von Konzerten oder dem Einkaufsbummel durch rein digitale Shopping-Malls bis zu virtuellen Meetings von über Kontinente verteilten Teams und zum digitalen Zwilling realer Fabriken, in dem Änderungen am Produktionsprozess getestet werden können. Bis zum Jahr 2030 prognostizieren verschiedene Beratungsunternehmen ein weltweites Marktvolumen von mehreren Hundert Milliarden Euro für Angebote rund um das Metaverse.

Allgemein gehen zwei Drittel der Unternehmen davon aus, dass das Metaverse noch weit entfernte Zukunftsmusik ist. Allerdings sagen auch 14 Prozent, dass das Metaverse das bisherige Geschäftsmodell bedroht. Und fast jedes vierte Unternehmen sieht sogar die Existenz des gesamten Unternehmens durch das Metaverse bedroht.

Nutzen und Praxis

Die Unternehmen sehen eine Vielzahl von Herausforderungen rund um das Metaverse. So wird beklagt, dass die Technologie noch nicht ausgereift ist und es an Standardisierung von Metaverse-Anwendungen fehlt. Aber auch der Nutzen wird allgemein noch infrage gestellt. So fehlt es zwei Dritteln an praktischen Anwendungen, ähnlich viele wollen erst mal abwarten, was andere mit dem Metaverse machen. 15 Prozent fehlt es an der Zeit, sich mit dem Metaverse zu beschäftigen. „Damit das Metaverse ein Erfolg wird, braucht es dringend Standards und Interoperabilität. Die wenigsten Unternehmen werden Zeit und Geld in die Hand nehmen, um bei einer Metaverse-Lösung dabei zu sein, wenn sie Gefahr laufen, auf das falsche Pferd zu setzen“, sagt Rohleder.

bitkom.org

© Maksim Kabakou, Ron Dale, Shutterstock.com

Bluff oder Best of Breed

Business Case Rise with SAP, oder? SAP bietet mit Rise die Rundum-sorglos-Lösung in der Cloud jeweils auf Basis einer (natürlich) positiven kundenspezifischen Business-Case-Kalkulation.

Von Hendrik Ramke, Sandmeier Consulting

Hendrik Ramke, *Senior Solution Consult, Sandmeier*

Preise zu vergleichen ergibt nur dann einen Sinn, wenn man vergleichbare Leistungen realistisch gegenüberstellt – und das nicht nur auf kurze Sicht! Mit Rise präsentiert SAP ein Angebot, das auf den ersten Blick sehr attraktiv wirkt.
Doch schaut man sich die Vergleichskalkulation genauer an, offenbart sich der berühmte Äpfel-Birnen-Vergleich. Die Entscheidung für oder gegen Rise with SAP sollte daher eine Frage des Business Case sein!

In den Vergleichsszenarien sind die Gesamtkosten zu betrachten: Lizenzen, Betrieb und Services. Rise weist nur einen Paketpreis aus. Diesem Gesamtpaket wird eine Lizenzmigration auf S/4-On-prem, zusammen mit den Kosten des Eigenbetriebs, gegenübergestellt. Die Kosten der Lizenzmigration gibt SAP vor, ohne ein reales Verhandlungsergebnis zu berücksichtigen.

Der passende Vergleich

Es ist daher zu empfehlen, das Vergleichsszenario einer eigenbetriebenen On-prem-Lösung zu kalkulieren: Ist ein Wechsel in das S/4-Usermodell sinnvoll (Contract Conversion) oder bieten mir meine Verträge erhaltenswerte Vorteile (Product Conversion)? Welches ist die optimale User-Verteilung? Sind alle gewünschten Ergänzungsprodukte in Rise enthalten? Benötige ich die Hana-Enterprise-Edition oder reicht die Runtime-Edition? Sind alle Produkte berücksichtigt, z. B. Digital Access (On-prem bis Ende 2022 noch mit 90 Prozent rabattiert) und Solution Manager (in der Cloud kostenpflichtig, aber On-prem lizenzkostenfrei)? Haben die mit Rise inbegriffenen Produkte einen Mehrwert?

Zusammen mit den Kosten für Betrieb und Services stelle ich damit dem Rise-Modell ein vergleichbares Kostenmodell on-prem gegenüber: ein Apfel-zu-Apfel-Vergleich! Rise unterscheidet sich vom Eigenbetrieb hauptsächlich in zwei Punkten: dem Wechsel in ein Mietmodell und der Auslagerung des SAP-Betriebs nach extern. Im Business Case vergessen wird häufig, dass es vergleichbare alternative Modelle (Best of Breed) gibt. Neben Stand-alone-Mietlösungen ist das Leasingmodell weiter möglich – nach dessen Vertragslaufzeit sinken die Kosten auf null, während die Miete nach Ablauf des Mietvertrags in der Regel steigt. Auch stellt sich die Frage nach dem Betrieb einer Private Cloud über klassische Hostinganbieter/Hyperscaler. Nicht selten lohnt es sich, die Alternative Best of Breed für den SAP-Betrieb zu prüfen.

Skala und Mengengerüst

Die Skalierbarkeit gilt als Hauptargument für Cloud-Lösungen. Sie sollte sich jedoch nicht nur auf Mengengerüste beziehen, sondern auch auf die Konstellation verschiedener SAP-Produkte (Ergänzungen von Services). Dies erfordert eine „Konfigurationsmöglichkeit“, wie wir sie aus Kaufverträgen kennen. Für die S/4-User ist die Konfiguration bereits im Usermodell verankert. Für die volumenbasierten Cloud-Metriken muss eine vergleichbare Flexibilität erst vertraglich erkämpft werden.

Eine Entscheidung für Rise with SAP ist eine Lebensentscheidung. Endet der Vertrag, bleiben einem SAP-Kunden lediglich die Rohdaten. Waren in der Vergangenheit Wechsel von Wartungs-, Service- und Hosting-Anbietern aus Kosten- und Qualitätsgründen üblich, so ist man mit Rise an den einen Anbieter gebunden. Kein Business Case wird diesen Punkt jemals einkalkulieren – er gehört aber in die Gesamtbetrachtung hinein.

Die Bewertung von alternativen Private- und Public-Cloud-Szenarien ergibt strategisch als auch kaufmännisch Sinn. Mit Rise ist SAP einen Schritt in die richtige Richtung gegangen, der einer Prüfung wert ist. Dringend zu empfehlen ist aber die Validierung des Business Case unter Berücksichtigung einer fairen On-prem-Lizenzmigration für die Lizenzen und einer echten Benchmark für den Betrieb.

sandmeier-consulting.de

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.

Neue Entwicklungen zur Automatisierung von Geschäftsprozessen

Herr der Prozesse

Abseits jeder Farbenlehre diskutiert die SAP-Community im Rahmen der anstehenden S/4-Conversion, ob nun Algorithmen oder Datenstrukturen im Zentrum stehen sollen. Das eine bedingt das andere. Auf was soll sich der SAP-Bestandskunde fokussieren?

Von Peter M. Färbinger

Ein Gespräch mit Professor August-Wilhelm Scheer und auf Basis eines von ihm verfasstes Whitepaper sind Orientierung in der Diskussion um Schwerpunkte während eines S/4-Conversion-Projekts. Professor Scheer ist einer der prägendsten Wissenschaftler und Unternehmer der deutschen Informationstechnik. Die von ihm entwickelte Aris-Methode zum Prozessmanagement wird in nahezu allen DAX-Unternehmen und auch international eingesetzt. Seine wissenschaftlichen Bücher zur Wirtschaftsinformatik sind Standardwerke und in mehrere Sprachen übersetzt. Der Schwerpunkt seiner Forschung liegt im Informations-, Innovations- und Geschäftsprozessmanagement.

Letztendlich erscheinen Algorithmen, also die Geschäftsprozesse, und Datenstrukturen als die zwei Seiten einer Medaille. Durch die Arbeit von Professor Scheer wird die Bedeutung von Prozessen deutlich. Sehr wohl sind Daten das ERP-Fundament und triggern die Prozesse. Umgekehrt hat ein Data Lake ohne Prozesse und Strukturen kaum einen Mehrwert.

Professor Scheer definiert demnach: Der Nutzen neuer digitaler Geschäftsmodelle zeigt sich mehr in der Top-Line, also im Umsatz unserer Kunden. Bei der Verschlankung, Standardisierung, Beschleunigung und Automatisierung von bestehenden Geschäftsprozessen zeigt sich der Nutzen mehr in der Bottom-Line, also in der Kostensenkung. Umsatz und Kosten, beide Aspekte müssen transparent analysiert und mit einem SAP-Bestandskunden geklärt werden. Herausforderungen an die Veränderung von Geschäftsmodellen und Prozessen, die uns und unsere Kunden gleichermaßen treffen, ergeben sich aus der Entwicklung der Digitalisierung, ist Professor Scheer überzeugt.

Bei Innovationen, wie S/4 Hana, gilt es vorrangig Businessmodelle und Prozesse zu entwickeln, die vom Kundennutzen (Outside-in) gestaltet werden und schnell implementiert werden können. Dazu hat Professor Scheer mit dem Produkt Scheer PAS eine Entwicklungsplattform erarbeitet: Neue Prozesse können mit den vorhandenen Backendsystemen integriert werden (Composite Applications). Bei der Verbesserung bestehender Geschäftsprozesse wird modellgestützt vorgegangen. Professor Scheer empfiehlt, hierzu Modellierungswerkzeuge zu entwickeln und mit SPR (Scheer Performance Ready) vorgefertigte Referenzprozesse aufzusetzen. Die Referenzen enthalten Prozessmodelle, die auf den Best-Practice-Erfahrungen der Scheer-Berater beruhen. Bei der automatischen Analyse von Geschäftsprozessen (Process Mining) werden Konzepte zur automatisierten Verbesserung der Prozesse durch Robotic Process Automation (RPA) und Softwarebausteine entwickelt.

„Bei der Verbesserung von Geschäftsprozesse wird mit Werkzeugen wie SPR modellgestützt vorgegangen.“

August-Wilhelm Scheer,
Professor Dr. Dr. h.c. mult., Scheer Group

Nach der Implementierung des Prozessmodells beginnt die Ausführungsphase. Durch Einsatz von Algorithmen kann aus den Logdaten eines abgelaufenen Zeitraums das dafür gültige reale Prozessmodell automatisch generiert werden (Process Discovery). Dieses kann mit einem Soll-Modell verglichen werden (Compliance Check).

Für das Mining haben sich einige Startups wie Celonis erfolgreich etabliert. SAP hat mit der Übernahme des Softwarehauses Signavio und ihrem Rise-Programm ein starkes Bekenntnis zu einem modellgestützten Geschäftsprozessmanagement gegeben. Professor Scheer meint dazu, dass man sich durch diese Entwicklungen in der bereits seit Jahrzehnten verfolgten modellgestützten Vorgehensweise bestätigt fühlt. Wir pflegen die enge konzeptionelle Zusammenarbeit mit der SAP und spüren den Rückenwind für unseren modellgestützten Ansatz. Mit dem Konzept SPR bietet Scheer seinen Kunden einen inhaltlichen Mehrwert und baut diesen aus.

Ein Kritikpunkt des Mining-Ansatzes ist, dass lediglich Mängel aufgezeigt werden, aber nicht, wie sie behoben werden können. Dieses führt inzwischen in der Praxis zu Diskussionen über den Nutzen von Mining-Systemen. Deshalb erklärt Professor Scheer im E-3 Gespräch ein Verfahren, damit aus einem Mining-Ansatz, der Einsicht (Insight) in das gegenwärtige Prozessverhalten gibt, ein Verbesserungsansatz entsteht, der dafür Lösungen (Actions) anbietet, also von Insight zu Action führt.

scheer-group.com

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

SCM, CRM und SAP-Kernkompetenz

Statt sich auf die Kernkompetenz zu konzentrieren, will SAP mit aller Gewalt ein Unternehmen für Cloud-Anwendungen werden. Jeder in der Community weiß, dass dieser Plan scheitern wird, denn die Stärken von SAP liegen woanders.

Das SuccessFactor-Desaster konnte SAP noch in allerletzter Sekunde verhindern. Es war aber der Beweis, dass SAP eben Cloud Computing nicht beherrscht. Wann immer ein SAP-Bestandskunde in der SuccessFactor-Cloud einen umfassenden Job startete, sahen viele andere Cloud-Anwender nur die bekannte Sanduhr am Bildschirm.

SAP konzentrierte sich auf die HCM-Funktionen und vernachlässigte das Infrastrukturmanagement. Der Fokus lag auf dem Übergang von einer jahrzehntelang erprobten On-prem-HR-Lösung auf ein HCM-System in der Wolke. Ausgangspunkt für diese Transformation war das zugekaufte SuccessFactor. Die Roadmap schmeckte nicht allen SAP-Bestandskunden, aber funktional ergab es im Großen und Ganzen schon Sinn – nur das Betriebsmodell in der Cloud beherrschte SAP nicht.

SAP scheint aus den Fehlern nur wenig gelernt zu haben: Auf Basis der jahrelang erfolgreichen On-prem-APO-Lösung (Advanced Planner und Optimizer) entstand in der Cloud IBP, Integrated Business Planning. Supply-Chain-Experten sind überwiegend vom Funktionsumfang und dem End-to-End-Gedanken der Integrated Business Planning überzeugt. SAP wird für diese Softwareentwicklung nachdrücklich gelobt. Aber IBP gibt es nur als Cloud-Angebot – eine für uns untragbare Situation. Warum?

IBP kommt als Cloud-Lösung ins Haus und damit wäre die Supply-Chain-Planung von der Release-Planung und den Maintenance-Zeiten der SAP abhängig. Ein Industriekonzern, wie mein Arbeitgeber mit weltweiten Lieferketten, kann sich mit SCM aber nicht von Wartungsfenstern und Infrastrukturanbietern wie SAP abhängig machen.

Als Group-CIO habe ich schon genug Diskussionsbedarf bei Anwendungen der professionellen Hyperscaler, deren Geschäftsmodell die Wolke ist. Das Geschäftsmodell von SAP ist betriebswirtschaftliche Standardsoftware. Im Bereich Cloud Computing spricht alles gegen SAP – zu wenig Erfahrung, zu wenig Infrastruktur, zu wenig Skalierung. Selbst mit Schattenverträgen zum US-Anbieter Cloudflare kann es SAP nicht gelingen, eine befriedigende Cloud-Architektur für globales IBP aufzubauen.

Weil viele Supply-Chain- und APO-Experten hier im Haus von IBP wirklich überzeugt sind, will ich es nochmals deutlich argumentieren: Integrated Business Planning in der Cloud ist ein zu großes Klumpenrisiko! Natürlich betreibe ich mittlerweile meine eigenen Rechenzentren nach einem verifizierten Wolkenmuster, weil in vielen Bereichen Cloud-Funktionalität die logische Weiterentwicklung von Virtualisierung ist – aber in der Logistikkette müssen wir die Autonomie behalten und Wartungsfenster selbst bestimmen können.

Noch ein Beispiel aus dem Themenbereich Funktion versus Infrastruktur: Ein Teilbereich des Konzerns verlangte bei mir Anfang dieses Jahres ein neues CRM-System. Der verantwortliche Vertriebschef war bei mir im Büro und meinte, dass er gehört habe, Salesforce würde ganz gut mit unserem SAP-System harmonisieren. Ohne eine betriebswirtschaftliche, organisatorische, technische und lizenzrechtliche Vorlesung zu initiieren, versprach ich, die Sache wohlwollend zu prüfen – auch, weil ich selbst beim SAP'schen CRM nicht auf dem aktuellen Stand war.

Über den Sommer beauftragte ich drei Praktikanten mit einer Evaluierung und CRM-Produktauswahl, wobei der wesentliche Fokus auf SAP und Salesforce lag. Überraschung: In fast allen Disziplinen schnitt bei uns SAP wesentlich besser ab als Salesforce. Das SAP CRM macht einen wesentlich konsistenteren Eindruck. Es ist mehr eine in sich stimmige Applikation als ein Excel-anmutendes, gewachsenes CRM-System. Ich war sehr überrascht, was SAP in den vergangenen Jahren seit der vollmundigen Ankündigung von C/4 auf einer Sapphire in Orlando – damals durch Bill McDermott und Hasso Plattner – an Weiterentwicklung geschaffen hat. Der Vertriebskollege bekommt kommendes Jahr ein CRM aus dem Hause SAP!

Was ich mit meiner letzten Kolumne für dieses Jahr beweisen wollte: SAP beherrscht immer noch die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Algorithmen. Die SAP'sche Kernkompetenz existiert und ist das Betriebswirtschaftliche und Organisatorische und eben nicht das Cloud Computing.

noname@e-3.de

Cloud Computing – eine Geschichte voller Missverständnisse

Das wahre Potenzial

Cloud-Lösungen sind in immer mehr Unternehmen fester Bestandteil betrieblicher Prozesse und Geschäftsmodelle. Dennoch lässt sich beobachten, dass mancherorts weiterhin große Skepsis vorherrscht, Hybrid- oder gar Full-Cloud-Modelle zu implementieren.

Einer KPMG-Studie zufolge nutzen zwei Drittel der Unternehmen vor allem die Private Cloud. Anzeichen dafür, dass der Trend in Richtung Public Cloud gehen könnte, sind erkennbar, jedoch ist das keineswegs sicher. Hauptgrund: Bei vielen Unternehmen herrschen Missverständnisse in puncto Cloud vor, die einen Technikwechsel teilweise ausbremsen. Anlass genug für FPT-Software, die gängigsten Irrtümer zu benennen und eine Lanze zu brechen für das enorme Potenzial der Cloud.

Pay-as-you-go-Modell

Wie bei jeder anderen bahnbrechenden Technik gab es für das Cloud Computing anfangs noch nicht viele Anwendungsfälle. Entsprechend schwierig war es für Außenstehende, das Potenzial halbwegs realistisch einzuschätzen. Beim Pay-as-you-go-Modell zahlen die Nutzer für jeden in Anspruch genommenen Dienst und profitieren von der Flexibilität des Modells. Klassische IT-Manager haben oft keine feste Kostenstruktur, die sie vorausplanen können. Insofern verlangt Cloud Computing von ihnen einen neuen Ansatz für die Kostenkalkulation. Im Gegensatz zu On-prem-Infrastrukturen werden Cloud-Computing-Services im Rechenzentrum des Dienstanbieters gehostet. Das führt bei manchen Stakeholdern zu einem Gefühl des Kontrollverlusts sowie zur Annahme, dass Daten und Prozesse bei der Nutzung von Cloud-Services nicht sicher sind. Gängige Vorbehalte sind beispielsweise mangelnde Zuverlässigkeit, begrenzte Kontrollmöglichkeiten und fehlende Eignung für Anwendungen in Unternehmen.

Globale Services

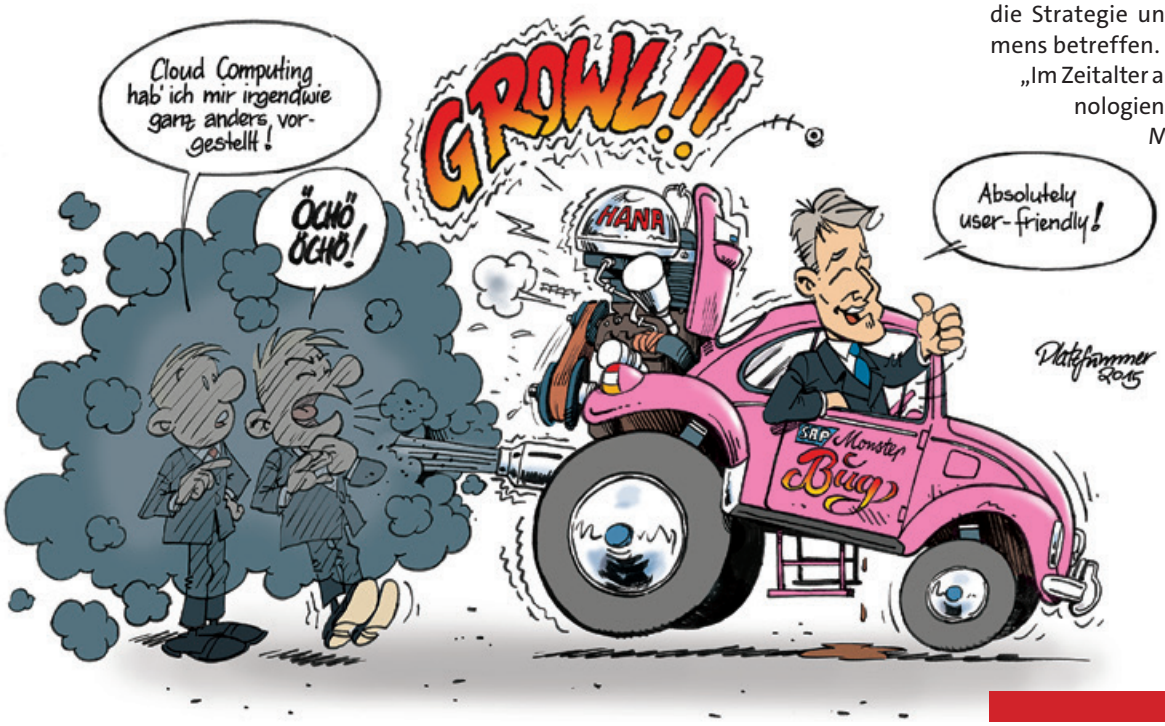
Wenn namhafte Anbieter von Cloud-Services in immer mehr Regionen der Erde expandieren und eine immer größere Anzahl von Diensten anbieten, fürchten viele die damit verbundenen Klimakosten: Rechenzentren benötigen viel Energie, sowohl für die Bereitstellung der Rechenleistung und Speicherkapazitäten als auch für die Kühlung der gesamten Hardware. Tatsächlich jedoch haben Cloud-Anbieter und Rechenzentrumsbetreiber massive Fortschritte bei der Entwicklung von Techniken zur Kühlung der Anlagen und Energieeffizienz gemacht, die die Auswirkungen auf die Umwelt verringern. Auch die Verlagerung von Rechenzentren, die weniger latenzkritische Aufgaben abbilden, in geografisch günstige Lagen wie etwa nach Schweden, Norwegen oder noch weiter in Richtung der Pole kann die Energieeffizienz verbessern.

On-prem vs. Managed Cloud

Herkömmliche On-prem-IT-Infrastrukturen können Unternehmen nicht dabei helfen, die Dynamik und Komplexität des Markts in fast allen Branchen zu handhaben. Flexibilität, Skalierbarkeit, Verfügbarkeit, technische Aktualität, Kosteneffizienz, reduzierter administrativer Aufwand und Kalkulierbarkeit sind entscheidende Vorteile von Managed-Cloud-Services.

Für Betriebe im Wettbewerb wird Cloud Computing daher zu einer der wichtigsten Techniken. Neben dem eher technischen Teil der Umstellung auf die Cloud sind Unternehmen gut beraten, eine Reihe von Maßnahmen umzusetzen, die eher die Strategie und Kultur des Unternehmens betreffen.

„Im Zeitalter aufsteigender, neuer Technologien wie zum Beispiel KI und ML, die den Unternehmen Vorteile verschaffen, wird die Fähigkeit, innovative Dienste schnell und zuverlässig zu entwickeln, bereitzustellen und zu testen, immer wichtiger“, erklärte Jin Nguyen, Cloud Transformation Consultant, DXG Team bei FPT-Software Europe. „Dies erfordert skalierbare, erweiterbare und vorgefertigte Services, wie sie im Grunde nur Cloud-Lösungen bieten.“



fpt-europe.de

TIPPS/4SUCCESS

Erwartungen mit S/4 Hana

Ein S/4-Projekt bei den Kunden ist nur erfolgreich, wenn die Erwartungen des Managements und der User erfüllt werden. Daher sollte man die zahlreichen SAP-Fakten schon zu Beginn eines Projekts kritisch hinterfragen.

Von Johannes N. Szalachy, asap@itconsulting

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

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

Viele SAP-Bestandskunden stehen vor einem S/4-Projekt, sind gerade dabei oder überprüfen nach dem Projektabschluss die ursprüngliche Erwartungshaltung. Meine langjährige Erfahrung aus vielen Projekten hat gezeigt, dass die anfängliche Erwartung der Kunden über Erfolg oder Misserfolg entscheidet. Wird diese durch abweichende Ergebnisse enttäuscht, kippt die Motivation und die Akzeptanz ist auf Dauer geschädigt. Die Auswirkungen sind in jeder Hinsicht teuer. Ich möchte daher auf einige Anhaltspunkte bei den S/4-Transformationen hinweisen, bei welchen infolge diverser SAP-Marketing- und -Produktstrategien die Erwartungshaltung zum sensiblen Thema werden kann.

Performance und Wartungsende: Seit der großen Ankündigung des SAP-Gurus Hasso Plattner 2015 betreffend den großen SAP-Technologiewechsel mit der „In-memory-Datenbank Hana und S/4“ sind immerhin schon sieben Jahre vergangen. Die SAP-Marketingmaschinerie hat die Erwartungen der gesamten SAP-Community weltweit mit zahlreichen Argumenten entsprechend hochgehalten. Die positive Stimmung wurde allerdings gedämpft, als SAP gleichzeitig auch das Wartungsende von ERP/ECC 6.0 per 2025 bekannt gab, welches in Folge jedoch aufgeweicht wurde. Viele Firmen und Kunden fühlten sich mit der Doppelstrategie unter Druck gesetzt. Die von Plattner persönlich umfangreich begleitete und finanzierte Entwicklung der „In memory“-Technologie brachte eine deutliche Verbesserung der Performance. Das hat zwar große Euphorie ausgelöst, aber es hat sich schnell gezeigt, dass die wirklich betroffene Big-Data-Zielgruppe doch sehr klein war. Für die überwiegende Mehrheit der SAP-Kunden war dieses Argument allein noch kein Grund für einen doch recht aufwendigen und teuren Technologiewechsel.

Komplexität: Die Ausgangslage für SAP waren das über Jahrzehnte modifizierte R/3 und die zahlreichen Zusatzentwicklungen der Kunden als Teil der massiv gewachsenen Komplexität. Diese Feststellung ist insofern interessant, als die Möglichkeit für Modifikationen und Eigenentwicklungen ein wichtiger Auslöser für die SAP-Erfolgsgeschichte war. Böse Zungen behaupten, dass SAP durch die vielen Kundenänderungen den Softwaresupport nicht mehr entsprechend gewährleisten konnte. So wurde eine Simplifizierung der Datenstrukturen und Applikationen wie auch mit der Rückkehr zur Standardsoftware eine Reduzierung der Komplexität in Aussicht gestellt. Infolge funktionaler Einschränkungen hält sich die positive Erwartungshaltung jedoch in Grenzen. Viele Kunden bezweifeln zudem, dass mit Einbindung der Cloudlösungen in hybride Systemlandschaften die Komplexität tatsächlich reduziert wird.

Cloud: Der SAP-Chef und brillante Verkäufer McDermott hat sich mit S/4 Hana dem weltweiten IT-Trend der Cloudlösungen angeschlossen. Die Vorteile für die Kunden wurden professionell vermarktet, aber sehr unterschiedlich angenommen. Der wirkliche Nutznießer war aber SAP selbst, die sich mit den neuen Cloudlizenzen das notwendige Wachstum sichern und strategische Zukäufe finanzieren konnte. Die Hoffnung der SAP-Kunden wurde aber nicht erfüllt, weil die gewohnte Qualität der Integration der neuen Lösungen nicht erreicht wurde. Außerdem wurde die Cloud-only-Strategie von SAP nicht angenommen, weil die Bestandskunden mehrheitlich hybride Systemlandschaften (on-prem mit Cloudlösungen) bevorzugen. Auf Druck der SAP-Anwendergruppen wurde diese auf eine Cloud-first-Strategie geändert. Die Bestandskunden mit On-prem-Systemen erwarten bei allen Neuentwicklungen auch eine Gleichbehandlung mit den Cloudlösungen. Gemäß Aussagen des SAP-Chefs Christian Klein beim DSAG-Jahreskongress 2022 in Leipzig scheint er diese Ansprüche der großen Zielgruppe von hybriden Systemlandschaften zumindest erkannt zu haben.

Dieser Text soll sensibilisieren, welchen Einfluss die Perspektive auf ein S/4-Projekt haben kann.

asapit.at

Zukunft von SAP IS-Healthcare in der DACH-Region

Booster oder Game over

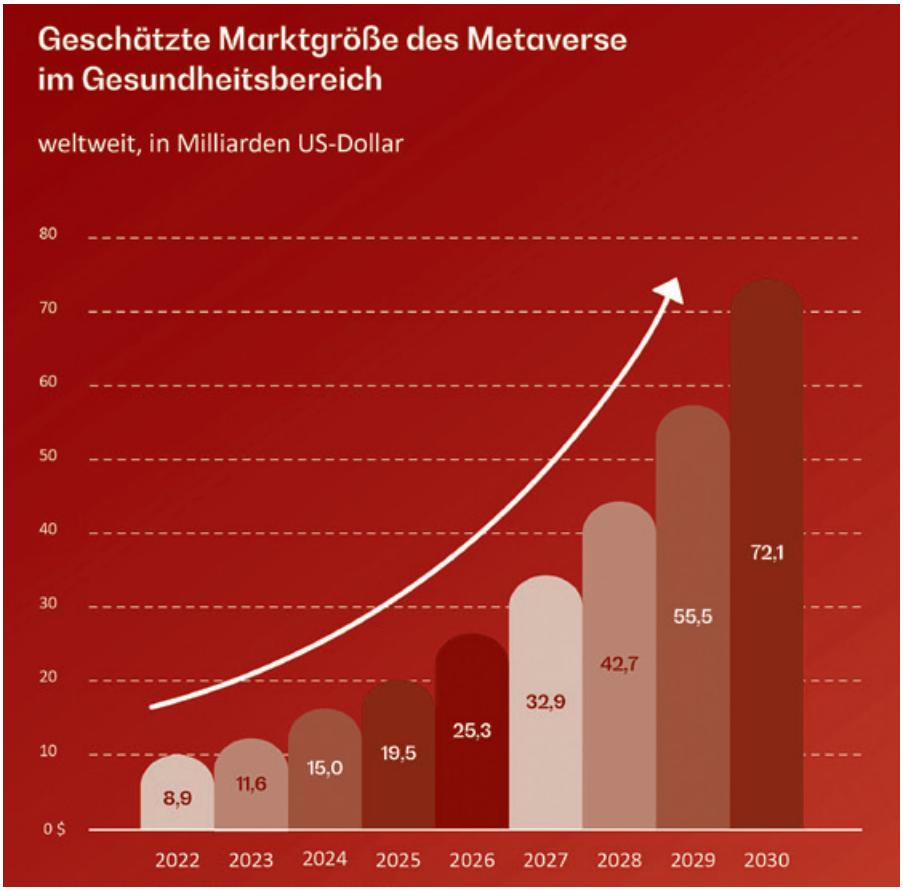
Während sich Oracle die Healthcare-Lösung Cerner für viele Milliarden US-Dollar zulegt, beschließt SAP, die Industrielösung Healthcare einzustellen – mit ungeahnten Folgen für betroffene Spitäler und SAP selbst. Übersieht SAP hier eine Meta-Chance?

SAP hat IS-H abgekündigt und lange Zeit standen die Gesundheitsbranche und insbesondere Krankenhäuser vor der Herausforderung, dass es keine Nachfolge für die SAP-Branchenlösungen Patientmanagement (bekannt als IS-H) für Gesundheitseinrichtungen und Cerner i.s.h. med, das klinische Informationssystem von Partner Cerner, geben wird. Eine der ersten Reaktionen: Viele Spitäler stoppten auch die bereits begonnene S/4-Conversion und überlegen, eventuell die SAP-Community vollkommen zu verlassen.

Healthcare-Booster

Warum SAP sich aus dem Healthcare-Markt mit vielen neuen und innovativen Produkten verabschiedet, ist schwer nachzuvollziehen. Künstliche Intelligenz, stärkere Vernetzung, Augmented und Virtual Reality sowie Wearables prägen zunehmend den Gesundheitsbereich. Sie führen schon heute zu Effizienzsteigerungen sowie Verbesserungen bei Therapien und zum Gesundheitserhalt. Als potenziell große Innovation wird das sogenannte Healthcare-Metaverse gehandelt. Für viele Experten könnte es gar zum Gamechanger in zahlreichen medizinischen Anwendungsbereichen werden. Die Management- und Technologieberatung BearingPoint und das Handelsblatt Research Institute (HRI) haben in einer neuen Studie die Potenziale eines Healthcare-Metaverse genauer unter die Lupe genommen.

SAP ist offensichtlich an diesem Gamechanger nicht interessiert. SAP hat für die Software ERP/ECC 6.0 eine Wartungszusage bis zum 31. Dezember 2027 gegeben, an die sich eine kostenpflichtige, optionale Extended-Wartung bis Ende 2030 anschließt. Während zahlreiche DSAG-Umfragen belegen, dass immer mehr Unternehmen sich auf eine Migration ihres Systems in die neue S/4-Umgebung vorbereiten oder bereits migriert sind, stellt der Wechsel zu dieser neuen ERP-Generation Gesundheitsdienstleister wie Kliniken oder Krankenhäuser vor besondere Herausforderungen. Bis zuletzt war unklar, wie es für Anwender aus dem Gesundheitswesen, die bisher auf IS-H gesetzt haben, weitergehen wird. „Nun herrscht Gewissheit: Für die Branchenlösung IS-H wird es ab 2031 nur noch kundenspezifische Wartung geben. Aus DSAG-Sicht ist das sehr enttäuschend“, sagt Hermann-Josef Haag, DSAG-Fachvorstand Personalwesen und Public Sector.



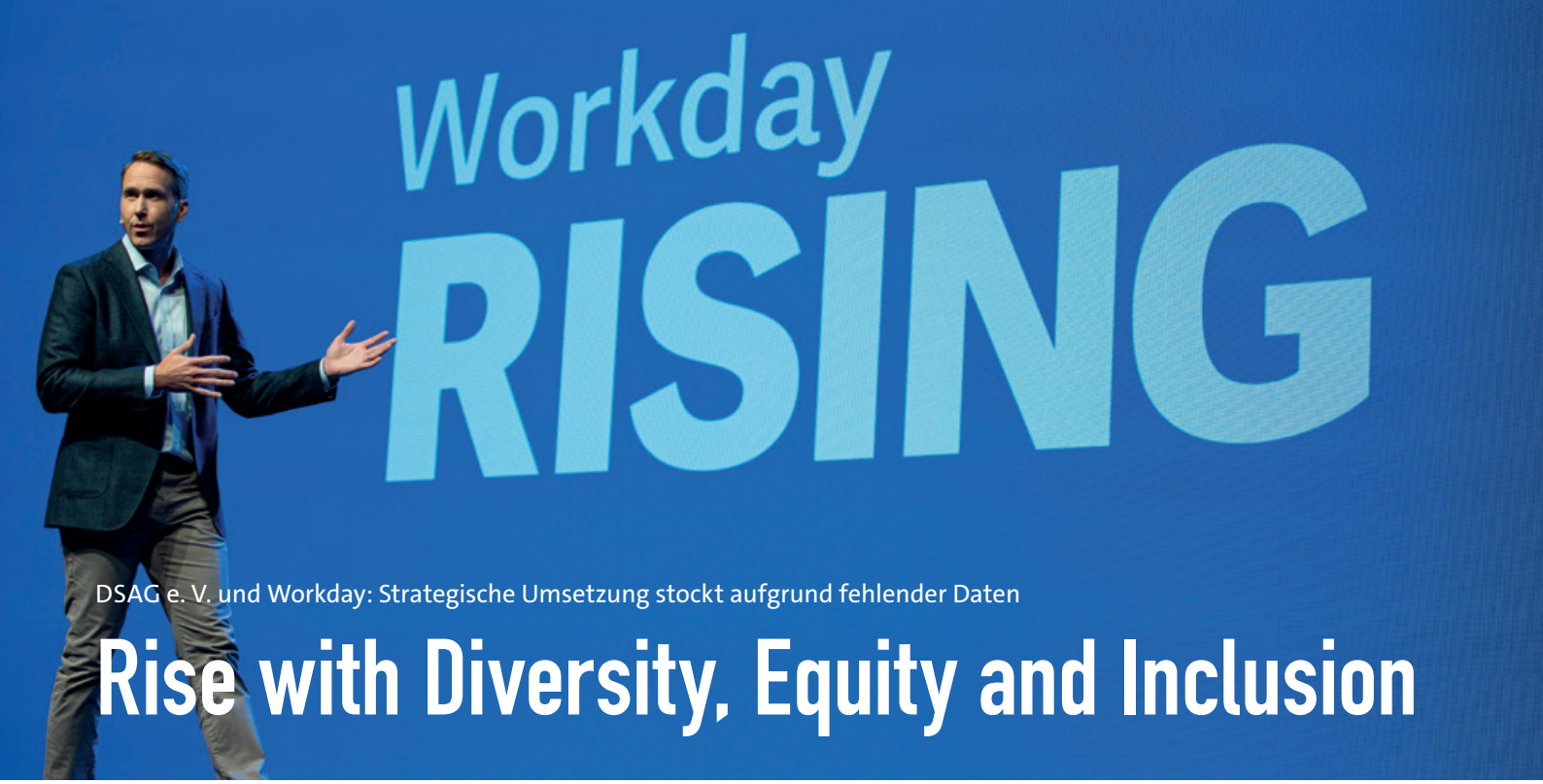
Ob das Metaverse die Lösung für SAP IS-H ist, kann bezweifelt werden. Tatsache ist aber, dass Techniken wie „Digital Twin“ eine wichtige Option sind. Quelle: Precedence Research.

Digitaler Zwilling

SAP wird über die bestehenden Schnittstellen hinaus weitere unterschiedliche Möglichkeiten bieten, um Krankenhausinformationssysteme, die zukünftig die bisherigen IS-H-Funktionalitäten abbilden sollen, in das S/4-System zu integrieren. Die bis dato in IS-H abgebildeten Funktionalitäten für Patientenadministration und -abrechnung sollen zukünftig durch moderne Krankenhausinformationssysteme verschiedener Hersteller abgedeckt werden. Inwiefern bzw. ob das klinische Informationssystem von Cerner (i.s.h. med) dies künftig ermöglichen wird, ist noch offen.

Bereits seit einigen Jahren befindet sich der Gesundheitsbereich in Deutschland in einem digitalen Umbruch. Hinsichtlich neuer Angebote im Bereich der Telemedizin wird zunehmend auch über die Potenziale eines Healthcare-Metaverse diskutiert. Stefan Savu, Partner bei BearingPoint: „Ein zentraler Aspekt für das Metaverse ist das Konzept des digitalen Zwillings, des Avatar – also eine digitale Kopie von uns selbst. Ein Healthcare-Metaverse könnte somit zum echten Gamechanger für den gesamten Gesundheitsbereich werden und uns zukünftig dabei unterstützen, noch gesünder und auch länger zu leben.“ SAP scheint an dieser Entwicklung kein Interesse mehr zu haben.

dsag.de
bearingpoint.com



DSAG e. V. und Workday: Strategische Umsetzung stockt aufgrund fehlender Daten

Rise with Diversity, Equity and Inclusion

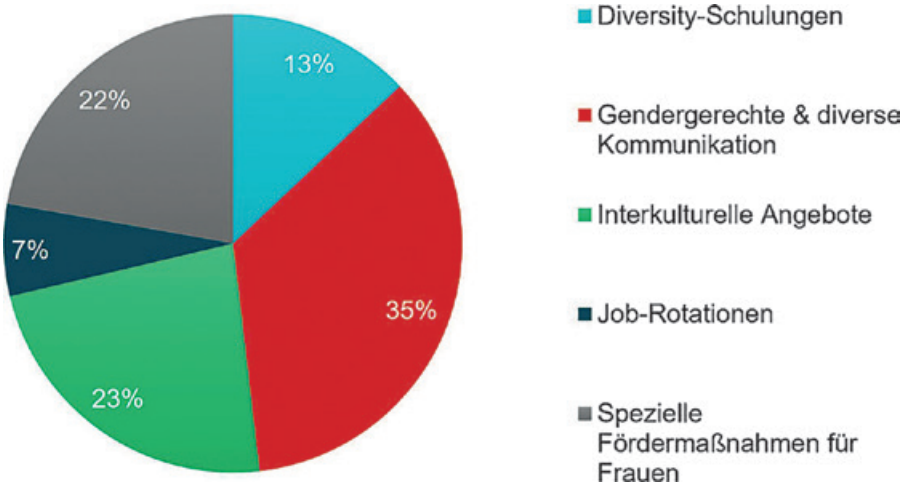
Eine globale Diversity-Umfrage vom Cloud-Anbieter Workday: Budgets für diese Initiativen steigen, doch die Umsetzung stockt aufgrund fehlender Daten und Geschäftsprozesse. Verantwortliche verfügen nicht über die notwendigen Daten. Women@DSAG berichtet dazu aus dem DACH-Raum.

Auch die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe hat im Juli und August dieses Jahres eine weitere Umfrage zum Thema „Diversity: nur Modekram oder nachhaltiger Management-Ansatz?“ durchgeführt. Teilgenommen haben Frauen aus der IT-Branche und dem SAP-Umfeld, die in der Initiative Women@DSAG aktiv sind. Befragt wurden sie zu ihrer Wahrnehmung und ihren praktischen Erfahrungen, wie Diversity im Arbeitsalltag, aber auch in der Gesellschaft wahrgenommen und umgesetzt wird. Auf die Frage, wie Diversität in ihrem Unternehmen umgesetzt wird, antworteten 42 Prozent mit „Luft nach oben“, nur 19 Prozent der Frauen mit „sehr gut“, 31 Prozent mit „gut“ und 8 Prozent mit „überhaupt nicht“.

Workday, ein Anbieter von Enterprise-Cloud-Anwendungen für das Finanz- und Personalwesen, veröffentlichte die Ergebnisse einer Studie im November dieses Jahres. Diese Studie zeigt, dass die Mehrheit der Unternehmen weltweit in Diversität (Diversity), Gerechtigkeit (Equity) und Inklusion (Inclusion) investiert. Allerdings verfügen viele entweder nicht über geeignete Daten oder nutzen vorhandene Daten nicht effektiv genug, um ihre Strategien voranzutreiben und einen geschäftlichen Mehrwert zu erzielen.

Die von Workday und Sapio Research durchgeführte Studie wurde in 23 Ländern umgesetzt und ergab, dass positive Fortschritte erzielt wurden. Jedoch zeigten sich auch Bereiche mit deutlichem Verbesserungspotenzial, darunter die Notwendigkeit, die Auswirkungen auf das Unternehmen zu messen und Daten zu nutzen, um Fortschritte effektiver zu verfolgen.

Die Studie ergab, dass trotz des derzeitigen globalen Wirtschaftsklimas die Mehrheit der Befragten eine Zunahme von dedizierten Diversitäts- und Inklusionsrollen in ihren Unternehmen feststellte, während gleichzeitig eine Erhöhung oder Beibehaltung des aktuellen Investitionsniveaus für diese Initiativen im nächsten Geschäftsjahr zu erwarten ist.



Was macht Ihr Unternehmen bei Diversität, Gerechtigkeit und Inklusion sehr gut? (Quelle: DSAG.)

Gendergerechte Kommunikation

Im Detail fragte die SAP-Anwendergruppe nach den einzelnen Maßnahmen, siehe auch Grafik. Gendergerechte und diverse Kommunikation sehen 35 Prozent der von DSAG Befragten in ihren Unternehmen, gefolgt von der Zustimmung zu interkulturellen Angeboten (23 Prozent) und speziellen Fördermaßnahmen für Frauen (22 Prozent) sowie Diversity-Schulungen (13 Prozent) und Job-Rotationen (7 Prozent). Ein Teil der Befragten gab keine Antworten ab. Diese Aussagen zeigen, wie vielfältig das Thema ist und dass es ein großes Spektrum an Emotionen und Reaktionen auslöst. Genauso sieht das Franziska Niebauer, Mitglied des Women@DSAG-Kernteams: „Über die Relevanz bzw. Daseinsberechtigung des Themas sollte in unserer globalisierten Welt nicht mehr diskutiert werden müssen. Es gibt Unternehmen, die Diversität extern als Botschaft und Wert feiern, in der eige-

(V. l.) Franziska Niebauer, Mitglied des Women@DSAG-Kernteams, betont die gesellschaftliche Relevanz; Jutta Gimpel gehört auch zum DSAG-Kernteam und setzt auf Vielfalt sowie Inklusion; Professorin Karin Gräslund gehört dem DSAG-Vorstand an und betreibt mit viel Leidenschaft die Initiative.

nen Unternehmensstruktur aber leider ziemlich homogen aufgestellt sind. Und genau hier sehe ich die Gefahr, dass Diversität zu einer Modeerscheinung wird, zu einem beliebten und prominenten Diskussionsthema. Und dann dem Corporate-Branding dient und nur noch den Weg zu neuen Kundinnen, Kunden und Mitarbeitenden ebnen soll, anstatt in den Köpfen und den Unternehmensstrukturen endlich umgesetzt zu werden. Meines Erachtens geht es darum, einen Konsens für Diversität und Gleichberechtigung mit allen Beteiligten zu finden: Denn jeder Projekterfolg ist abhängig vom Einbezug aller Stakeholder. So sehe ich das auch beim Thema Diversität."

Diversität und Inklusion

Während die Mehrheit der Unternehmen inzwischen über eine Art strategischen Ansatz für Diversität und Inklusion verfügt, gaben 39 Prozent der Befragten weltweit an, dass ein solcher derzeit noch nicht existiert, was es erschwert, die Ziele zu definieren und zu erreichen, stellte Workday fest. Ein weiterer Hauptgrund für das Fehlen eines strategischen Ansatzes liegt in den Daten und der Berichterstattung: Nur 20 Prozent der Befragten messen die geschäftlichen Auswirkungen und den Wert von Diversitäts- und Inklusionsinitiativen. 60 Prozent gaben außerdem an, dass die Verfolgung von Fortschritten eine Herausforderung darstelle und neue Systeme und Software erfordere, um die Diversitäts- und Inklusionsstrategie und -implementierung vollständig zu unterstützen.

Für Jutta Gimpel, auch Mitglied des DSAG-Kernteams, steht die Relevanz des Themas außer Frage. Sie fühlt sich in ihrem beruflichen Umfeld derzeit aber gut gesehen und aufgehoben: „In meinem Unternehmen gibt es zahlreiche Aktivitäten für mehr Vielfalt, wie z. B. die Woche der Vielfalt, den Ingenieurinnen-Treff, die Queer-Gruppe oder auch die Schwerbehindertenvertretung. Zusätzliche Maßnahmen zur Inklusion, eine eigene Kita, die Unterstützung durch eine firmenunabhängige Gruppe in allen Lebenssituationen sowie die Förderung von Frauen in Führungspositionen sind ebenfalls vorhanden. Selbst kleinere Maßnahmen wie ein vielfältiger Speiseplan der Kantine für vegetarisches und veganes Essen sowie Speisen aus aller Welt existieren. In Summe schafft all das bei mir seit ein paar Jahren das Gefühl, es wird zugehört und immer mehr wahrgenommen, dass Menschen verschieden sind, dass Vielfalt wichtig für das Unternehmen ist, und daraus konkrete Maßnahmen resultieren. Diversity kommt aber nicht von selbst, man muss etwas dafür tun und selbst offen sein für Vielfalt. Und auch wenn Frauen damit begonnen haben, das Thema in die Öffentlichkeit zu bringen, kommen jetzt immer mehr Gruppen dazu, die ebenfalls sehr aktiv sind."

Globale HR/HCM-Studie

Die globale Diversity-Studie wurde von Sapio Research und Workday in 23 Ländern unter mehr als 3100 HR-Experten und Führungskräften mit Verantwortung für Diversity-Initiativen innerhalb ihrer Organisation durchgeführt. Zur Unterstützung seines Zugehörigkeits- und Vielfaltsprogramms und seines Engagements für Value Inclusion, Belonging and Equity hilft Workday HR-Verantwortlichen mit Lösungen, ihre Bemühungen um Zugehörigkeit und Vielfalt am Arbeitsplatz zu fördern.

Um einen ganzheitlichen Überblick über die Erfahrungen der Mitarbeitenden im gesamten Unternehmen zu erhalten, bietet Workday Peakon Employee Voice Unternehmen Einblicke in Echtzeit in Daten zu Mitarbeiterengagement, Stimmung, Produktivität, Wohlbefinden, Diversität und Inklusion sowie Transformation und Change. Der Ansatz des aktiven Zuhörens liefert kontinuierliche Erkenntnisse dazu, wie Engagement, Produktivität und Unternehmensleistung maximiert werden können, indem Mitarbeitenden aktiv zugehört wird, die wichtigsten Handlungsfelder identifiziert werden und schnelle Maßnahmen ergriffen werden.

Der VIBE-Index ermöglicht es Organisationen, Gleichberechtigung, Vielfalt und Inklusion zu messen und zu vergleichen, um Parität und Gerechtigkeit zu erreichen. Er misst die relative Leistung und die Ergebnisse der Bemühungen eines Unternehmens in den Bereichen Talentakquise, Talententwicklung, Führungsentwicklung, Mitarbeitererfahrung und Arbeitsplatzkultur, um eine Heatmap zu erstellen, die die größten Chancen für positive Veränderungen aufzeigt, sowie einen VIBE-Index-Wert für die Gesamtgerechtigkeit am Arbeitsplatz.

Empathie und Loyalität

VIBE Central fasst Daten zu Vielfalt und Integration an einem zentralen Ort in Workday Human Capital Management zusammen und ermöglicht es Unternehmen, Ziele zu setzen und Fortschritte im Hinblick auf diese Ziele zu überwachen. Unternehmen können Diversität anhand der von ihnen gewählten Dimensionen bewerten, messen, vergleichen und verwalten.

Abschließend sagt Karin Gräslund, das Gesicht der Women@DSAG-Initiative in Deutschland: „Inzwischen gibt es wissenschaftliche Ansätze, die z. B. auf Basis langjähriger Datenerhebung und -auswertung herausfinden bzw. bestimmen wollen, was als erfolgreiche Führung gilt. Erstaunlicherweise wird sie oft Frauen zugeschrieben, weil deren Führung empathisch durch Loyalität geprägt ist und auf Augenhöhe stattfindet. Dass sich trotzdem so wenige Frauen auf den C-Levels finden, soll mit deren Hilfe argumentativ erklärt werden."

workday.com
dsag.de

Nachfrage nach cloudbasiertem SAP S/4 Hana in Deutschland weiter zögerlich

Die On-prem-Cloud

In der aktuellen Cloud-Diskussion gilt es genau zu unterscheiden zwischen der Infrastruktur Cloud und Cloud-Funktionalität. Warum? Weil SAP und Partner HPE auch das Beste aus beiden Welten anbieten, wie eine E-3 Diskussion gezeigt hat.

Von Peter M. Färbinger, E-3 Magazin

Was zu Beginn wie eine Entweder-oder-Entscheidung aussah, hat sich im Laufe einer einstündigen Diskussionsrunde als „das Beste aus beiden Welten" dargestellt. Das Thema sind Cloud-Funktionalität und S/4 Hana vom eigenen Server, wobei es dann auch wieder offenbleibt, wo der S/4-Hana-Server steht – im eigenen Rechenzentrum, bei einem Outsourcer oder Hoster oder auch bei einem spezialisierten Cloud-Anbieter. Wer die Hoheit über die eigenen Daten und Geschäftsprozesse behalten will, sollte das Architekturmodell von SAP und HPE evaluieren.

Wer seine SAP-Anwendungen in die Cloud bringen will, muss ERP/ECC 6.0 und S/4 Hana nicht in ein fernes Cloud-Rechenzentrum verlagern. Der SAP-Bestandskunde kann sein ERP auch im eigenen Rechenzentrum weiterlaufen lassen. Die Grundlage dafür sind On-prem-Cloud-Modelle wie HPE GreenLake. Dieses Architekturmodell bietet dieselben Vorteile wie die Public Cloud – etwa Einfachheit, Flexibilität und verbrauchsabhängige Abrechnung –, aber im Rechenzentrum des Kunden oder an einem anderen Ort seiner Wahl. Betrieben werden die Systeme von HPE, auf Wunsch bis hinauf zum App-Basisbetrieb.

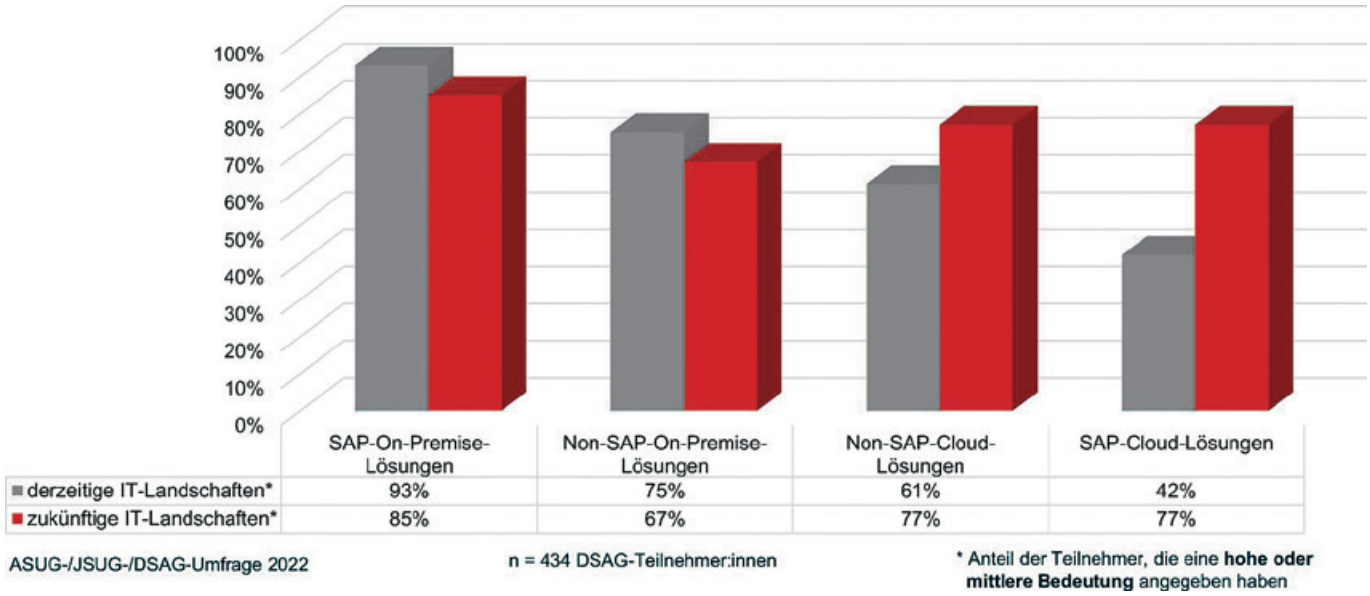
Warum dieses Konzept für die SAP-Community ein weiterer Wettbewerbsvorteil ist, kann im kostenfreien Videostream auf der E-3 Webseite nachgesehen werden, unter Events und Round Table steht das YouTube-Video „IaaS und Cloud Computing" jederzeit zur Verfügung: Es diskutieren DSAG-Vorstandsmitglied Sebastian Westphal, im Hauptberuf Manager bei Swiss Post Solutions in Frankfurt/M., Peter Gibbels, Head of Presales Enterprise Services SAP Hosting bei Datagroup, und von HPE Albrecht Munz, Business Development Manager Data Solution, und Mike Wenner, Distinguished Technologist.

On-prem oder Cloud

Die Diskussion zum Thema Cloud Computing in der SAP-Community verkürzte sich in den vergangenen Jahren oft auf entweder On-prem oder Cloud. Von HPE in Zusammenarbeit mit SAP gibt es jedoch auch Orchestrierungen, die Autonomie und Selbstbestimmung mit betriebswirtschaftlicher Standardsoftware und Cloud Computing zusammenbringen. Vielleicht auf den ersten Blick nicht ganz einfach, aber die E-3 Diskussion hat deutlich gezeigt, dass es möglich und auch notwendig ist: Die Skepsis gegenüber Cloud Computing im ERP-Umfeld ist noch immer hoch und zusätzlich wächst das Angebot an cloudbasierter Infrastruktur für SAP Hana derzeit rasant. Somit haben sich durch weitere Option auf die Software/Infrastruktur-as-a-Service-Version S/4 die Rahmenbedingungen für den Umstieg signifikant verändert.

Doch insbesondere deutsche Unternehmen zögern weiterhin, auf Cloud umzusteigen. Auch insgesamt meldet die neue Vergleichsstudie „ISG Provider Lens SAP Ecosystem Report Germany 2022", die das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group (ISG) veröffentlicht hat, dass S/4-Migrationen generell nur langsam vorankommen. Bei deutschen Unternehmen herrscht eine große Unsicherheit über das beste Vorgehen bei der S/4-Conversion. Viele Fragen werden aktuell in der SAP-Community diskutiert: Geht es um eine umfassende Überarbeitung der Prozess- und Systemarchitektur? Soll der Übergang in eine cloudbasierte Infrastruktur Bestandteil der S/4-Conversion sein? Und hat zunächst die Umstellung der Anwendungen Priorität oder erst einmal die Migration auf eine neue Infrastruktur?

Bei der Frage nach der Bedeutung von SAP- und Non-SAP-Lösungen, sowohl Onprem als auch in der Cloud, haben für die derzeitigen IT-Landschaften bei 93 Prozent der befragten DSAG-Mitgliedsunternehmen SAP-On-prem-Lösungen eine hohe und mittlere Bedeutung. Für Non-SAP-Onprem-Lösungen trifft diese Aussage bei 75 Prozent der Umfrageteilnehmer zu. Für die Cloud-Lösungen gilt: Non-SAP-Cloud-Lösungen haben für 61 Prozent eine hohe und mittlere Bedeutung, bei SAP-Cloud-Lösungen sind es lediglich 42 Prozent. Viele SAP-Bestandskunden sehen nach wie vor die Vorteile einer eigenen, individuellen IT. Als Argumente hierfür werden Transparenz, die Hoheit über das eigene Rechenzentrum und die teils nur schwer planba-



Das ist die Realität: Auch die jüngste Umfrage der deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe zeigt die hohe Relevanz einer On-prem-Infrastruktur.

ren Gesamtkosten bei externen Lösungen genannt. Folglich läuft unter Anwendern aktuell die Diskussion, inwieweit das Bewirtschaften eines eigenen Rechenzentrums sinnvoll ist beziehungsweise der Kernprozess IT ganz oder teilweise in eine Cloud-Umgebung ausgelagert werden kann und soll.

Das Beste aus On-prem & Cloud

SAP-Bestandskunden, die das Beste aus On-prem und Cloud bekommen wollen, können die SAP-Umgebung in ein On-prem-Cloud-Modell mit HPE GreenLake überführen. Es gibt grundsätzlich zwei Möglichkeiten: Der SAP-Bestandskunde kann das mit SAP tun oder mit HPE. Die jeweiligen Angebote unterscheiden sich jedoch beträchtlich und es hängt von der IT-Strategie, der Historie und sonstigen Präferenzen ab, welches Angebot für welchen Kunden das richtige ist. Der Unterschied kurz zusammengefasst: GreenLake als Teil des SAP-Angebots ist ein fest vordefinierter Infrastruktur-Service. GreenLake direkt von HPE bietet erheblich mehr Flexibilität und Auswahloptionen. Konkret nutzt SAP das Konzept GreenLake für ihr Angebot S/4 Hana Cloud, Private Edition, Customer Data Center. Wie aus dem Namen hervorgeht, kann man dieses Angebot nur für S/4 nutzen. Der Kunde hat keine Wahl bezüglich Hypervisoren oder Managementwerkzeuge, auch Applikationen anderer Anbieter können nicht auf dieser Plattform betrieben werden. HPE GreenLake wird bei SAP geordert und ist Bestandteil des Rise-Gesamtvertrags. HPE ist dabei mit GreenLake bis zur Hypervisor-Ebene für den Betrieb der IT-Infrastruktur (IaaS) verantwortlich. SAP betreibt darauf die Applikationsservices und tritt als Gesamtauftragnehmer für den vollständigen Stack auf. Wer dagegen auf Architekturanpassungen und damit auf ein individuelles SAP-System nicht verzichten möchte, wer außerdem die gleiche On-prem-Cloud-Plattform auch für andere Anwendungen nutzen möchte, für den ist GreenLake mit HPE die bessere Lösung.

Die Wahlfreiheit und Autonomie scheinen vielen SAP-Bestandskunden wichtig zu sein, denn nach der Bedeutung der Software-Lösungen für die zukünftigen IT-Landschaften befragt, bescheinigen 85 Prozent der DSAG-Mitglieder den SAP-On-prem-Lösungen eine hohe und mittlere Relevanz. Die erwähnte ISG-Studie weist explizit auch auf das Problem nur begrenzt verfügbarer personeller Ressourcen hin. Das bislang eher mäßige Tempo der S/4-Conversion führe dazu, dass die Anzahl der parallel

Die Diskussion zeigt den Wunsch der SAP-Bestandskunden nach einer eigenen ERP-Infrastruktur (on-prem) mit Cloud-Funktionalität, siehe www.e-3.de, Events, Round Table, YouTube-Video „IaaS“

laufenden SAP-Projekte in den Unternehmen mit Blick auf Ende 2027 signifikant zunehmen werde, da dann die Standardwartung für das Vorläuferprodukt ECC 6.0 auslaufen soll. Eine konsolidierte Planung der S/4-Infrastruktur erscheint somit als ein Gebot der Stunde. Die notwendige Anzahl an Know-how-Trägern mit strategischem und gesamtarchitektonischem Weitblick muss erst einmal gefunden oder ausgebildet werden.

Das Angebot von SAP und HPE erscheint umso mehr relevant, wenn nochmals die DSAG-Umfrage herangezogen wird: Es wird davon ausgegangen, dass On-prem-Lösungen an Bedeutung verlieren und Cloud-Lösungen an Bedeutung gewinnen – sowohl im SAP- als auch im Non-SAP-Bereich. Die Bedeutung von SAP-On-prem-Lösungen wird zwar weiter abnehmen, aber dennoch auf einem hohen Niveau verharren. Da aber die SAP-Cloud-Lösungen gleichzeitig wichtiger werden, bestätigt dies die Tendenz: Die Zukunft ist hybrid und der SAP-Bestandskunde verlangt offensichtlich eine Cloud-Funktionalität mit den Vorteilen einer On-prem-Infrastruktur. Dabei sei es wichtig, dass die SAP-Bestandskunden von SAP und Partnern wie HPE mit entsprechend durchgängigen und bezahlbaren Szenarien auf der Basis adäquater Datenmodelle sowie Prozessen unterstützt werden.

Infrastrukturservices

Der durch HPE bereitgestellte und betriebene Infrastrukturservice GreenLake wird innerhalb des Rise-Angebots bei SAP geordert und ist Bestandteil eines Gesamtvertrags. SAP betreibt darauf wiederum die Applikationsservices des Bestandskunden und tritt als Gesamtauftragnehmer für den vollständigen Stack auf. Wie die E-3

Sebastian Westphal, DSAG: Innovation wird es zukünftig verstärkt in Cloud-Szenarien geben. On-prem wird aber aufgrund einer historisch bedingten Wirtschaftlichkeit an Bedeutung beibehalten.

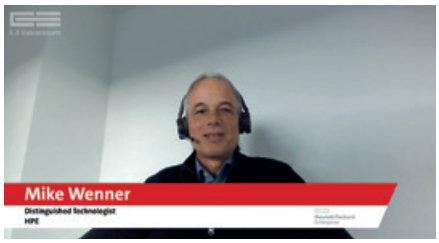
Diskussion zeigte, ist das Interesse an solchen On-prem-Lösungen groß und wird nicht zuletzt durch die Umfrage des Anwendervereins DSAG bestätigt. Der Großteil der befragten Unternehmen kann mit den Veränderungen durch Digitalisierung, Transformation und Zeitenwende nach eigenen Angaben Schritt halten. Bei der Bedeutung der Lösungen jetzt und in Zukunft liegt jedoch der On-prem-Ansatz immer noch unangefochten an der Spitze. Mehr Transparenz lautet der Wunsch der SAP-Bestandskunden und der Teilnehmer der E-3 Diskussion bei Cloud-Verträgen, Roadmaps und der Produktstrategie. Außerdem muss der komplexe Transformationsprozess noch deutlich besser von SAP begleitet werden.

Mit On-prem-Clouds verändern sich die Spielregeln. SAP-Bestandskunden bekommen damit die Eigenschaften der Cloud, doch unter ihren Bedingungen und unter ihrer Kontrolle. Die Public Cloud bleibt nach wie vor ein wichtiger Bestandteil in jedem IT-Mix, aber jetzt haben Kunden eine Alternative. Das gilt auch für die SAP-Applikation – die Anwendung also, die in vielen Unternehmen die geschäftskritischen Kern-

Der perfekte Kompromiss zwischen On-prem-Only und Cloud-Only: eine ERP-Architektur mit eigener Datenhoheit und Cloud-Funktionalität.

Peter Gibbels, Datagroup: Wir beobachten den Wunsch nach transparenten, flexiblen und skalierbaren Cloudmodellen. Der Umstieg auf Cloud erfordert demnach auch eine Kosten-Governance.

Albrecht Munz, HPE: Es existiert ein höheres Risiko, wenn die Applikationsentwicklung und die Infrastruktur aus derselben Quelle kommen. Eine Trennung auf Basis von GreenLake wird auch in Zukunft viele Vorteil haben.



Mike Wenner, HPE: Wir begleiten mit Workshops, weil jede Umstellung eine gewisse Unruhe mit sich bring. Mit HPE GreenLake lässt sich ein schrittweises und konsistentes Vorgehen umsetzen.

prozesse steuert und die wichtigsten Firmendaten umfasst. Die Einführung einer Multi-Cloud-Strategie ist für den Erfolg moderner Unternehmen unabdingbar. Sie fördert Wachstum und Innovation, indem sie die Flexibilität erhöht und gleichzeitig die notwendigen Sicherheits- und Compliance-Anforderungen erfüllt. Gleichzeitig steigt die Notwendigkeit, Anwendungen über öffentliche und private Clouds hinweg oder an Edge-Standorten konsistent bereitzustellen, zu operationalisieren und zu verwalten, um die exponentiell wachsende Komplexität zu beherrschen.

Klar ist: Für Anwendungsmodernisierung gibt es keine einheitlichen Blaupausen. Unternehmen brauchen die Freiheit, die richtige Cloud, die richtigen Software-Artefakte und Services für die richtige Anwendung auszuwählen, die auf ihre individuellen Anwendungsanforderungen zugeschnitten sind. Da Unternehmen jedoch auf neue Cloud-Modelle und IaaS expandieren, um neue Services für sich nutzen zu können, sind häufig mehrere Betriebsmodelle gleichzeitig in Anwendung. Der Fachkräftemangel und die dadurch fehlenden Ressourcen, Sicherheit, Compliance und die Komplexität des Managements beim Betrieb über verschiedene On-prem- und Cloud-Architekturen hinweg entwickeln sich dabei oft zu den größten Herausforderungen.

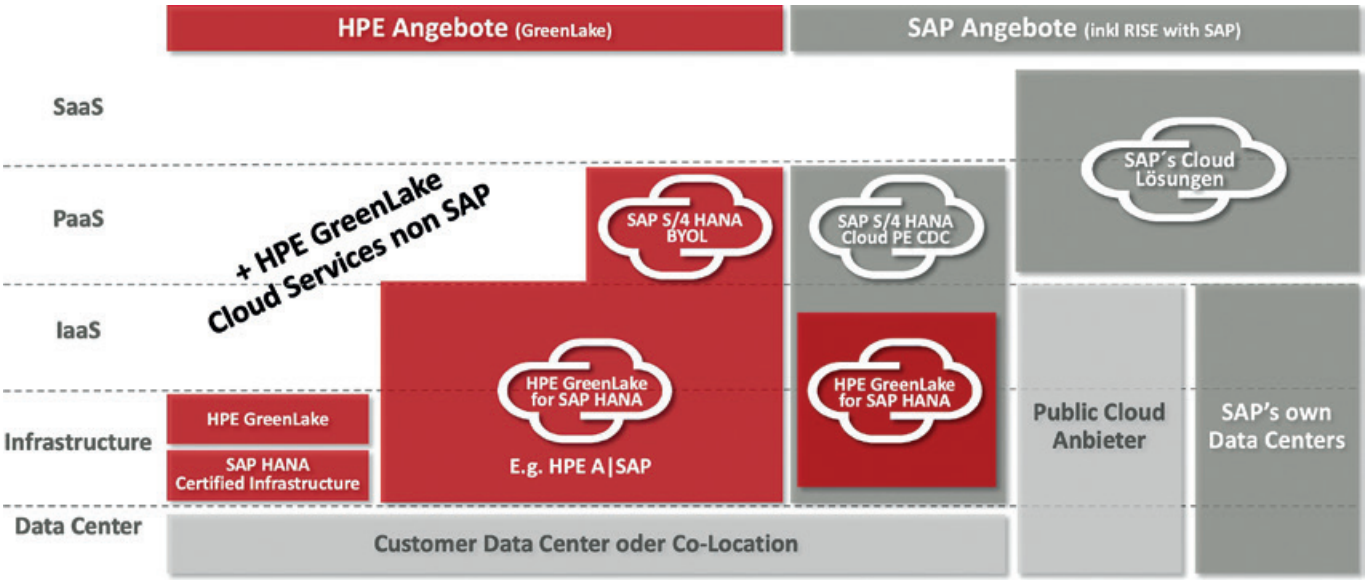
Motor der Digitalisierung

Die Public Cloud war in den vergangenen Jahren ein wichtiger Motor der digitalen Transformation. Mit zunehmender Nutzung sind den Anwendern dabei auch deren Schattenseiten immer klarer geworden – etwa im Hinblick auf Datenhoheit, Latenz und Integration mit Inhouse-Anwendungen. Auch hat sich die Annahme nicht bewahrheitet, dass die Public Cloud generell kostengünstiger sei als der Inhouse-Betrieb, denn Flexibilität hat eben ihren Preis.

HPE GreenLake bietet Kunden in vielerlei Hinsicht Gestaltungsfreiraum. Es ist zum Beispiel nicht erforderlich, dazu auf S/4 zu migrieren. Der Kunde kann sein existierendes ERP-System in das GreenLake-Modell überführen und wenn er migrieren möchte, kann er das innerhalb dieses Modells tun. Das bedeutet auch, dass der Kunde seine vorhandenen SAP-Modifikationen, -Datenbanken, -Managementwerkzeuge usw. in das GreenLake-Modell mitnehmen kann. Weiterer Vorteil: Der Kunde kann auch andere Applikationen in derselben GreenLake-Umgebung betreiben lassen – das kann zum Beispiel dann sinnvoll sein, wenn diese Applikationen eng mit dem SAP-System verflochten sind.

Flexibilität bietet GreenLake auch in Bezug auf die Betriebsverantwortung. Auf Wunsch übernimmt HPE die Verantwortung inklusive SLA-Vereinbarungen bis hinauf zum Applikationsbasisbetrieb – wenn aber der Kunde mehr in eigener Verantwortung machen möchte, kann er die HPE-Dienstleistungen auch nur bis zu einer beliebig definierten Ebene in Anspruch nehmen und individuell mit HPE abstimmen. Außer Betriebsdienstleistungen bietet HPE auch ein umfassendes Portfolio an Beratungs-, Migrations- und Integrationsleistungen im SAP-Umfeld an.

hpe.com
datagroup.de
dsag.de



On-prem-Cloud-Funktionalität gibt es von HPE und SAP gemeinsam, jedoch mit unterschiedlichen Ausprägungen und Schwerpunkten.

„Jeder dumme Junge kann einen Käfer zertreten. Aber alle Professoren der Welt können keinen herstellen.

Arthur Schopenhauer (1788–1860) war ein deutscher Philosoph.

© Johan Swanepoel, Shutterstock.com

Buchtipps • **Nachhaltigkeit**

Der Begriff Nachhaltigkeit bedeutet im ursprünglichen Wortsinn „längere Zeit anhaltende Wirkung“. Diese Definition wurzelt im forstwirtschaftlichen Denken und wurde erstmals 1560 in der kursächsischen Forstordnung erwähnt, um trotz hohen Holzbedarfs für die Bergwerke eine fortlaufende Nutzung sicherzustellen. Ursprünglich als „sustainable yield“, also nachhaltiger Ertrag, ins Englische übersetzt, kam der Begriff als „Sustainability“ in den 1970er-Jahren durch die Ökologiebewegung wieder zurück in den deutschsprachigen Raum. Längst hat die Nachhaltigkeit die Forstwirtschaft hinter sich gelassen und findet sich in vielen Lebensbereichen. Wir können alle dazu beitragen, unser Ökosystem zum Wohl zukünftiger Generationen lebenswert zu erhalten. Es ist wichtig, sich bewusst zu machen, was zu einem nachhaltigen Lebensstil gehört. Neben ökologischen Faktoren wie der Reduktion des CO_2-Ausstoßes, der Energieeinsparung und dem Erhalt natürlicher Ressourcen sind auch die sozialen Aspekte wie die Einhaltung sozialer Standards in der Produktion und der faire Handel, also die Corporate Social Responsibility (CSR), wichtig.

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

CSR und Marketing scheint zunächst ein Widerspruch in sich zu sein. Dieses Buch widmet sich der Frage, wie authentisches CSR-Marketing gestaltet werden kann, denn viele CSR-Aktivitäten von Unternehmen sehen sich dem Vorwurf des Green- oder Social-Washing ausgesetzt. Die Autoren orientieren sich dabei an folgenden Leitfragen: Wie kann erfolgreiches CSR-Marketing implementiert und dauerhaft betrieben werden? Wie stiftet CSR-Marketing einen dauerhaften Nutzen für die Unternehmung? Wie kann die Wirkung von CSR-Marketing gemessen und gezielt eingesetzt werden? Wie kann daraus eine ganzheitliche CSR-Marketingstrategie entwickelt werden? Zahlreiche Autoren aus Theorie und Praxis geben Antwort auf diese herausfordernden Fragen des CSR-Marketings.

CSR und Marketing

Ch. Stehr, F. Struve (Hrsg.), 213 Seiten, 2017
ISBN: 978-3-6624-5812-9, springer.com

That's Me!

Thomas Pyczak
367 Seiten, 2021
ISBN: 978-3-8362-7999-4
rheinwerk-verlag.de

Wer sich mit Purpose beschäftigt, bekommt ein Gefühl für Dinge, die wirklich etwas bedeuten. Für sinnvolle, erfüllende Berufe, die Spaß machen. Für Nachhaltigkeit mit Blick auf Gemeinschaft und Natur. Mit That's Me! finden Sie den roten Faden zum Erfolg.

Welche Rechte braucht die Natur?

F. Adloff und T. Busse (Hrsg.)
244 Seiten, 2021
ISBN: 978-3-5935-1462-8
campus.de

Kann der Schutz der Biodiversität juristisch erzwungen werden? Die Autoren führen Einsichten aus Ethik, Biologie, den Sozial- und Rechtswissenschaften zusammen: Wie kann man Rechte der Natur begründen? Was wären die gesellschaftlichen Konsequenzen?

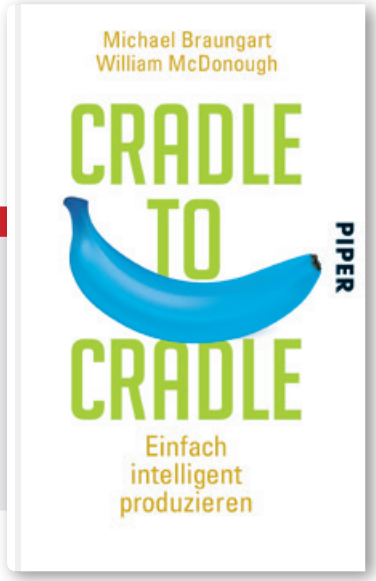
Nachhaltigkeit in der Unternehmenssteuerung

Andreas Klein, Andrea Kämmler-Burrak
272 Seiten, 2021
ISBN: 978-3-6481-5516-5
haufe.de

Nachhaltigkeit ist heutzutage ein ausschlaggebender Faktor für Wettbewerbsstärke. Unternehmen stehen aktuell mehr denn je vor der Herausforderung, Nachhaltigkeit ins Zentrum ihres Tuns zu stellen. Welche Schlüsselrolle das Controlling dabei spielt, erläutern Experten in diesem Buch.

Cradle to Cradle

M. Braungart, W. McDonough
240 Seiten, 2014
ISBN: 978-3-4923-0467-2
piper.de



Nicht weniger müssen wir produzieren, sondern verschwenderisch und in technischen und biologischen Kreisläufen. Eine ökologisch-industrielle Revolution steht uns bevor, mit der Natur als Vorbild. Dieses Buch wurde mit nachhaltigen Materialien produziert.

Fachkräftemangel: SAP „No-Code/Low-Code“ Build soll Wissen in Unternehmen freisetzen

Hobbyinformatiker

Weil SAP keine Akzeptanz bei IT-Experten, Informatikern und Systemingenieuren findet, wendet sich der ERP-Konzern an seine Anwender und versucht diese zum dilettantischen Programmieren zu animieren. Was soll hier gebaut werden?

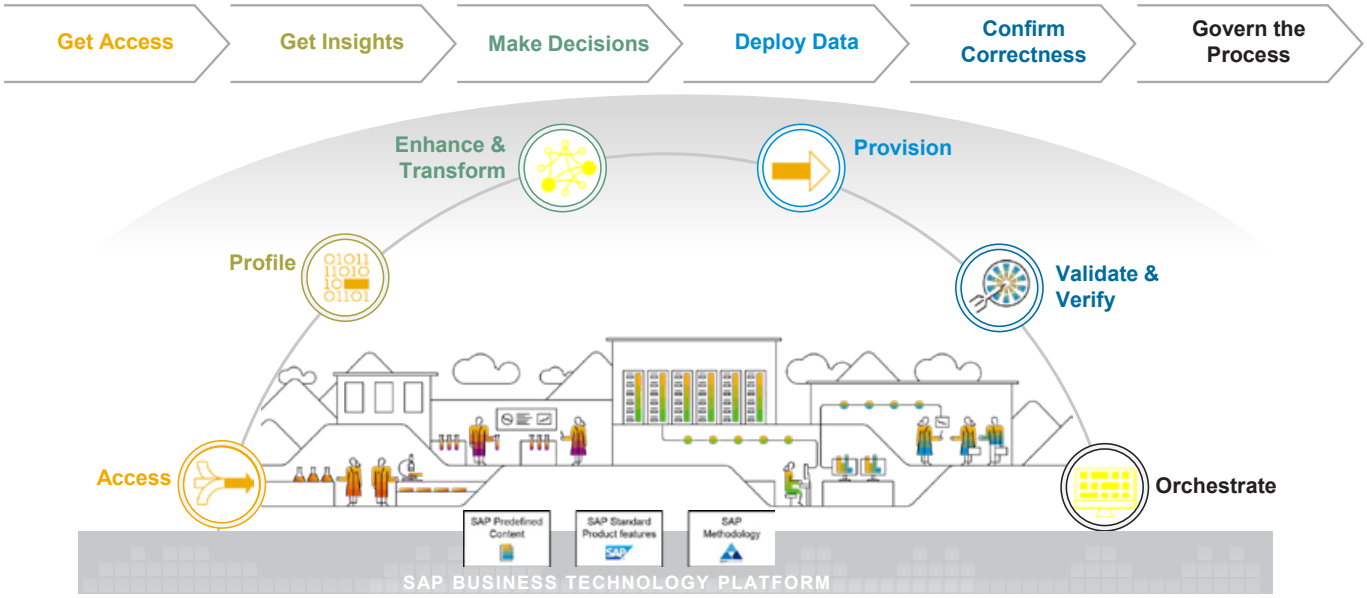
Auf der TechEd-Konferenz hat SAP Build ein neues Angebot vorgestellt, das die Expertise derjenigen nutzen soll, die sich am besten im Unternehmen auskennen: die Mitarbeitenden in den Fachabteilungen. SAP Build ist ein Low-Code-Angebot, das die SAP Business Technology Platform (BTP) nutzt. Es soll Nutzern Zugang zur Unternehmenstechnik von SAP und direkten Zugriff auf durchgängige Prozesse und Daten ermöglichen sowie den notwendigen Kontext, um intelligentere Entscheidungen zu treffen und Innovationen schnell voranzubringen.

Was jedoch SAP-Technikvorstand Jürgen Müller bei seiner Vorstellung von Build nicht verriet: woher die Mitarbeitenden aus den Fachabteilungen das umfangreiche BTP-, Prozess- und Datenstrukturwissen beziehen sollen. BTP ist eine leistungsfähige und umfassende Plattform im S/4-Hana-System. Die Fähigkeit, auf dieser Plattform nun ERP-Prozesse zu entwickeln, sei es mit Abap, Java oder Build, ist wahrscheinlich nicht jedem SAP-Endanwender in die Wiege gelegt worden.

„SAP hat mit Build ein Low-Code-Angebot vorgestellt, das die Business Technology Platform nutzt und es Anwenderinnen und Anwendern mit minimalen technischen Kenntnissen ermöglichen soll, SAP-Unternehmensanwendungen zu erweitern, Prozesse zu automatisieren und Weboberflächen per Drag-and-drop zu einem Prototyp zusammenzusetzen“, kommentieren Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender, und Sebastian Westphal, Technologievorstand der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe. Aus DSAG-Sicht ist es selbstverständlich, dass SAP leicht zu erstellende und bedienbare Anwendungen bauen sollte – und das nicht nur für Laien, sondern auch für SAP-Expertinnen und -Experten. „Dennoch ist SAP Build vom Ansatz her eine Lösung, die wir als DSAG begrüßen. Sie kann ein probates Mittel sein, um dem Fachkräftemangel in vielen Bereichen die Spitze zu nehmen und die vielfach in Unternehmen existierende Schatten-IT zu reduzieren. Allerdings muss jedem klar sein, dass es sich bei dieser Lösung nicht um einen Ersatz für die klassische Software-Entwicklung handelt und sich daher erst zeigen muss, bis zu welchem Grad der Prozesstiefe sich das Angebot in der Praxis bewährt“, ergänzen die beiden DSAG-Vorstände.

Die ganze Welt von SAP Build: Damit lassen sich konsistente End-to-End-Geschäftsprozesse konstruieren, aber wahrscheinlich sind die meisten Anwender mit dieser Programmieraufgabe überfordert.

Das SAP-Werkzeug soll es Anwendern ermöglichen, mit minimalen technischen Kenntnissen Unternehmensanwendungen zu erstellen und zu erweitern, Prozesse zu automatisieren und Weboberflächen einfach per Drag-and-drop zu einem Prototyp zusammenzusetzen. „SAP Build bringt die leistungsstärksten Unternehmensanwendungen der Welt auf einer Plattform zusammen, die eigens dafür konzipiert wurde, Geschäftsanwendern in kürzester Zeit neue



In diesem SAP-Ecosystem sollen in Zukunft die Endanwender mit ihren Fachkenntnissen eigene Geschäftsprozesse programmieren. Fällt es Experten schon schwer, den Überblick zu behalten, so könnte es für Hobbyprogrammierer vom Datenzugriff bis zur Orchestrierung noch schwieriger werden.

Möglichkeiten zu eröffnen", sagt Jürgen Müller, Mitglied des Vorstands und Chief Technology Officer der SAP. „SAP Build und das gesamte Angebot an Innovationen, das wir heute vorstellen – von unserer neuen Partnerschaft mit Coursera bis hin zu den Erweiterungen für unser gesamtes Portfolio –, helfen Kunden, sich in einem volatilen wirtschaftlichen Umfeld zukunftssicher aufstellen und maximalen Nutzen aus ihren Technologieinvestitionen ziehen zu können."

BTP, Signavio und Hana

Dass SAP Build zudem die Business Technology Platform nutzt und mit SAP Signavio integriert ist, zeigt, dass SAP den Weg in die Cloud-only-Welt konsequent weitergehen will, ist der SAP-Anwenderverein überzeugt. Es ist ein Weg, der aus DSAG-Sicht durchaus opportun und nachvollziehbar ist, auch wenn mit dem Prozessanalysewerkzeug Signavio eine weitere und komplexe Schicht hinzukommt, die nun die zukünftigen Hobbyprogrammierer beherrschen sollen. Sollte das Experiment gelingen, dann werden viele IT-Experten arbeitslos, denn bisher blieb es nur einer kleinen Gruppe von Informatikern vorbehalten, die enorme Spannweite von BTP über Hana bis Signavio zu kontrollieren und zu verstehen.

„Wie eine unserer letzten Umfragen gezeigt hat, ist eine Vielzahl unserer Mitgliedsunternehmen jedoch nach wie vor stark im On-prem-Umfeld unterwegs. Daher wäre es wünschenswert, dass die mögliche Integration und Nutzung im ECC-Umfeld zur Unterstützung der Transformationsprogramme für die Mitgliedsunternehmen greifbar und umsetzbar dargestellt werden", merken Jens Hungershausen und Sebastian Westphal kritisch an. „Gerade in Bezug auf die Erweiterung von SAP-Anwendungen ist es wichtig, dass die zweifellos zielführenden Möglichkeiten der Lösung auch konsequent den Unternehmen zugutekommen, die noch nicht auf Cloud-Lösungen setzen wollen oder können – und dass die Nutzbarkeit für ECC-Kunden bis zum von SAP kommunizierten Wartungsende sichergestellt wird", ist die DSAG-Meinung.

Mit Build soll den Anwendern die volle Leistungsfähigkeit der Business Technology Platform zur Verfügung stehen. Nach Meinung von SAP können Endanwender leicht Systeme integrieren, Prozesse auf intelligente Weise überwachen, analysieren und automatisieren und innovative Anwendungen entwickeln, ohne ihre Daten in ein externes System verlagern zu müssen. Durch die Integration mit Signavio bietet Build den Anwendern einen vollständigen Überblick über ihre Prozesse. So sollten sie wissen, worauf sie sich konzentrieren müssen, um die besten Ergebnisse hinsichtlich Innovationen und Automatisierung zu erzielen. Über 275.000 Prozess-Referenzpunkte von 4000 Kunden und 1300 anwendungsspezifische Workflows und Automatisierungen ermöglichen es Anwendern, sofort auf das gesamte in der SAP-Plattform integrierte Fachwissen zurückgreifen zu können. Das neue Build-Programm hilft Anwendern, sich schnell einzuarbeiten und sich mit anderen Lernenden über praktische Übungen und Foren zu Best Practices auszutauschen.

Der Verein DSAG sieht auch für die DSAG-Academy Anknüpfungspunkte. Durch zahlreiche Kooperationen bietet der Anwenderverein vergünstigte Weiterbildungen im Bereich der digitalen Transformation sowie hinsichtlich aktueller und künftiger Kompetenzen im SAP-Umfeld an. Dazu gehören z. B. eine Cloud-Enablement-Initiative in Kooperation mit Hyperscalern und SAP-Kurse wie Abap-Programmierung und Einführung in die BTP, die den Bedarf in den DSAG-Gremien widerspiegeln. Gegebenenfalls könnte auch die DSAG-Academy hinsichtlich des Low-Code-Angebots von SAP ihr Portfolio um Angebote für Anwenderinnen und Anwender mit weniger technischem Know-how erweitern.

Wie eine DSAG-Umfrage gezeigt hat, ist eine Vielzahl unserer Mitglieder nach wie vor im On-prem-Umfeld unterwegs.

Sebastian Westphal, Technologievorstand, DSAG

„Die Nachfrage nach modernen digitalen Lösungen ist deutlich größer als die Kapazität der professionellen Entwickler, diese bereitzustellen", sagt Arnal Dayaratna, Research Vice President Software Development bei IDC. „IDC erwartet, dass in den kommenden zehn Jahren weltweit mehr als 100 Millionen Unternehmensanwender in die Entwicklung digitaler Lösungen einbezogen werden. Mit den Low-Code-Entwicklungslösungen von SAP Build können Geschäftsanwender ihr Fachwissen nutzen, um digitale Lösungen schnell und in großem Umfang zu entwickeln und zu optimieren."

Die Lösung ist ein interessantes Angebot, allerdings liegt der Fokus auf resultierenden Transformationsprojekten.

Jens Hungershausen,
Vorstandsvorsitzender,
DSAG

Besonders positiv ist aus DSAG-Sicht die Ankündigung zu bewerten, dass Build nicht nur eine enge Integration in die SAP-Kernprodukte ermöglichen soll, sondern sich auch in bestehende IT-Governance und Sicherheitskonzepte integrieren und langfristig upgrade- und releasefähig sein soll – muss doch die IT-Abteilung am Ende die Betriebsfähigkeit der gesamten SAP-Lösungen sicherstellen und jedes Unternehmen gegenüber Auditoren und Wirtschaftsprüfern jederzeit zu Business- und IT-Prozessen aussagefähig sein können. Mit diesem realistischen Anspruch sind die zukünftigen Hobbyinformatiker jedoch noch weiter gefordert als ein fokussierter Abap- und Java-Programmierer. Build ist damit ein Tool, das dem Hype um No-Code und Low-Code mit einem anspruchsvollen Produktkonzept begegnet. SAP und Anwenderunternehmen sind nun in den kommenden Monaten und Jahren gefordert zu zeigen, wie das Angebot auch in komplexen Szenarien eingesetzt werden kann.

„Zudem ist die neue Lösung für eine Vielzahl der Anwenderunternehmen sicherlich ein interessantes Angebot, allerdings liegt der Fokus der Unternehmen unverändert auf den aus den End-of-Life-Terminen vieler langjähriger SAP-Lösungen resultierenden Transformationsprojekten und -programmen. Die SAP-Roadmaps sind hier noch prall gefüllt und bedürfen einer priorisierten Umsetzung – das neue Angebot SAP Build schafft hier keine Abhilfe", meinen Jens Hungershausen, Vorstandsvorsitzender, und Sebastian Westphal, Technologievorstand der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe, abschließend.

„Dank SAP Build konnten wir auf einfache Weise ein besseres Erlebnis für unsere Kunden schaffen und gleichzeitig unsere Entwicklungskosten um 90 Prozent senken", sagt Spencer Cook, XM Advocates Lead beim Experience-Management-Unternehmen Qualtrics, an dem SAP eine Aktienmehrheit hält. „Ich selbst war sehr schnell in der Lage, in kürzester Zeit eine Anwendung zu entwickeln, die unser Referenzprogramm verbessern und die Kundenzufriedenheit steigern wird."

Zertifizierte Lernangebote

Jedes Unternehmen sei auf dem Weg zum Technologieunternehmen, meint SAP-Technikvorstand Jürgen Müller. SAP ist sich bewusst, dass die Bedeutung professioneller Entwickler weiterwachsen wird. SAP verpflichtete sich deshalb, bis 2025 weltweit zwei Millionen Entwickler weiterzubilden. Dazu soll das kostenlose Schulungsangebot auf der SAP Learning Website verdreifacht werden. Außerdem arbeitet SAP künftig eng mit der weltweit führenden Lernplattform Coursera zusammen, um so neue Zielgruppen zu erreichen. „SAP führt heute ein Professional-Zertifikat für Einsteiger auf Coursera ein. Dieses Zertifikat richtet sich an Lernende mit unterschiedlichem Hintergrund, ein Hochschulabschluss oder Branchenerfahrung ist nicht erforderlich", sagt Jeff Maggioncalda, CEO von Coursera. „Das Zertifikat bereitet auf Einstiegspositionen in einigen der am meisten nachgefragten Bereiche vor. Wir freuen uns, mit SAP zusammenzuarbeiten, um den Zugang zu berufsbezogenen Fähigkeiten zu verbessern." (pmf)

sap.de

Studie warnt: Fachkräftemangel wird sich weiter verschärfen

Skill Management

Die Lage auf dem Arbeitsmarkt wird immer prekärer – es mangelt an qualifizierten Fachkräften. Das bestätigen auch 73 Prozent von 250 befragten Unternehmen unterschiedlichster Branchen in der DACH-Region.

Der Mangel wird sich weiter verschärfen, so die Zahlen des „Industriereport Fachkräftemangel 2022“. 72 Prozent der Firmen schaffen deswegen nur eine begrenzte Zahl an Projekten. „Viele Arbeitgeber haben sich dazu verleiten lassen, über die Jagd nach externen Fachkräften die internen Mitarbeiterressourcen zu übersehen. Statt die einzelnen Skills zu kennen und auch gezielt für Inhouse-Fortbildungen zu nutzen, konzentrieren sich die HR-Abteilungen nur nach außen“, erklärt Studienherausgeber und Geschäftsführer von Skilltree, Markus Skergeth. Sein Unternehmen setzt bei diesem Problem an und hilft Arbeitgebern und Arbeitnehmern, Skills kennenzulernen und mit Aufgaben und Projekten zu matchen. So lässt sich der Fachkräftemangel schnell lindern – denn bis zu 30 Prozent der fehlenden Skills sind bereits im Unternehmen vorhanden, ohne dass es bei den Entscheidern bekannt ist. So kennen bei den aktuellen Arbeitgebern nur 18 Prozent den kompletten Karriere-Background ihrer Mitarbeitenden – knapp 50 Prozent hingegen nicht oder nicht bei jedem Mitarbeiter. „Während in der Bewerbungsphase die Berufserfahrung noch wichtig ist, beginnt sie ab dem Start zu verschwimmen – neue Mitarbeitende werden im Onboarding eher ‚eingeordnet‘, anstatt die in vorigen Jobs gelernten Skills sinnvoll zu nutzen“, analysiert Markus Skergeth weiter. Eine durch Software gestützte Skill-Analyse erlaubt hingegen ein optimales Management der Ressourcen – und erschließt oft Potenzial bei Mitarbeitenden, das den Teamleitern und Führungskräften bisher verborgen blieb. „Unsere Lösung schließt eine wesentliche Lücke, die wir in zahlreichen Projekten in Unternehmen gesehen haben. Human Resources existieren nicht nur auf dem Arbeitsmarkt – sondern vor allem im eigenen Unternehmen“, erläutert der Skilltree-Chef. Dabei nutzen über 50 Prozent der 250 befragten Studienteilnehmer keine Datenbank, um Mitarbeiterkenntnisse zu erfassen – 30 Prozent zumindest sporadisch, weniger als zehn Prozent nutzen eine vollumfängliche Lösung zum Skill Management. Noch drastischer fällt die Ignoranz mancher Arbeitgeber bei besonderen Kenntnissen und Fertigkeiten wie beispielsweise Fremdsprachen auf: Weniger als 20 Prozent der Unternehmen motivieren ihre Mitarbeitenden dazu, solche Leistungen und Talente einzubringen – 45 Prozent hingegen kaum bis überhaupt nicht. „Unser Skill Matching motiviert Mitarbeitende und sorgt für mehr Zufriedenheit durch mehr Sichtbarkeit. Damit löst sich ein Teil des Fachkräftemangels bereits auf“, ergänzt Markus Skergeth. Dem Bedarf an einer Lösung zum Skill Management stimmen die 250 befragten Unternehmensvertreter aus den Führungsetagen daher nachdrücklich zu.

skilltree.at

E-3 Events

Instandhaltung mit SAP® 2022	**Anwenderkongress „Instandhaltung mit SAP®“** **7. und 8. Dezember 2022** Van der Valk Airporthotel Düsseldorf Am Hülserhof 57 40472 Düsseldorf	Die Anforderungen an die Instandhaltung und die eingesetzte Informationstechnologie sind hoch. Lernen Sie zukunftsweisende Best Cases namhafter Referenten zu unserem Kongressmotto „Im Spannungsfeld zwischen bewährten Lösungen und digitalem Wandel” kennen und erfahren Sie mehr, über zukünftige Perspektiven in der Instandhaltung. Holen Sie in sich in diesen 2 Tagen wertvolle Impulse für Ihre Arbeit.	**Management Circle AG** Düsseldorfer Straße 36 65760 Eschborn/Ts. Ansprechpartnerin: Nicole Wohnhaas Telefon: +49 6196 4722-629 nicole.wohnhaas@managementcircle.de
	Webinar: Stammdaten effizient managen mit zetVisions SPoT **8. Dezember 2022, 10.00 bis 10.30 Uhr** **15. Dezember 2022, 14.00 bis 14.30 Uhr** zetVisions GmbH Mittermaierstraße 31, 69115 Heidelberg, Online via Webex	Machen Sie Ihre Geschäftsprozesse fitter durch verlässliche Stammdaten: Die Multi-Domain-Lösung zetVisions SPoT, verbessert die Qualität Ihrer Stammdaten und beschleunigt die Durchlaufzeiten Ihrer Anlage- und Änderungsprozesse. Wir zeigen Ihnen in einer 30-minütigen Online-Demo, wie Sie mit Hilfe von SPoT Ihre Datenqualität optimieren, Eingabeprozesse vereinfachen und effektiv Kosten sparen!	**zetVisions GmbH** Mittermaierstraße 31 69115 Heidelberg www.zetvisions.de Ansprechpartnerin: Martina Dippel Telefon: +49 6221 33938321 martina.dippel@zetvisions.com www.zetvisions.de

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

Das E-3 Magazin

Round Table und Livestream:
Die E-3 Plattform bietet moderierte Fachgespräche mit maximal fünf Teilnehmern. Ein 60 Minuten langer Livestream auf YouTube (und optional auf Facebook) präsentiert Thema und SAP-Partner. Die Redaktion übernimmt die vorbereitende Planung, die Ankündigung über alle E-3 Kanäle, den technischen Aufbau inklusive Streaming und die Moderation.

Für detaillierte Informationen und Preise steht das E-3 Marketing- und Redaktionsteam zur Verfügung.

© Julien Tromeur, larygrains, Here, Shutterstock.com

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

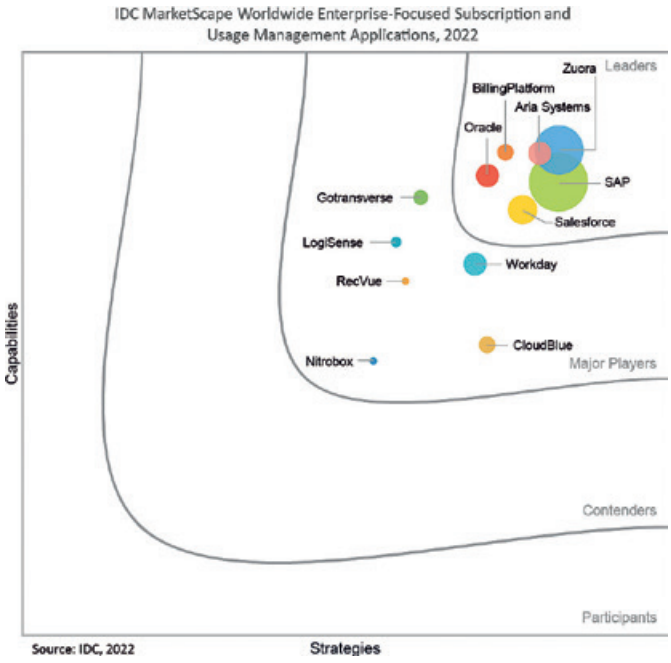
Empfehlungen an: *redaktion@e-3.de*

Community Short Facts

IDC MarketScape Report

Der globale IDC MarketScape Report 2022 listet Zuora als führenden Anbieter von Unternehmenslösungen zur Abonnement- und Nutzungsverwaltung. Die Analysten empfehlen Zuora immer dann, wenn Unternehmen „eine umfassende [...] Lösung für die Verwaltung von Abonnement- und nutzungsbasierten Umsätzen benötigen, um den Quote-to-Revenue-Prozess intelligent zu automatisieren“. Der MarketScape Report hebt unter anderem Zuoras Stärken hervor, zu denen die Reife der Plattform, die Flexibilität bei der Auswahl von Geschäftsmodellen sowie die stark differenzierten Preisgestaltungsmöglichkeiten gehören. Die von IDC befragten Kunden gaben zudem an, dass sie „sehr zuversichtlich“ seien, dass Zuora auch in Zukunft der Anbieter ihrer Wahl für das Abonnement- und Nutzungsmanagement sein wird. Laut IDC haben Kunden dank Zuoras breiten Funktionsumfangs die Möglichkeit, Geschäftsmodelle mit wiederkehrenden Umsätzen nicht nur punktuell und auf den Einzelfall zugeschnitten, sondern sehr flexibel auch unternehmensweit einzuführen. Der Report hebt zudem hervor, dass Kunden die Möglichkeit schätzen, umfassende Inkasso- und Abwanderungsmanagement-Funktionen nutzen zu können, die zudem durch Analysefunktionen unterstützt werden, um sicherzustellen, dass der Umsatz auf Kurs bleibt. Der IDC MarketScape Report analysiert den Markt der Anbieter von Subscription-Management-Services und identifizierte zwölf Hauptanbieter innerhalb dieses Sektors, die bewertet wurden. Die Bewertung basiert auf Interviews mit Anbietern, öffentlich zugänglichen Informationen und Erfahrungen von Endanwendern, um eine einheitliche Bewertung der einzelnen Unternehmen zu ermöglichen.

zuora.com
idc.com



Das Subskriptionsmanagement wird von SAP mit BRIM beherrscht, als unabhängiger Anbieter besetzt Zuora einen zentralen Platz.

Field Service Cloud

MobileX hat die Hübner-Gruppe als neuen Kunden für die Serviceplattform, die Public-Cloud-Lösung der MobileX für die digitale Einsatzplanung und Auftragsabwicklung im technischen Service, gewonnen. Hübner liefert seit Jahrzehnten innovative Produkte und Services für den Verkehrssektor. Weltweit führend ist das Unternehmen im Bereich Übergangssysteme für Schienenfahrzeuge und Busse sowie darüber hinaus Anbieter für Fahrwerktechnik und Cockpit-Display-Lösungen und Türdichtungs- und Sicherheitsprofile. Mit der Einführung der Field Service Cloud möchte Hübner die Serviceprozesse für die Geschäftsbereiche Mobility Rail und Mobility Road vereinheitlichen und digitalisieren und den Weg für ein globales System, das den Ausbau des Servicegeschäfts unterstützt, ebnen. Um den Serviceprozess zu digitalisieren und zu vereinheitlichen, sah sich Hübner 2021 nach einer Field-Service-Management-Lösung um. Nach einer ersten Testphase bei MobileX im März 2022 entschied sich das Unternehmen im Juli 2022 für dieses Angebot. Ausschlaggebend dabei waren die Flexibilität hinsichtlich der Anforderungen sowie die Möglichkeit, die Entwicklung der MobileX-ServicePlatform mitzuprägen. Die Einführung der Field Service Cloud soll dabei Teil eines weltweiten, digitalen After-Sales- und Service-Systems – vom Kundenportal bis zur Integration von Servicepartnern – sein.

mobilexag.de

IT-Automatisierung mit KI

Red Hat und IBM Research haben das Project Wisdom angekündigt, ein Community-Projekt zur Schaffung intelligenter NLP-Fähigkeiten (Natural Language Processing) für Ansible und die IT-Automatisierungsindustrie. Das Projekt nutzt ein KI-Modell und zielt darauf ab, die Produktivität von Entwicklern im Bereich IT-Automatisierung zu steigern und IT-Automatisierung für IT-Fachkräfte mit unterschiedlichen Fähigkeiten und Hintergründen leichter erreichbar und verständlich zu machen. Laut einer IDC-Prognose von 2021 werden „bis 2026 etwa 85 Prozent der Unternehmen menschliche Expertise mit KI, ML, NLP und Mustererkennung kombinieren, um Vorhersagen im gesamten Unternehmen zu

verbessern und Mitarbeiter um 25 Prozent produktiver und effektiver zu machen. Technologien wie Machine Learning, Deep Learning, Natural Language Processing, Mustererkennung und Knowledge Graphs produzieren immer genauere und kontextbezogene Erkenntnisse, Vorhersagen und Empfehlungen.“ Project Wisdom basiert auf KI-Grundlagenmodellen, die von IBMs AI for Code abgeleitet sind, und erlaubt es Nutzern, Befehle in Form eines einfachen englischen Satzes einzugeben. Anschließend analysiert es den Satz und erstellt den gewünschten Automatisierungsworkflow, der als Ansible-Playbook bereitgestellt wird und für die Automatisierung einer beliebigen Zahl von IT-Aufgaben verwendet werden kann. Im Unterschied zu anderen KI-gesteuerten Coding-Tools fokussiert sich Project Wisdom nicht auf die Anwendungsentwicklung, sondern adressiert die steigende Komplexität der Unternehmens-IT, die mit der zunehmenden Einführung hybrider Clouds einhergeht.

redhat.com
ibm.com

Service Cloud der SAP

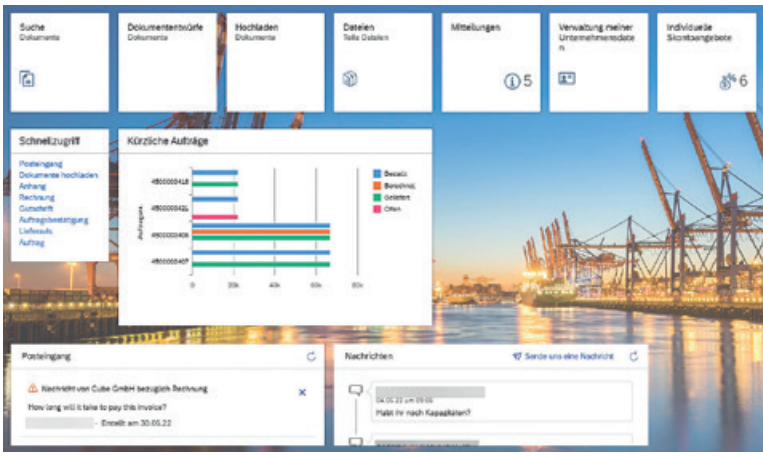
Ob eine Service-Organisation nachhaltig zum geschäftlichen Erfolg beitragen kann, hängt maßgeblich davon ab, ob sie in der Lage ist, Kunden die richtigen Informationen zur richtigen Zeit zu liefern. Ist sie das, wird nicht nur der einzelne Kundenlebenszyklus, sondern die Marke und damit das gesamte Unternehmen aufgewertet. Was nötig ist, um Service-Teams zu befähigen, Wachstumstreiber zu sein, verspricht die neue SAP Intelligent Service Cloud. Geht es nach SAP, können Service-Agents aufhören zu träumen: Die kürzlich auf den Markt gebrachte Intelligent Service Cloud setzt konsequent auf smarte Features und effizienteres Arbeiten. Die SAP Intelligent Service Cloud hat viel Potenzial und wird sich schnell weiterentwickeln. Sie hat zur Stunde zwar noch nicht den gleichen Funktionsumfang wie ihr Vorgänger. Die vollständige Angleichung der Customer-Service-Funktionalitäten wird aber bereits bis Ende 2023 erwartet. Dennoch: Für bestimmte Anforderungen wird die vorherige Lösung immer noch die richtige Version sein. Stichwort: integrierte Funktionen von Vertrieb und Service. Die Revolution bleibt also erst mal aus. Zumal die Standard Service Cloud weiterhin verbessert und gewartet wird und derzeit keine Pläne für ihren Ablauf existieren. Aber: Unternehmen, die strategisch denken und ihre Service-Organisation zum echten Markenbotschafter formen, das heißt, die Customer Journey dynamisch verbessern möchten, sollten sich die Intelligent Service Cloud der SAP ansehen. Die SAP setzt viel auf die neue Lösung. Und die neuen Funktionen sind ohne Zweifel in der Lage, Prozesse im Kundenservice deutlich zu verbessern.

sap.com

SuccessFactors Excellence Award

NTT Data Solutions gab bekannt, dass es für sein Kundenerfolgsmanagement mit einem SAP Global SuccessFactors Award for Partner Excellence 2022 ausgezeichnet wurde. Die Auszeichnungen wurden an führende Partner vergeben, die Beiträge im Zusammenhang mit SuccessFactors-Lösungen leisteten. „Cloudbasierte SuccessFactors-Lösungen zählen zu den wichtigsten Erfolgsfaktoren für die digitale Transformation“, erklärte Norbert Rotter, CEO von NTT Data Solutions. „Es ist uns eine Ehre, zu den Gewinnern des erstmals von SAP vergebenen SuccessFactors Partner Excellence Award zu zählen. Dies unterstreicht einmal mehr, wie erfolgreich SAP und NTT als globale strategische Partner zusammenarbeiten.“ SuccessFactors-Lösungen helfen Unternehmen dabei, Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen. Intelligente Self-Service-Funktionen garantieren die Transparenz personalwirtschaftlicher Daten, verringern die Arbeitslast für die Personalabteilung und binden Mitarbeitende aktiv in personalbezogene Prozesse ein. Routineaufgaben, wie die Erfassung der Arbeitszeit und der erbrachten Aktivitäten, laufen automatisch ab. Die Software-Suite bietet darüber hinaus auch digitale Prozesse für die berufliche Weiterbildung, für Leistungsbewertungen und Zielvereinbarungen.

nttdata-solutions.com



Eine Portalanwendung von xSuite aus dem SAP-Online-Store für Peer-to-Peer-Prozesse betreffend das Dokumentenmanagement.

xSuite-Portal im SAP-Store

Die xSuite Group stellt ihr Business-Partner-Portal Sphere für einen durchgängigen, cloud- und SAP-basierten P2P-Prozess über den SAP-Store zur Verfügung. Der dafür erforderliche Application-Readiness-Check wurde erfolgreich durchgeführt und abgeschlossen. Das Portal ist eine SaaS- und Cloud-Lösung, die auf der SAP Business Technology Platform läuft und für alle S/4-Modelle geeignet ist. Im P2P-Prozess automatisiert xSuite Sphere den Daten- und Dokumentenaustausch sowie die Kommunikation mit Lieferanten. Diese laufen damit über die Cloud. Beispiel PO Flip (automatisierte Umwandlung einer Bestellung in eine Rechnung): Über das Portal übermittelt der Kunde eine Bestellung an den Lieferanten, welcher darin per Mausklick eine Rechnung erstellt. Auch Funktionen wie Self-Service Vendor Onboarding oder Dynamic Discounting (für die Liquiditätsteuerung) stehen im Portal zur Verfügung. Das Business-Partner-Portal ist die erste Lösung von xSuite, die über den SAP-Store angeboten wird.

xsuite.com

Continuous Testing

Tricentis, eine Testplattform für Cloud- und Enterprise-Anwendungen, gibt die Markteinführung von NeoLoad 9.0 sowie der neuen Produkte Testmanagement für Jira und Salesforce bekannt. Die Lösungen erweitern das Portfolio in den Bereichen Continuous Performance Testing, Testmanagement und Testautomatisierung. Mit den Neuerungen investiert Tricentis in die Qualität der Applikationen und verkürzt Lieferzeiten, um geschäftskritische Ergebnisse zu verbessern. ERP-Anwendungen sind das Herzstück moderner Unternehmen und Ausfallzeiten oder Performance-Engpässe, die Endbenutzer wahrnehmen, können sich als kostspielig erweisen. Die neue Version von NeoLoad enthält jetzt RealBrowser, eine Funktion, die browserbasierte Tests mit der bestehenden Protokollabdeckung in einer einzigen Lösung vereint.

tricentis.com

© Rawpixel.com, Shutterstock.com

Menschen
im Dezember 2022 / Januar 2023

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

SNP vollzieht wieder einmal Chefwechsel

Nach turbulenten Zeiten bekommt SNP nun wieder einen neuen Chef. Jens Amail bringt viel Erfahrung von SAP mit.

Jens Amail übernimmt im Januar 2023 als neuer CEO. Michael Eberhardt hatte zu Beginn des Jahres den Wunsch geäußert, im Laufe des Geschäftsjahres 2023 das Unternehmen im Rahmen einer langfristigen Nachfolgeplanung und eines geregelten Übergangs zu verlassen. „Die Entscheidung ist mir nicht leichtgefallen. Aber ich habe auch gespürt, dass es Zeit wird, die Verantwortung abzugeben“, so Michael Eberhardt. „Ich bin sehr stolz auf das, was wir bei SNP zusammen erreicht haben. Durch die gemeinsam mit dem Verwaltungsrat erfolgte umsichtige Planung ist eine Nachfolge gesichert und ein reibungsloser Übergang gewährleistet. So ist und bleibt SNP am Markt sehr gut positioniert und wird auch künftig weiterwachsen.“ Mit Wirkung zum 16. Januar 2023 hat der Verwaltungsrat Jens Amail als geschäftsführenden Direktor und neuen CEO der SNP berufen. Er ist ein international erfahrener Manager in der Software- und Services-Industrie mit tiefgreifender Transformationsexpertise in Europa, den USA und Asien. Der amtierende CEO Michael Eberhardt wird Jens Amail bei dessen Übernahme der CEO-Rolle unterstützen und dafür bis Ende März 2023 im Unternehmen bleiben. Jens Amail kommt von der SAP, wo er aktuell als Executive Vice President und Chief Operating Officer die Region Greater China verantwortet. SAP gehört Jens Amail seit dem Jahr 2008 an. In verschiedenen Managementpositionen verantwortete er als Geschäftsführer die Region UK und Ireland, war Leiter des Cloudgeschäfts in EMEA sowie General Manager für Services Industries. snpgroup.com

Ferri Abolhassan ist neuer DFKI-Aufsichtsratschef

Ferri Abolhassan ist ein sehr erfolgreiches Urgestein der SAP-Community: neben seiner Hauptaufgabe bei der Telekom nun auch bei DFKI.

Das Deutsche Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz, DFKI, hat bei seiner Sitzung im November in Bremen **Ferri Abolhassan,** Deutsche Telekom AG, zu seinem neuen Aufsichtsratschef gewählt. „Ich freue mich in dieser Funktion auf die vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit mit den Kollegen und Kolleginnen im Aufsichtsrat und mit der DFKI-Geschäftsführung. KI wird bereits immer öfter in der Wirtschaft eingesetzt. Als Vorsitzender des DFKI-Aufsichtsrats sehe ich es als meine Verantwortung, Initiativen und Konzepte zu unterstützen, die die Ergebnisse der DFKI-Forschung noch schneller in die Wirtschaft transferieren, damit sie dort ihren großen gesellschaftlichen Nutzen entfalten“, sagt Ferri Abolhassan. Als Chef für Sales und Service bei der Telekom haben er und seine 30.000 Mitarbeitenden täglich mit KI zu tun. „Wir setzen dort künstliche Intelligenz ein, wo sie tatsächlich den Menschen auch hilft. Wenn die Kunden mithilfe von KI noch besseren Service bekommen, weil die Mitarbeitenden schnellere und noch individuellere Lösungen anbieten können, dann ist die künstliche Intelligenz richtig und gut eingesetzt.“ Das Deutsche Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz wurde 1988 als gemeinnützige Public-Private-Partnership gegründet. Es unterhält Standorte in Kaiserslautern, Saarbrücken, Bremen und Niedersachsen, Labore in Berlin und Darmstadt. Das DFKI verbindet wissenschaftliche Spitzenleistung und wirtschaftsnahe Wertschöpfung mit gesellschaftlicher Wertschätzung.
telekom.com

Cenit Schweiz mit neuem Geschäftsführer

Führungswechsel in der Cenit-Geschäftsführung: **Roland Schneider** ist seit November 2022 neuer Geschäftsführer in der Schweiz. Er wird gemeinsam mit dem bisherigen CEO Peter Abt die Schweizer Gesellschaft mit Hauptsitz in Effretikon bis Ende des Jahres 2022 leiten und anschließend die Nachfolge von Peter Abt antreten, der sich in den Ruhestand verabschiedet. Roland Schneider blickt auf mehr als 30 Jahre Erfahrung als Finanzanalyst und CFO international agierender Unternehmen zurück. So war er zuletzt CFO der Romay in Oberkulm und davor in führender Position bei der kanadischen Constellation-Gruppe sowie bei Bally und Schindler. Peter Schneck, Chief Executive Officer (CEO) der Cenit, zu dem Wechsel: „Mit Roland Schneider können wir einen erfahrenen und in der Schweiz bestens vernetzten Kollegen gewinnen, der unsere Wachstumsstrategie in allen Businessbereichen der Cenit Schweiz AG vorantreiben wird. Gerade seine Erfahrungen im Bereich Mergers & Acquisitions werden das anorganische Wachstum unserer Schweizer Gesellschaft voranbringen." Die Schweiz ist mit der spezifischen Industrielandschaft und vielen SAP-Bestandskunden eine Herausforderung.

cenit.com

OpenText Security mit neuem DACH-Team

OpenText Security investiert in die Channel-Strategie in Deutschland, Österreich, der Schweiz und im Nahen Osten. Sales-Direktor DACH, **Dieter Kehl,** baut das Vertriebsmanagement, bestehend aus Expertinnen und Experten aus den Bereichen Vertrieb, Marketing und Partnermanagement, aus. OpenText Security hat in der ersten Hälfte des Jahres 2022 sein lokales Team im Bereich Data Security und Data Management mit Fokus auf die DACH-Region neu aufgestellt. Dieses hat die Verantwortung über den Vertrieb der Carbonite-Data-Management- und Webroot-Data-Security-Lösungen mit Fokus auf die deutschsprachigen Regionen in Deutschland, Österreich und der Schweiz unter der Leitung von Dieter Kehl, Director Sales DACH/CEE/MEA, übernommen. Im Zuge der Übernahme von Carbonite 2019 baut die Security-Sparte vor allem in der DACH-Region weiter aus. Anfang dieses Jahres wurde Dieter Kehl, der zuvor bereits seit 20 Jahren als Experte unter anderem für Software-Entwicklung und Professional Services bei OpenText tätig war, als Director Sales bei OpenText Security eingesetzt. „Da die Welt der Cyber-Bedrohungen nie stillsteht, ist eine starke Cyber-Resilienz-Strategie ein absolutes Must-have", so Dieter Kehl.

opentext.com

Tricentis gewinnt Suhail Ansari als CTO

Tricentis ernennt **Suhail Ansari** zum Chief Technology Officer (CTO). Ansari zeichnet ab sofort verantwortlich für die Weiterentwicklung der globalen Technologiestrategie und die Bereitstellung von hochwertigen Produkten und Plattformen für Kunden und Partner von Tricentis. „Die Geschwindigkeit, mit der Anwendungen entwickelt und von Unternehmen eingesetzt werden, nimmt weiter zu und macht deutlich, dass Innovationen im Bereich Continuous Testing und Software Quality Engineering geschäftskritisch sind", erklärt Ansari. „Ich freue mich, jetzt Teil des Teams von Tricentis zu sein. Hier sind das Engagement und die Investitionsbereitschaft des Unternehmens in diesem Bereich deutlich spürbar. Ich möchte meine Erfahrung nutzen, um Innovationen voranzutreiben und das zukünftige Wachstum zu fördern." Ansari ist ein erfahrener Spezialist für technisches Management, Produktmanagement, verteilte Systeme und mehr. Er kommt von McAfee zu Tricentis. „Ich bin beeindruckt, welch erstklassige Talente wir in jüngster Zeit für Tricentis gewinnen konnten. Wir freuen uns, Suhail Ansari in unserem Führungsteam zu begrüßen", erklärt Kevin Thompson, Chairman und Chief Executive Officer von Tricentis.

tricentis.com

Alles, was die SAP-Community wissen muss, finden Sie monatlich im E-3 Magazin.

Ihr Wissensvorsprung im Web, Newsletter, PDF und Print: **e-3.de/abo**

Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach

© Soloviova Liudmyla, Shutterstock.com

www.e-3.de

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

Weiterbildung so dynamisch wie die IT-Branche selbst

Lebenslanges Lernen

Durch den anhaltenden Mangel an Auszubildenden und Fachkräften werden Qualifizierung, Weiterbildung und Umschulungen für Unternehmen immer relevanter. Besondere Programme sollen die Mitarbeitenden beim lebenslangen Lernen begleiten.

Von Catrin Schreiner, Fachjournalistin aus Köln

Karriere in der IT machen, dazu braucht es nicht nur eine gute Ausbildung, sondern auch lebenslanges Lernen. Denn die Branche gilt als besonders dynamisch, komplex und disruptiv. Wer sich stetig weiterbildet, hat nachweislich viele Vorteile: mehr Geld, bessere Jobchancen und Arbeitsplatzsicherheit. Auch auf persönlicher Ebene wirkt sich Lernen positiv aus. So profitieren bildungsaktive Menschen von einem erweiterten Blickwinkel, einem besseren Reflexionsvermögen und optimierten kommunikativen Fähigkeiten.

Wollen sich Mitarbeitende erfolgreich den Anforderungen ihres Jobs stellen, brauchen sie die passenden Rahmenbedingungen – die Arbeitgeber schaffen müssen. Dazu gehören flache Hierarchien, flexible Arbeitsmodelle sowie Möglichkeiten zur Weiterbildung. Genau auf diese Bereiche legt Nagarro besonders viel Wert. Mit mehr als 17.000 Mitarbeitenden in 32 Ländern bietet das Unternehmen Kundinnen und Kunden digitale Produktentwicklung. Diese umfasst Digital Product Engineering, E-Commerce und Customer Experience Services, Managed Services, ERP-Beratung und Technologie-Dienstleistungen. Zur globalen Business Unit SAP in Deutschland zählen mehr als 750 Mitarbeiter. Beschäftigte können hier Kunden beraten zu IT-Strategie und Prozessthemen, Systeme implementieren und betreiben inklusive des dazugehörenden Supports und der Wartung.

Die Weiterbildungsmaßnahmen hat der IT-Full-Service-Provider bewusst auf diese Tätigkeitsfelder sowie auf die Zielgruppen Berufseinsteigende und Berufserfahrene abgestimmt. Neben den fachlichen Weiterbildungsmaßnahmen, welche individuell für jeden entsprechend seinem Kenntnisstand und Schwerpunkt ausgewählt werden, werden Soft-Skill-Trainings angeboten, um die benötigten Kompetenzen gezielt zu stärken. Darüber hinaus bietet Nagarro seinen Beschäftigten auch auf globaler Ebene eine Vielzahl von Möglichkeiten. Dies reicht von Schulungen über Mentoringprogramme bis hin zu einzelnen Initiativen, um sich ein internationales Netzwerk aufzubauen. Bei den lokalen Angeboten geht es darum, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vom Dienstleister zum Berater zu entwickeln. Das bedeutet, zu lernen, den Kunden gezielt zu unterstützen, aktiv zuzuhören, Persönlichkeiten und Bedürfnisse wahrzunehmen, Prozesse kennenzulernen sowie Verbesserungsvorschläge zu unterbreiten.

Durch Weiterbildung enablen

Wichtig ist es, Mitarbeitende langfristig weiterzubilden. Daher hat das Unternehmen drei Programme entwickelt: Für Trainees, Young Talents sowie Projektleiterinnen und Projektleiter und Führungskräfte. Das Traineeprogramm richtet sich an Mitarbeitende, die in den Beruf einsteigen und Consultant werden möchten. Es startet im April und Oktober und dauert ein Jahr. Auf lokaler Ebene fokussiert sich das Programm auf Schulungen direkt bei der SAP. Diese sind Voraussetzung, um überhaupt in den Systemen der Kunden arbeiten zu dürfen und Produkte zu vertreiben. Einmal absolviert, ist es Einsteigern bereits nach kurzer Zeit möglich, aktiv in Kundenprojekten zu unterstützen. Zu den Aufgabenbereichen der Consultants gehören die Planung sowie die Implementierung und das Roll-out von Kundenprojekten.

Ein wichtiger Bestandteil sind dabei die Analyse der Kundensituation sowie Prozessberatung und Entwicklung von Strategien für die Implementierung und den Betrieb der Lösung. „Wir setzen stark auf Nachwuchsförderung, da es schwer ist, Fachkräfte mit viel Berufserfahrung zu gewinnen. Dies geht einher mit viel Einarbeitungs- und Ausbildungszeit“, erzählt Hannah Guthor, Team Leader Human Resources bei Nagarro. „Genau hier setzt unser Traineeprogramm an. Es hilft, gezielt mit einem individuellen Schulungsprogramm Berufseinsteiger oder auch Quereinsteiger schneller zu enablen, eine solide Basis zu schaffen und direkt im Job durchzustarten.“

Besonders engagierte Nachwuchskräfte können sich wiederum über das Young Talent Program weiterentwickeln. Für dieses

zweijährige Angebot können sich jedes Jahr zehn Mitarbeitende bewerben. Auf Basis des individuellen Kompetenzprofils, das mit dem wissenschaftlichen Diagnostik- und Entwicklungstool Kode bestimmt wird und auf Werte und Ziele von Nagarro abgestimmt ist, werden Teilnehmer in ihrer Fach- oder Führungskarriere gefördert.

Intrinsische Motivation

Erfahrenen Mitarbeitenden steht das „Own it"-Programm zur Verfügung. Dieses richtet sich sowohl an disziplinarische Führungskräfte als auch an fachliche Führungskräfte, die ein Projektteam leiten oder einen bestimmten Bereich im Unternehmen verantworten. Im Fokus stehen Themen wie Leadership und Change Management, Führungsgespräche und Teamentwicklung. Auch um an diesem Programm teilnehmen zu können, müssen sich die Mitarbeitenden aktiv bewerben. „Damit stellen wir sicher, dass die Teilnehmer intrinsisch motiviert und offen für den persönlichen Austausch sind – anstatt das Programm nur zu durchlaufen, weil es der oder die Vorgesetzte so möchte", erklärt Hannah Guthor. Außerdem ist es wichtig, dass die Inhalte wirklich zum Interesse und Bedarf der Teilnehmenden passen – denn das Programm kostet das Unternehmen insgesamt einen fünfstelligen Betrag pro Person. Spezifische Themen, die dort nicht abgebildet sind, können daher auch über die Standardschulungen, die SAP-Kurse oder Angebote von externen Anbietern abgedeckt werden. Leicht in den Arbeitsalltag zu integrieren sind außerdem die Angebote der Lernplattform Q-Fox sowie der Business-Englisch-Kurs, der ebenfalls virtuell stattfindet.

„Wir setzen stark auf Nachwuchsförderung, da es schwer ist, Fachkräfte mit viel Berufserfahrung zu gewinnen.

Hannah Guthor, Team Leader Human Resources, Nagarro

HR dem Wachstum anpassen

Trotz der vielfältigen Weiterbildungsmaßnahmen gibt es auch noch Verbesserungspotenzial. So möchte das Unternehmen in Zukunft ein Mentoringprogramm einführen, um neben den etablierten Angeboten die Mitarbeitenden auch individuell in ihrer Entwicklung begleiten zu können. Außerdem soll transparenter dargestellt werden, welche Karrierewege und Schulungspakete es bei Nagarro lokal, aber auch global gibt – hier fehlt oft noch die Übersicht. Zusätzlich will die Personalabteilung das Management künftig stärker einbinden. „Die Integration aller Ebenen wirkt sich erfahrungsgemäß positiv auf die Unternehmenskultur und den Arbeitsalltag aus", so Guthor. Beides sind erfahrungsgemäß wichtige Elemente, um lange glücklich im Job zu sein.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 76

nagarro

HCM-Guide

HCM-Guide

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

HR Campus HAPPY EMPLOYEE, HAPPY COMPANY.

- HR Strategies
- HR Services
- HR Software

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

HR Campus AG
Kriesbachstrasse 3
CH – 8600 Dübendorf/Zürich

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

GISA® That's IT.

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

Unsere Kernkompetenzen:

- SAP ERP HCM / S/4HANA
- SAP SuccessFactors
- Personalabrechnung
- HCM Prozesse und Formulare
- SAP Self Services
- SAP Fiori
- Digitale Personalakte
- SAP FI-TV / 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

SuccessFactors: Die Arbeit von zwei Tagen in nur zehn Minuten erledigen

Automatisierte HR-Datenpflege

Durch die automatisierte Weitergabe von Aktualisierungen der HR-Daten konnte der regionale Energieversorger Mainova den manuellen Aufwand bei Umstrukturierungen erheblich reduzieren und die Datenqualität spürbar verbessern.

Mainova beliefert etwa eine Million Menschen in und um Hessen mit Strom, Gas, Wärme und Wasser. Gleichzeitig ist das Unternehmen mit Sitz in Frankfurt am Main ein bedeutender Arbeitgeber für rund 2800 Mitarbeitende in der Region. SAP SuccessFactors ist dabei seit der Implementierung im Jahr 2020 zum wichtigen Motor der Personalarbeit geworden: So bildet Mainova zum einen das gesamte Talentmanagement mit den entsprechenden Modulen der cloudbasierten Software ab. Zum anderen dient SuccessFactors Employee Central als wertvolle Datendrehscheibe für die Stammdaten der Mitarbeitenden, wie Jonas Brauburger, Spezialist für die HR-IT-Systeme der Mainova, erklärt.

„Wenn die Kostenstellen geändert werden, wird dies in SuccessFactors nicht automatisch an die zugeordneten Planstellen weitergegeben.

Jonas Brauburger ist der Spezialist für die HR-IT-Systeme bei Mainova und war bei der Implementierung von Ingentis eng mit eingebunden.

Datenvererbung und Auswertung

Das Fehlen einer Funktion für die Datenvererbung und für Auswertungswege stellte das Unternehmen bei der Überführung des Organisationsmanagements in die Cloud jedoch vor große Herausforderungen. Aufgrund des Fehlens von Strukturregeln in SuccessFactors Employee Central müssen organisatorisch untergeordnete Objekte bei einer Anpassung des Elternelements von Hand angepasst werden. Jonas Brauburger verdeutlicht es an einem Beispiel: „Wenn etwa für ein Department die Kostenstelle geändert werden soll, wird dies in SAP SuccessFactors nicht automatisch an die zugeordneten Planstellen und Mitarbeitenden weitergegeben. Die Datenanpassung muss also jeweils manuell angestoßen werden, um später bei der Personalabrechnung die korrekte Kontierung sicherzustellen. Das ist sehr aufwändig und im Zuge größerer Umstrukturierungen einfach keine Option! Auch für operative, kleinere Änderungen sind laufende Datenkorrekturen an untergeordneten Objekten nur schwer nachzuhalten."

Um die Aktualisierung der Vielzahl von Datensätzen effizient und fehlerfrei erledigen zu können, testeten die Verantwortlichen bei Mainova etliche Szenarien. „Leider war das alles nicht zufriedenstellend, wenn man das Organisationsmanagement in der Cloud führen will", blickt Brauburger zurück. „Durch Online-Recherchen entdeckten wir dann jedoch Ingentis Business Rule Trigger – ein Tool, das sich genau unserer Problemstellung angenommen hat und eine Lösung dafür bietet."

Trigger und Aktualisierung

Business Rule Trigger erkennt Änderungen und veranlasst daraufhin alle untergeordneten Objekte innerhalb eines frei konfigurierbaren Auswertungspfades, die neuen Informationen abzurufen. Auf diese Weise wird die gesamte Organisationsstruktur über alle Hierarchien hinweg aktualisiert. Neben den Kostenstellen betraf dies bei Mainova im Rahmen der Umstrukturierungen insbesondere auch den Anwendungsfall Managerwechsel. „Seitdem ist das Thema bei uns aber ziemlich gewachsen! Wir vererben mittlerweile deutlich mehr – sämtliche strukturrelevanten Veränderungen in der Organisationshierarchie ebenso wie Änderungen an HR-Verantwortlichkeiten bei beispielsweise unseren HR-Business-Partnern. Nutzen bringt uns die Lösung außerdem auch hinsichtlich der sogenannten Cross Portlet Rules, die im SuccessFactors-Umfeld nur sehr limitiert angeboten werden. Ingentis Business Rule Trigger erlaubt es uns, ganz beliebig und frei von einem Objekt auf ein anderes zu schreiben und hier sogar Workflows auszulösen."

Der IT-Spezialist macht die große Zeitersparnis mit konkreten Zahlen deutlich: „Arbeit, für die wir früher manuell oder per Massenupdate ein oder sogar zwei Arbeitstage benötigt hätten, können wir jetzt in nur zehn Minuten erledigen! Das spart uns wirklich einiges an Manpower!" Der Prozess kann entweder bei Bedarf angestoßen oder in individuell festgelegten, regelmäßigen Zeitabständen – bei Mainova beispielsweise sehr engmaschig alle fünf Minuten – automatisch durchgeführt werden. Indem sämtlicher manueller Aufwand entfällt, lässt sich auch die Fehleranfälligkeit des Aktualisierungsprozesses auf ein Minimum reduzieren. Neben Zeit gewinnt Mainova durch den Einsatz von Ingentis deshalb auch eine spürbar höhere Qualität der HR-Daten, wie Jonas Brauburger betont. „Der Mehrwert dieses Tools wird leider noch vielfach unterschätzt – dabei ist er wirklich groß!" (pmf)

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 75

Ingentis

CloudLand
2023
DAS EVENT DER
DEUTSCHSPRACHIGEN
CLOUD NATIVE COMMUNITY
20. - 23. JUNI
im Phantasialand in Brühl
Weitere Informationen
www.cloudland.org
POP!
yay!
#CloudLand2023
Eventpartner: Heise Medien

In Rekordzeit nach S/4 mit JiVS

Datenmigration in nur drei Monaten: SAP-Bestandskunde Hawle geht mit S/4 wie geplant an den Start. One-Click-Transformation und JiVS-IMP-Plattform verkürzen und vereinfachen die Transformation auf SAP S/4 Hana massiv. Entscheidend ist das Datenkonzept, wenn aus Informationen konkrete Handlungsformen entstehen.

Von Peter M. Färbinger

In einem modernen ERP-System sind Stammdaten nicht Informationsträger, sondern konkrete Anleitungen für die Systemprozesse. Die erfolgreiche End-to-End-Steuerung eines ERP-Systems beruht aktuell überwiegend auf der Datenqualität. Im Rahmen der S/4-Conversion bekommen Begriffe wie Golden Record und Data Fabric eine neue und strategische Bedeutung. Die Prozesshoheit liegt bei den Daten und damit bei den Datenstrukturen und Datenkonzepten, wie sie DMI, Data Migration International, mit der Plattform JiVS und dem Konzept One Click anbietet.

Viele Unternehmen stellen beim Umstieg auf S/4 fest, dass Migration und Transformation der Altdaten komplizierter und aufwendiger sind als gedacht und geplante Zeit- und Kostenpläne sprengen. Hinzu kommt das Problem der Datenqualität. Oftmals haben sich über viele Jahre unvollständige, fehlerhafte und doppelte Datensätze angesammelt, die den Nutzen der neuesten Softwaregeneration von SAP schmälern.

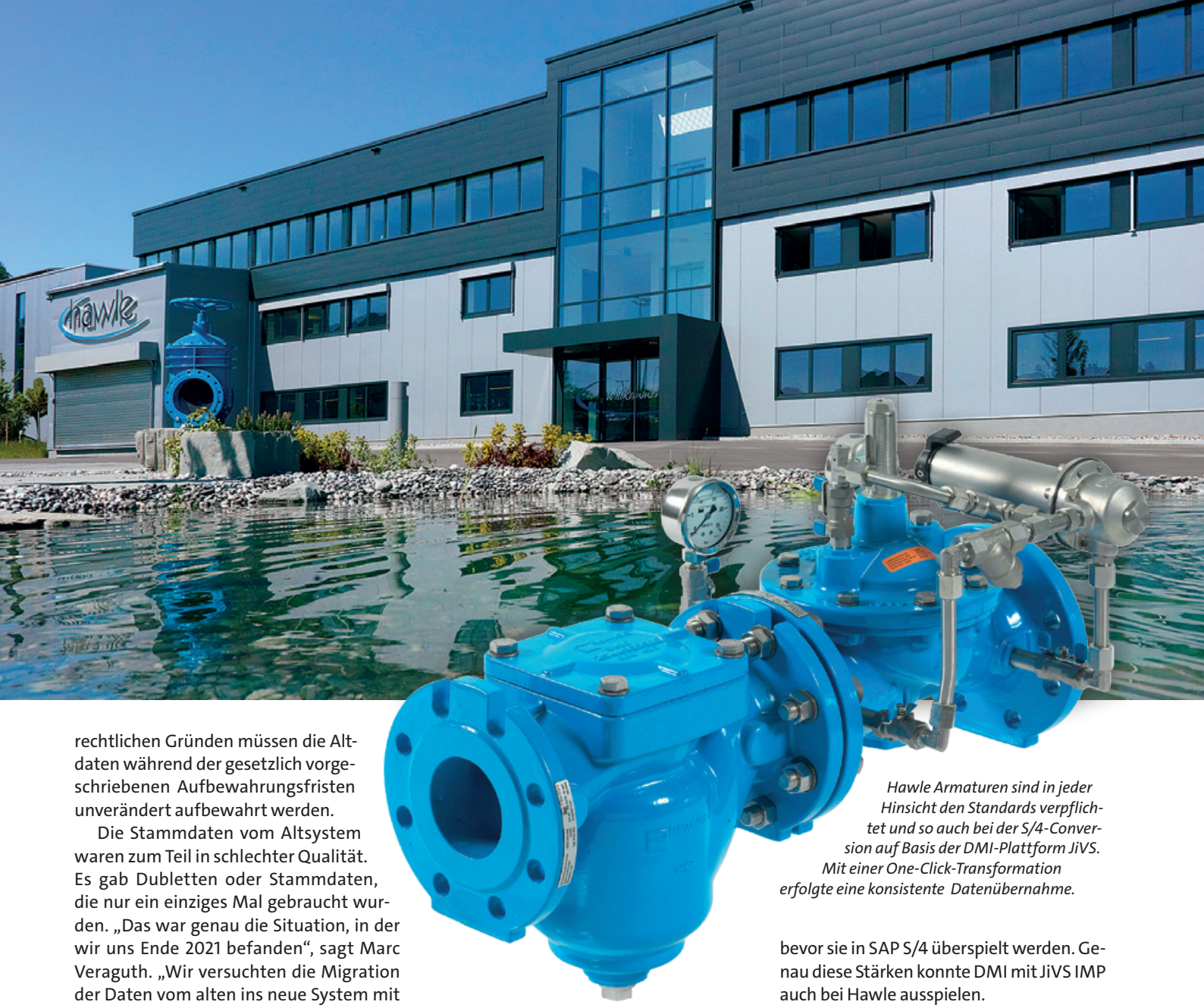
One-Click-Transformation

Diese Herausforderungen musste auch die Hawle Armaturen, ein führendes Schweizer Produktions- und Handelsunternehmen in den Bereichen Wasser, Gas und Abwasser, bei der Einführung von S/4 Hana und dem Umstieg vom Altsystem eines Drittherstellers meistern. Das gelang mit Hilfe des Ansatzes der One Click Transformation der Schweizer Data Migration International und deren Plattform für Informationsmanagement, JiVS IMP: In nur drei Monaten konnte Hawle die Datenmigration und -transformation abschließen.

Nahe am SAP-Standard

Hawle Armaturen hat sich bei der Einführung von S/4 bewusst für eine nahe SAP-Standard-Lösung entschieden. Der Change auf ein neues ERP-System eines anderen Herstellers bringt auch strukturelle Änderungen der Datenhaltung mit sich. Aus

Thomas Failer,
Gründer und CEO,
Data Migration
International



Hawle Armaturen sind in jeder Hinsicht den Standards verpflichtet und so auch bei der S/4-Conversion auf Basis der DMI-Plattform JiVS. Mit einer One-Click-Transformation erfolgte eine konsistente Datenübernahme.

rechtlichen Gründen müssen die Altdaten während der gesetzlich vorgeschriebenen Aufbewahrungsfristen unverändert aufbewahrt werden.

Die Stammdaten vom Altsystem waren zum Teil in schlechter Qualität. Es gab Dubletten oder Stammdaten, die nur ein einziges Mal gebraucht wurden. „Das war genau die Situation, in der wir uns Ende 2021 befanden“, sagt Marc Veraguth. „Wir versuchten die Migration der Daten vom alten ins neue System mit Skripten zu übernehmen. Dies war sehr zeitintensiv und darum suchten wir nach einer alternativen Lösung. Dabei sind wir auf die Firma Data Migration International und deren Ansatz einer One-Click-Transformation gestoßen.“

SAP-Bestandskunde Hawle

Hawle Armaturen ist seit 1969 erfolgreich in der Schweiz tätig und aufgrund der hohen Produkt- und Servicequalität bei Installateuren und Wasserversorgungen sehr beliebt. Die Hawle Gruppe verfügt über Produktionsstätten in ganz Europa und ist an Rohrleitungsprojekten auf der ganzen Welt beteiligt. Die Hawle Schweiz Gruppe beschäftigt über 130 Mitarbeitende und unterhält im Inland sechs Standorte für Produktion und Logistik. Sie beliefert die Schweizer Bauindustrie mit Armaturen im Leitungs- und Anlagenbau für Wasser und Gas.

Die Erfahrungen und Referenzen des Schweizer Spezialisten für Informationsmanagement überzeugten die Hawle Armaturen schnell. Im Dezember 2021 unterzeichnete Hawle die Verträge mit Data Migration International und die Datenmigration startete im Januar 2022 vom schweizerischen Kreuzlingen aus.

Viel Zeit hatte die DMI nicht: Es war vertraglich festgelegt, dass die Daten bis Mitte März 2022 migriert, transformiert und qualitativ optimiert sein mussten. Denn der User-Accept-Test war für Ende März geplant. Schließlich sollte das neue S/4 Hana am 2. Mai in den Produktivbetrieb gehen.

Wichtigstes Merkmal der zum Patent angemeldeten One-Click-Transformation ist der Automatisierungsgrad. Möglich machen das spezielle Technologien, um Altdaten auf Knopfdruck in kürzester Zeit auf die Plattform JiVS IMP zu überspielen, zahllose vorhandene Adapter, um sich automatisch mit Alt- und Neusystemen zu verbinden, und die automatisierte Transformation und Bereinigung der Daten auf der Plattform, bevor sie in SAP S/4 überspielt werden. Genau diese Stärken konnte DMI mit JiVS IMP auch bei Hawle ausspielen.

„Die Zusammenarbeit zwischen DMI, unserer IT und den Key-Usern, insbesondere während der zweiwöchigen Testphase im März, hat sehr gut funktioniert. Nach nur drei Monaten hatten wir das Projekt zur Datenmigration und -transformation auf SAP S/4 Hana abgeschlossen und konnten zum geplanten Termin mit S/4 starten und produktiv arbeiten. Nur eine halbe Stunde nach dem Go-live haben wir die erste Bestellung ausgeliefert“.

Die One-Click-Transformation erschließt in Sachen digitaler Transformation und im Umstieg auf S/4 eine völlig neue Dimension. Schließlich hat JiVS mit der neuartigen Information Management Platform einen mächtigen Service zur Vorbereitung jeder Art von datengetriebenem Transformationsprojekt geschaffen, das den Unternehmen massive Synergieeffekte sichert.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74

DATA MIGRATION INTERNATIONAL

One-Click-Transformation, S/4-Hana-Conversion und SAP Customer Evolution

Der Weg zum datengesteuerten Unternehmen

Lange Zeit haben CEOs, CFOs und CIOs das Datenproblem ignoriert. Doch mit der Transformation auf S/4 ist das nicht länger möglich, denn die Diskussion über Algorithmen und Datenstrukturen zeigt: Daten steuern die Prozesse!

Von Thomas Failer, Data Migration International

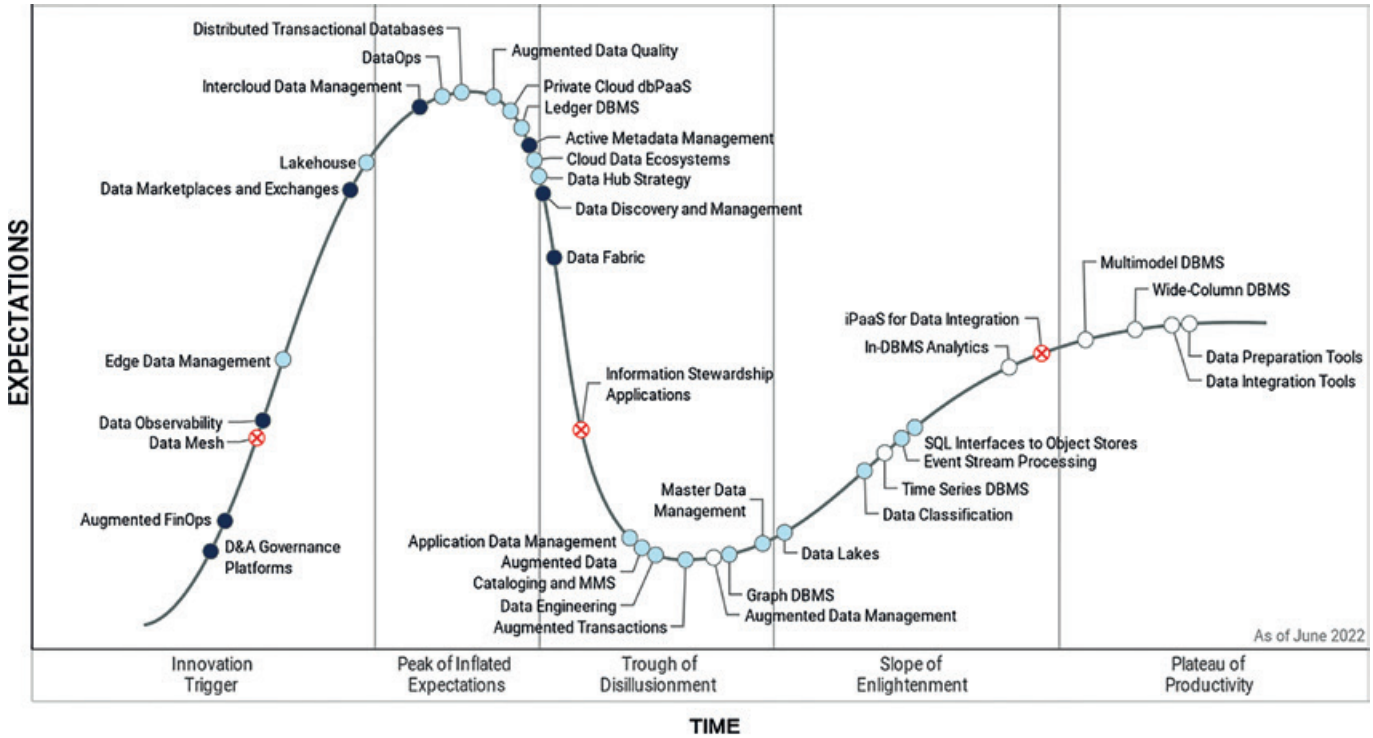
Daten sind mehr als Wissen und Information. In modernen ERP-Systemen steuern die Stammdaten die Geschäftsprozesse. Spätestens wenn klar wird, wie groß allein der Aufwand für die Migration und Transformation der Altdaten in das neue System ist, sind völlig neue Lösungen gefragt. Nicht mehr eine Vielzahl verschiedener Werkzeuge, sondern eine Plattform, die diese verschiedenen Hilfsmittel als Funktion bereitstellt; nicht mehr alle Daten, sondern nur noch die richtigen; nicht mehr einfach Daten, sondern nur noch solche in bester Qualität. Nur dann können die Unternehmen zum SAP-Standard zurückkehren, ihren CFOs und Fachabteilungen den Zugriff auf Altdaten ermöglichen und trotzdem nur einen kleinen Teil davon transformieren und auf das neue System migrieren sowie fehlerhafte und redundante Datensätze bereinigen, um ausschließlich mit qualitativ hochwertigen Daten in S/4 an den Start zu gehen. Mit der richtigen Plattform können Unternehmen ihre Altdaten aus den Legacy-Systemen auf Knopfdruck und hochautomatisiert extrahieren, rechtssicher aufbewahren, sie bereinigen und optimieren, die optimierten Stammdaten und nur die wirklich benötigten operativen Daten transformieren und über eine Applikationsebene mithilfe der Standardwerkzeuge der SAP wie Conversion Tool und Migration Cockpit in ein neues S/4-Hana-System migrieren.

Data Fabric

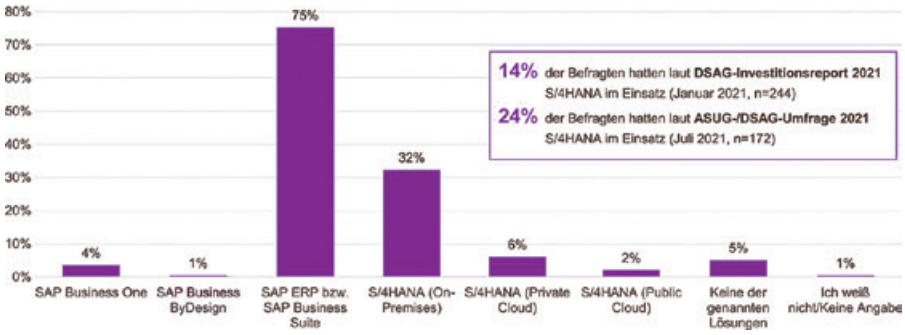
Doch das ist längst nicht alles. Eine solche Plattform für die Transformation auf Knopfdruck ist der ideale Einstieg in die Data Fabric, wie das Analystenhaus Gartner das Konzept einer durchgängigen Trennung der Unternehmensdaten von der Applikationsschicht nennt. Diese Data Fabric bildet die Basis für das datengesteuerte Unternehmen. Indem die Daten zusammen mit ihrem Geschäftskontext in optimaler Qualität vorliegen, lassen sie sich in Echtzeit analysieren, um daraus wertvolle Erkenntnisse für Geschäftsentscheidungen zu gewinnen. Dies gelingt umso mehr, als sich die Unternehmensinformationen auf der Plattform mit weiteren Daten aus Umsystemen des SAP-Kerns inklusive Cloud-Anwendungen anreichern und veredeln lassen. Ganz nebenbei helfen dieser von DMI bahnbrechende One-Click-Transformation-Ansatz und die dazugehörige Plattform für Informationsmanagement, JiVS IMP, einen Vendor Lock-in zu vermeiden. Denn die Daten bleiben stets im Zugriff der Unternehmen, selbst wenn sie ihre Applikationen – ob on-prem oder in der Cloud – wechseln oder abschalten.

Zentralsystem SAP

Das Herz der Unternehmens-IT schlägt wie bisher auch in Zukunft im SAP-System. Dort sind alle Werteflüsse eines Unternehmens hochintegriert abgebildet. Nichts kann das ersetzen. Auch die beliebtesten Drittlösungen, insbesondere diejenigen in und aus der



Hype Cycle for Data Management 2022, Quelle: Gartner. Plateau will be reached: ○ <2 yrs. ◯ 2–5 yrs. ● 5–10 yrs. △ >10 yrs. ⊗ Obsolete before plateau



Welche der folgenden SAP-ERP-Lösungen haben Sie in Ihrem Unternehmen bzw. in Ihrer Organisation im Einsatz? Mehrfachnennungen möglich. Quelle: DSAG 2022, n=198.

Cloud, sind und bleiben Umsysteme des SAP-Kerns. Die Rückkehr zum SAP-Standard bei der Transformation auf S/4 zusammen mit zügig implementierten und bereitgestellten individuellen Anpassungen per Low-Code/No-Code, zum Beispiel über die Business Technology Platform der SAP, ist der logische Business Case.

S/4 und JiVS

SAP S/4 Hana und JiVS IMP als unternehmensweite Data Fabric unterstützen auf Knopfdruck agile Geschäftsszenarien wie Mergers und Acquisitions, Carve-outs, Konsolidierung von IT- und Rechenzentrumsstandorten, Big Data und Analytics sowie System-Rightsizing, da sämtliche operativ nicht mehr benötigten Daten zusammen mit ihrem Geschäftskontext auf der DMI-Plattform rechtssicher und dauerhaft für die verschiedensten Anwendungszwecke und Geschäftsszenarien zur Verfügung stehen.

Mithilfe von Transformationswerkzeugen kann in kürzester Zeit ermittelt werden, welche Daten bei einem Carve-out in welcher Menge dem potenziellen Käufer übergeben werden. Sollen die Datenextraktion und -übergabe dann tatsächlich stattfinden, werden die Filterkriterien auf JiVS IMP überspielt und dort angewendet. Die Vorarbeiten, die ein Unternehmen für dieses Szenario geleistet hat, lassen sich wiederverwenden. Zum Beispiel für die Auflösung eines Rechenzentrumsstandorts oder für die Transformation auf S/4. Mit dem Service von DMI erzielen die Unternehmen Synergieeffekte bei ihren Transformationsprojekten und können diese weiter vereinfachen und beschleunigen.

One-Click-Service

Obwohl das ERP/ECC-Support-Ende 2027 und spätestens 2030 immer näher rückt, betreiben laut DSAG-Investitionsreport 2022 weiterhin 75 Prozent der SAP-Anwender im deutschsprachigen Raum die Lösungen ERP/ECC 6.0 und SAP Business Suite 7. Und knapp die Hälfte von denen, die S/4-On-prem im Einsatz haben, lassen ihre alten SAP-Systeme parallel weiterlaufen. Die SAP-Bestandskunden suchen unter den gegebenen Bedingungen immer noch nach dem Business Case für den Umstieg. Am ehesten noch rechnet es sich für Start-ups und solche Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell komplett auf den Kopf stellen. Dann können die Altdaten bleiben, wo sie sind. Dafür starten die Firmen neu mit einem leeren S/4-System. Alle anderen jedoch sehen sich mit einer schlechten Alternative konfrontiert: mit der Komplett- oder Teilübernahme der Geschäftsobjekte, individuellen Anpassungen sowie Daten und ihren Strukturen wie im Altsystem. Das ist technisch machbar, zwingt die Unternehmen jedoch dazu, auf Innovationen zu verzichten. Wie das Sprichwort sagt: außer Spesen nichts gewesen.

Im KPMG-Report „S/4 Hana mit Durchblick“ heißt es, dass die größten Bedarfe in den Bereichen Transformation der Prozesse und Datenintegration herrschen. Hier wird deutlich, dass der Einsatz qualitativer Ressourcen gegenüber dem quantitativer Ressourcen die eigentliche Herausforderung darstellt. Dieses Ergebnis unterstreicht laut KPMG einmal mehr den formulierten Gedanken, wie wichtig eine richtige Methodologie ist.

Qualitative Ressourcen

Paradoxerweise schieben viele SAP-Bestandskunden deshalb den notwendigen Umstieg auf die neue Softwaregeneration aus Walldorf auf die lange Bank, weil ein Mangel an Methodologien existiert. Die Antwort von DMI mit One-Click-Transformation auf der JiVS-Plattform und von SAP mit dem Customer-Evolution-Programm entspricht genau diesem bisher vermissten Methodenansatz für die S/4-Conversion.

SAP-Bestandskunden benötigen in der neuen S/4-Welt nur rund zehn Prozent des Datenbestands für die Bearbeitung, nur etwa die Hälfte der Geschäftsobjekte und etwa zwanzig Prozent der bisherigen Belegarten. Dieses Großreinemachen gelingt jedoch nur, wenn das Grundproblem des Umgangs mit den Altdaten gelöst ist. Die Lösung besteht darin, die Ebene der Daten von den Applikationen zu trennen und die Daten aus den Altsystemen unverändert auf einer separaten Plattform auszulagern.

Der entscheidende Unterschied zu einem Archiv besteht dabei darin, dass der Geschäftskontext ebenfalls ausgelagert wird und erhalten bleibt. Darüber hinaus ist der Plattformgedanke wesentlich. Denn es geht nicht nur um die revisionssichere Langzeitspeicherung, um den gesetzlichen Vorschriften zu genügen. Damit die Unternehmen ihre Informationen unabhängig von Altanwendungen und -systemen managen können, muss eine Plattform viele verschiedene Funktionen für die unterschiedlichsten Szenarien beinhalten.

Mit One-Click-Transformation und dem SAP’schen Customer Evolution können Entscheiderinnen und Entscheider eine Vielzahl von Geschäftsfällen unterstützen: eine schnelle und schlanke Transformation und Migration auf S/4 und die Rückkehr zum SAP-Standard; Zu- und Verkäufe von Unternehmen und Unternehmensteilen; die komplette Stilllegung von Altsystemen, nicht nur deren Rückbau; Konsolidierung von Rechenzentren und IT-Umgebungen; dauerhaft schlanke S/4-Systeme; Migration in die Cloud und wieder zurück; und nicht zuletzt Analysen und Datensteuerung.

Quantitative Datenstrukturen

DMI kann aus Erfahrung in über 2000 Projekten weltweit belegen, dass die Stilllegung von Altsystemen die Kosten im Vergleich zu deren Weiterbetrieb um 80 Prozent und mehr senkt. Der Aufwand für die Datentransformation und -migration reduziert sich um die Hälfte. Und der Schweizer Anbieter geht davon aus, dass die Gesamtbetriebskosten um ein Viertel sinken, wenn die Unternehmen S/4 mithilfe seiner Plattform JiVS IMP dauerhaft schlank halten. Damit ist der lang gesuchte Business Case für den Umstieg auf S/4 Hana endgültig gefunden.

CEOs, CFOs, DIOs, Vorstände, Geschäftsführer, Fachabteilungs- und Bereichsleiter sowie Fachanwender außerhalb der IT machen sich oft keine Gedanken darüber, wo die Daten herkommen. Doch wie Strom nicht einfach aus der Steckdose kommt, sind Unternehmensdaten nicht jederzeit für jede und jeden im Zugriff. Natürlich sind Daten vorhanden. Daten liegen in unterschiedlichsten Formaten, in unterschiedlichsten Speichern und in unterschiedlichster Qualität vor. Und dank Cloud-Services und Internet der

Dinge kommen ständig neue Datenformate und -quellen hinzu. IT-Abteilungen haben schon in der Vergangenheit versucht, für ihre Chefs Daten zur Prozess- und Unternehmenssteuerung bereitzustellen und zu analysieren.

Seither wissen sie, dass diese Aufgabe kaum zu bewältigen ist. Denn wenn die Datenexperten die Schnittstellen zu den verschiedenen Datenquellen gebaut hatten und die Transformationsregeln definiert waren, hatte das Business schon wieder Änderungen vorgenommen. Die Daten, die sie mühsam zur Unternehmenssteuerung gesammelt hatten, waren deshalb zum Zeitpunkt der Auswertung schon wieder veraltet.

Die zeitliche Lücke ist jedoch nur ein Problem, das die Unternehmen auf dem Weg zur Datensteuerung beseitigen müssen. Ebenso hinderlich ist die Tatsache, dass bei der Harmonisierung von Daten und deren Strukturen notwendigerweise stets wichtige Informationen verloren gehen. Diese sind aber für die Analyse und Steuerung unerlässlich. Um zu verstehen, warum Kundenumsätze sinken, sind nicht nur die abnehmenden Erlöse wichtig. Die beschreiben nur, dass ein Unternehmen weniger verkauft, nicht, warum. Die Gründe sind eher in der Kundenkorrespondenz zu finden, die mit den Umsätzen verknüpft ist. Werden die Daten aber vom Kontext getrennt und in Archiven und Ähnlichem eingelagert, fehlen den Unternehmenslenkern gerade die entscheidenden Informationen.

Analyse und Steuerung

Es ist deshalb weniger überraschend, als es auf den ersten Blick den Anschein hat, dass so viele Datenprojekte zur Unternehmenssteuerung scheitern oder nicht die Resultate erbringen, die sich die Verantwortlichen erhoffen. Um erfolgreich zu sein, müssen die Unternehmen die Daten zusammen mit ihrem Kontext erhalten und für Analysen und Erkenntnisse zur Verfügung stellen und optimieren. Doch das ist gar nicht so einfach. Denn zwischen den Daten, ihren Strukturen und den Systemen und Anwendungen, in denen sie entstanden sind, bestehen große Abhängigkeiten.

Diese Abhängigkeiten sind wie die Wände eines Silos. Und davon gibt es sehr viele, gerade in großen und sehr großen Unternehmen. Die CIOs haben in den vergangenen Jahren viel Zeit und Geld investiert, um diese Wände einzureißen, gerade auch mithilfe der Cloud. Doch dabei mussten sie feststellen, dass sie sich damit neue Silos einhandelten. Das ist gefährlich. Immer wieder finden sich in Zeitungen Berichte über Menschen, die in Silos den Tod gefunden haben. Das Datenproblem ist also allgegenwärtig. Doch die Vorstände befassen sich in der Regel erst dann damit, wenn ein Generationswechsel bei zentralen Unternehmensanwendungen wie zum Beispiel ERP-Systemen ansteht. Die Unternehmen wollen am liebsten sämtliche Altinformationen mit in die neue Welt nehmen, müssen dafür aber deren Struktur ändern. Gleichzeitig müssen sie per Gesetz eine Lösung dafür finden, diese Informationen weiterhin unverändert aufzubewahren. Fälschlicherweise gehen die Unternehmen davon aus, dass das nur mithilfe des Altsystems gelingt, das sie deshalb weiterbetreiben, bis die gesetzlichen Fristen abgelaufen sind. Genau dieses Muster droht sich beim Wechsel auf SAP S/4 zu wiederholen.

Der Weiterbetrieb von Altsystemen ist aufwendig. Um Zeit und Kosten zu sparen, schränkt die IT den Zugriff darauf massiv ein. Das wiederum stört die Kolleginnen und Kollegen aus den Fachabteilungen, aber vor allem den CFO empfindlich. Sie stehen auf dem Standpunkt, dass sie am besten jederzeit auf den gesamten Datenbestand Zugriff haben müssen und nicht nur bei internen Revisionen oder Prüfungen durch das Finanzamt. Zwischen diesen beiden Extrempositionen toben in vielen Unternehmen erbitterte Grabenkämpfe. Und selbst dort, wo der Wille zur Einigung vorhanden ist, gleicht die Situation dem Feilschen unter Händlern auf dem Viehmarkt. Die IT bietet Zugriff auf die Daten der letzten drei Jahre. Der CFO verlangt mindestens zehn Jahre. Und am Ende einigt man sich auf fünf Jahre – ein fauler Kompromiss.

Das Schlimmste daran: Jeder faule Kompromiss bedeutet Nachtschichten für die IT. Auch fünf Jahrgängen an Altdaten entsprechen in großen und sehr großen Unternehmen riesige Datenmengen. Dass CFOs und Fachabteilungen sie im neuen System nutzen können, rechtfertigt den damit verbundenen Aufwand für Transformation und Migration nicht.

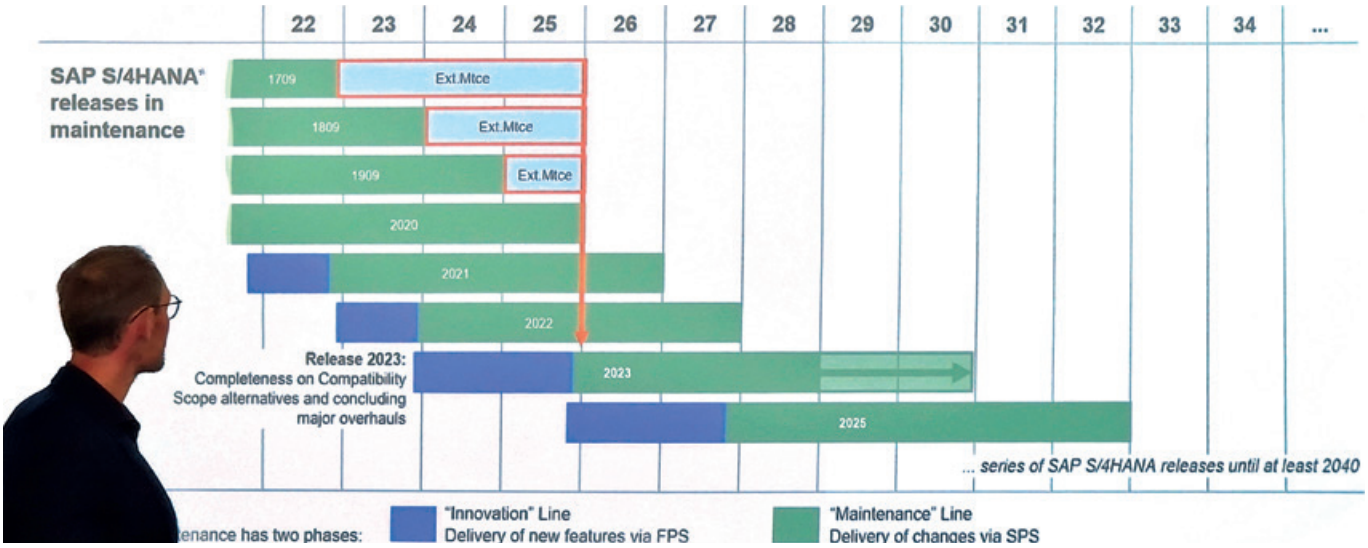
Altdaten und Standards

Das Management will die Geschäftsmodelle und -prozesse modernisieren und digitalisieren. Das bedeutet beim Wechsel auf S/4, alte Zöpfe abzuschneiden und zum Standard zurückzukehren, den die SAP vorgibt. Dazu gehört, die individuellen Anpassungen auf ein Minimum zu reduzieren und bei Bedarf nachzubauen. Viele davon stammen aus der Vergangenheit und ergeben heute keinen Sinn mehr.

Selbst Managemententscheidungen, die heute an der Tagesordnung sind, macht der Kuhhandel bei den Altdaten für die IT zu einem echten Problem. Dazu zählen zum Beispiel Zu- und Verkäufe von Unternehmen und Geschäftsbereichen. Es ist schwer bis unmöglich, in einem hochindividualisierten SAP-System mit einem Datenbestand von zwanzig Jahren und mehr genau diejenigen Informationen herauszulösen und zu übergeben, die Käufer und Verkäufer haben dürfen und müssen. Genauso schwer ist es, mit diesem Erbe im Gepäck nach dem Umstieg auf S/4 Hana dank neuer Prozesse und mittels Datensteuerung durchzustarten.

Noch viel gravierender sind jedoch aus geschäftlicher Sicht die Abhängigkeiten zwischen den Daten, ihren Strukturen und

Thomas Failer, *Gründer und CEO, Data Migration International*



Extended Maintenance für SAP S/4 Hana: Weil mit der S/4-Version 2025 bei SAP eine „neue Zeitrechnung" beginnt, bleibt die kommende Ausgabe 2023 länger in der regulären Wartung – eine Chance für alle SAP-Bestandskunden, das datengesteuerte Unternehmen mit JiVS kommendes Jahr aufzubauen.

Ursprungssystemen, aber auch von Schnittstellen zwischen unterschiedlichen Systemen. Dazu gehören im Übrigen auch diejenigen Daten, die zum größten Teil leider mit veralteten oder zahlreichen nicht mehr relevanten Organisationseinheiten, Belegarten und Prozessen fest verdrahtet sind. Diese Daten dürften in vielen Fällen bis zu 90 Prozent des gesamten Datenbestands ausmachen. Die Abhängigkeiten sind in der Tat so groß, dass sie die Chance auf einen Neustart oder die Grundlegung für neue Geschäftsmodelle und -prozesse, die das Management in den meisten Fällen mit dem Generationswechsel verbindet, zunichtemachen.

Stammdatenbereinigung

Dieses grundsätzliche Problem der Abhängigkeiten zu lösen hat im Übrigen nur minimalste Aussicht auf Erfolg, ob die Unternehmen nun versuchen, es auf der Ebene der Quellsysteme, also vor dem Umstieg, zu lösen oder danach: Denn es ist praktisch unmöglich, Stammdaten mit Beziehungen zu veralteten Datenstrukturen zu bereinigen, geschweige denn zu einer harmonisierten, d. h. systemübergreifenden, Sicht auf die Stammdaten, die in der Regel auf mehrere verschiedene Quellsysteme verteilt sind, zu gelangen. Der Grund ist, dass die SAP-Bestandskunden bei diesem Verfahren mit extremen Abhängigkeiten wie zum Beispiel Tausenden von nicht geschlossenen Belegen zu kämpfen haben; teilweise dürfte es gar nicht mehr möglich sein, die Daten aus den Archiven, deren Technologie in vielen Fällen noch aus den 1990er-Jahren stammt, herauszubekommen.

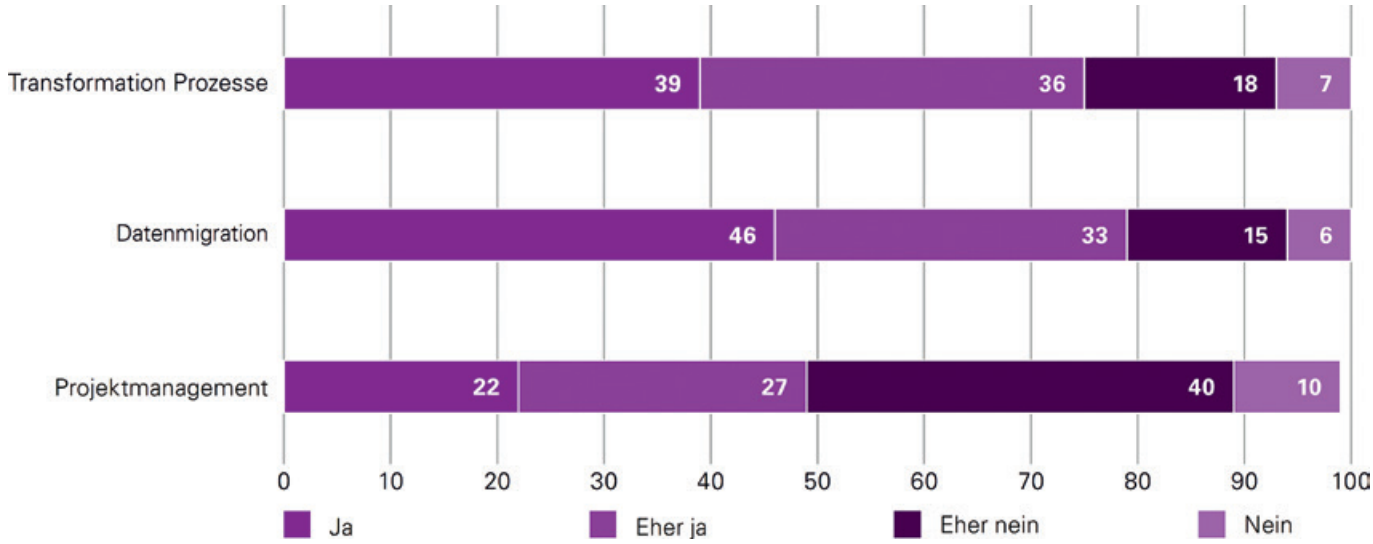
Kurzum: Die Verknüpfung von Stammdaten mit Bewegungsdaten und individuellen Anpassungen in den Legacy-Systemen verhindert oder erschwert zumindest massiv ihre Bereinigung. Und da die relevanten Stammdaten in der Regel nicht nur in einem, sondern mehreren und unterschiedlichen Systemen zu finden sind, potenziert sich das Problem. Denn diese unterschiedlichen Stammdaten aus unterschiedlichen Systemen müssten vor der Konvertierung erst harmonisiert werden, was wiederum die Abhängigkeiten verhindern. Der Teufelskreis ist perfekt. Insgesamt aber ist der damit verbundene Aufwand sowohl für die Fachabteilungen als auch die IT nicht zu rechtfertigen.

Doch selbst wenn sich die IT gegen das Business durchsetzt, erweist sich die selektive Datenübernahme in vielen Fällen als suboptimal: Erstens funktioniert dieser Ansatz vor allem dann, wenn Quell- und Zielsystem sehr ähnlich sind, also wenn er zum Beispiel zwischen der neuesten ERP/ECC-Version und SAP S/4 stattfindet. Zweitens können die Werkzeuge zur selektiven Datentransformation, die auf Tabellenebene arbeiten, das Risiko von Inkonsistenzen mit sich bringen. Wer kann schon garantieren, dass das direkte tabellenorientierte Laden der Datensätze in 100.000 Tabellen und mehr im Fall von großen SAP-Umgebungen fehlerfrei verläuft? Zwar lässt sich dieses Risiko mit einem sehr hohen Testaufwand eindämmen. Aber auch das hilft in der Regel nur eingeschränkt bei der Bereinigung der Daten, um deren Qualität für die neue Systemwelt zu optimieren. Dementsprechend stehen den Unternehmen nur geringe Möglichkeiten offen, für eine harmonisierte Datenbasis zu sorgen, die sich sowohl aus Daten aus den SAP-Legacy-Systemen als auch aus Drittsystemen speist. Diese Harmonisierungsmöglichkeit ist aber eine wesentliche Voraussetzung dafür, das Ziel eines datengesteuerten Unternehmens zu verwirklichen. Dass die Daten und ihre Abhängigkeiten die grundsätzliche Herausforderung beim SAP-Generationswechsel darstellen, ist eine Erkenntnis, die sich in der SAP-Community gerade Bahn bricht. Was können die Unternehmen also tun? Können sie sich nur zwischen den Nachteilen der verschiedenen Ansätze entscheiden?

Transformation: radikal einfach

Voraussetzung dafür ist, dass die Transformation auf Applikationsebene unabhängig von der Datenebene erfolgt. Zu diesem Zweck müssen sich sämtliche Legacy-Informationen zusammen mit ihrem Geschäftskontext vollständig, unverändert und vor allem effizient und schnell herauslösen und auf eine eigene Plattform überführen lassen. Zu diesem Zweck müssen sich die Informationen aus den Legacy-Systemen, die auch in S/4 benötigt werden, auf einer separaten Plattform nach geschäftlichen Kriterien herausfiltern, bereinigen, um Daten aus Drittsystemen anreichern und optimieren lassen. Während die Unternehmen von den Bewegungsdaten nach der Optimierung in der Regel nur noch fünf bis zehn Prozent nach SAP S/4 transformieren und migrieren müssen, reduziert sich die Menge der Stammdaten auf geschätzte zwanzig Prozent, die sie dann ebenfalls in optimaler Qualität über Standardwerkzeuge wie das Migration Cockpit der SAP übernehmen können. All das muss automatisiert erfolgen.

Gleichzeitig muss diese Plattform in der Lage sein, die historischen Daten in der S/4-Welt über SAP GUI oder SAP Fiori so anzuzeigen, als ob sie dort entstanden wä-



KPMG hat nach der Erwartung der qualitativen Unterstützung gefragt: Die Datenmigration erscheint mit deutlicher Mehrheit (46 Prozent) den SAP-Bestandskunden als qualitative Herausforderung, die es mit geeigneten Werkzeugen und passenden Services zu lösen gilt. Quelle: KPMG 2022.

ren. Diese On-the-Fly-Transformation über das Verfahren des „Technical Structure Mapping" – natürlich ohne die ursprüngliche Struktur der historischen Daten auf der Plattform selbst zu verändern – muss ebenfalls automatisch erfolgen. Dieser Automatisierungsgrad von der Datenextraktion bis zur Anzeige in der neuen Umgebung ist der Wesenskern einer One-Click-Transformation.

Sämtliche Informationen – historische wie operative – lassen sich bereinigen, mit Daten aus Drittquellen einfach anreichern und für Big-Data- und Analytics-Szenarien optimal aufbereiten. Dies gilt im Übrigen nicht nur für die Bewegungs-, sondern auch für sämtliche Stammdaten einschließlich der für die digitale Transformation so wichtigen Kunden-, Lieferanten- und Artikel- sowie Materialstämme.

Relevante Kriterien finden

Zudem folgt die Entscheidung, welche Informationen die Unternehmen aus dem bisherigen Datenbestand transformieren und nach S/4 migrieren sollen, strikt nach den jeweils geschäftlich relevanten Kriterien. Anstatt also zum Beispiel sämtliche Daten der letzten drei Jahre zu übernehmen, können sich die Unternehmen bewusst nur für die Transformation und Migration der offenen Aufträge und Stammdaten zu Kunden und Lieferanten entscheiden, mit denen sie in laufenden Geschäftsbeziehungen stehen.

Und auch der CFO und das Business lassen sich in diesem Szenario besänftigen: Denn wenn CFOs und Fachabteilungen argumentieren und ihre IT-Kollegen bisweilen damit nerven, sie benötigten sämtliche Altdaten im neuen System, dann liegt hier ein Missverständnis vor: Was sie in Wahrheit benötigen, sind nicht die historischen Daten im neuen System, sondern „nur" den Zugriff darauf aus der Oberfläche von S/4 heraus. Mit dem Ansatz der One-Click-Transformation funktioniert das problemlos. Die Nutzer merken gar nicht, wenn sie auf historische Daten zugreifen, dass diese nicht in der SAP-Hana-Datenbank liegen.

Nach der Übernahme der historischen Informationen auf die Plattform von DMI werden die Legacy-Systeme und -Applikationen komplett stillgelegt. Dadurch entfallen in der Regel 80 Prozent der Betriebskosten. Der Zeit- und Kostenaufwand für die eigentliche Datenfilterung, -transformation und -migration sinkt um die Hälfte. Das sind wesentliche Erkenntnisse und Erfahrungen aus mehr als 2000 Projekten weltweit mit JiVS IMP. Da sich die neu in der S/4-Welt hinzukommenden Daten kontinuierlich auf die Plattform überspielen lassen, bleiben die neue Umgebung und insbesondere die In-memory-Datenbank Hana dauerhaft schlank. Das Einsparpotenzial, das sich durch dieses kontinuierliche Rightsizing erreichen lässt, dürfte über den gesamten Lebenszyklus der neuen Umgebung hinweg bei 25 Prozent und mehr liegen.

Den Ansatz der One-Click-Transformation zeichnet insbesondere aus, die historischen Daten konsequent und kontinuierlich von den operativen zu trennen. Auch die konsequente Trennung zwischen Daten und Algorithmen dürfte ihresgleichen im Markt suchen. So lässt sich das grundsätzliche Problem der beschriebenen Abhängigkeiten lösen. Aber auch die massiven Einsparungen bei den Transformations- und Betriebskosten sowie den Aufwendungen für die Datenbereinigung und -harmonisierung sind bei Weitem nicht alles. Denn zusätzlich konserviert JiVS IMP das Transformationswissen und stellt es dauerhaft bereit: für den Zugriff auf die historischen Daten aus S/4 Hana heraus, für den Zugriff auf historische Daten aus Non-SAP-Systemen und die Bereitstellung dieser Daten für Drittanwendungen wie zum Beispiel Analytics-Lösungen.

Plattformdenken mit DMI

Zentrale Vorteile der Plattform JiVS IMP: 80 Prozent weniger Betriebskosten, 50 Prozent weniger Kosten für die Datenmigration, 100 Prozent Rechtssicherheit, 25 Prozent weniger TCO für S/4. Die wichtigste technische Eigenschaft der DMI-Plattform ist ihr hoher Automatisierungsgrad: vom Abzug der Daten aus den Altsystemen und ihrer Harmonisierung sowie Optimierung über die Transformation und Migration der Geschäftsobjekte via Application Layer bis hin zur automatischen Transformation, um die historischen Informationen in SAP S/4 anzuzeigen, als ob sie dort erzeugt worden wären.

Die One-Click-Transformation erschließt in Sachen digitaler Transformation im Allgemeinen und Umstieg auf S/4 im Besonderen eine völlig neue Dimension. Abgerundet, vervollständigt und veredelt wird dieser Ansatz durch die Erweiterung in Richtung Transformation als Service. Dazu hat Data Migration International eine Software-as-a-Service-Lösung entwickelt. Die Idee hinter diesem Cloud-Service besteht darin, dass die Unternehmen mit wenigen Mausklicks ihre geplanten Transformationsprojekte durchspielen und vorbereiten können. Dazu müssen sie keine echten Daten aus ihren Systemen preisgeben. Der Service arbeitet vielmehr ausschließlich mit Metadaten. Damit wird die IT genauso agil wie das Geschäft und macht die Vision eines datengesteuerten Unternehmens zur Realität. (pmf)

© A Lot Of People - Shutterstock.com

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

Mit der Verstärkung durch ComSol wachsen wir in diesem Bereich auf mehr als 850 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

Holger von Daniels,
CEO und Gründer,
Valantic

Valantic verstärkt seine SAP-Expertise mit ComSol

20 Jahre Expertise in SAP

Die Digital-, Consulting- und Software-Gesellschaft Valantic verstärkt ihre SAP-Expertise mit der SAP-Beratung ComSol.

Der SAP-Partner ComSol bietet Beratungen für Handels- und Konsumgüterunternehmen an und unterstützt Unternehmen bei der ganzheitlichen S/4-basierten Business Transformation: vom Design wettbewerbsdifferenzierender Geschäftsprozesse über die Implementierung bis hin zum späteren Betrieb (Application Management). ComSol offeriert SAP-Implementierung und -Beratung, Entwicklungs- und Support-Services, SAP-Lizenzen, Projektmanagement und Inhouse-Trainings. Das Beratungs- und Produktspektrum ist auf die Bedürfnisse von Handels- und Konsumgüterunternehmen zugeschnitten. Durch den Einsatz von branchenerprobten Geschäftsprozessen (Industry Best Practices) auf Basis von S/4 können SAP-Bestandskunden nicht nur von kürzeren Einführungszeiten profitieren, sondern auch von den damit verbundenen positiven Effekten der Standardisierung, Harmonisierung und Automatisierung ihrer Geschäftsprozesse. „Durch den Zusammenschluss mit ComSol können wir unsere multinationalen Kunden und den gehobenen Mittelstand noch ganzheitlicher bei der Digitalisierung unterstützen: von der Definition der Digitalisierungsstrategie über die Ausgestaltung der Customer Journey bis zur Implementierung von State-of-the-Art-SAP-Systemen“, betont Holger von Daniels, Gründer und CEO bei Valantic.

valantic.com
comsol-ag.com

Promos Consult kooperiert mit PlusForta sowie Aareal First Financial Solutions

Lösung in SAP Financials

Die Anforderungen an Unternehmen der Wohnungs-, Bau- und Immobilienwirtschaft steigen. Das äußert sich auch im Wunsch nach digitalen Zahlungsprozessen und Electronic-Banking-Lösungen.

Als Dienstleister für die Branche bauen daher die Digitalisierungsexperten von Promos Consult ihre Kooperationsaktivitäten im Zahlungsverkehr aus. Kooperationspartner sind die PlusForta, eine Anbieterin von Mietkautionsbürgschaften, und die Aareal First Financial Solutions, eine Spezialistin für integrierten Zahlungsverkehr. Beide sind Tochtergesellschaften der Aareal Bank. Bereits seit 20 Jahren wird das in der Wohnungswirtschaft führende Zahlungsverkehrsverfahren BK01 der Aareal Bank bei einem Großteil der Promos-Kunden für die Debitorenbuchhaltung sowie kreditorische Abbuchungen genutzt. Die geschlossene Partnerschaft ergänzt dieses Angebot um neue digitale Produkte. „Die Plattformlösung ermöglicht eine medienbruchfreie Einbindung neuer Zahlverfahren in bestehende Zahlungs- und Buchungsprozesse der SAP-Systeme unserer Kunden. Dadurch führt einerseits die Digitalisierung der Prozesse zu Kosteneinsparungen sowie einer höheren Prozessqualität. Andererseits steigt zudem die Attraktivität des Produkts Miete, weil die Mieterinnen und Mieter das aus anderen Lebensbereichen gewohnte Zahlverfahren auch im Mietverhältnis nutzen können“, beschreibt Thoralf Beyer, Chief Sales Officer, die Vorteile.

openpromos.de

In der Industrie zählen Tempo und Flexibilität in der Digitalisierung – aufgrund der wirtschaftlichen Herausforderungen.

Friedhelm Loh,
Inhaber und Vorstandsvorsitzender,
Loh Group

Rödl & Partner berät Primrose

Verkauf der Cubeware

Rödl und Partner hat Primrose Investments beim Verkauf des deutschen Business-Intelligence-Softwareanbieters Cubeware an das US-amerikanische Unternehmen Insightsoftware beraten. Mit der Transaktion will Insightsoftware, ein Portfoliounternehmen von TA Associates, HG Capital und Genstar Capital und Anbieter von Reporting-, Analyse- und Performance-Lösungen, die Präsenz und den Kundenstamm in Europa stärken. Das interdisziplinäre Rödl-und-Partner-Team wurde von Mario Schulz geleitet, der zusammen mit Juliane Krafft beim Carve-out, der Transaktionsgestaltung und den Verhandlungen rechtlich unterstützte. Primrose Investments ist Teil der India Builders Corporation (IBC), eines international bekannten indischen Immobilienentwicklers mit generationsübergreifender Immobilien-Erfahrung. Das Unternehmen besitzt nach eigenen Angaben Kompetenzen in weiteren Geschäftsfeldern wie Plantagen, Hotel und Gastgewerbe, Krankenhäusern, Bildungseinrichtungen und der Software-Entwicklung. Cubeware ist spezialisiert auf Business-Intelligence- und Performance-Management-Plattform.

roedl.de

German Edge Cloud (GEC) und Scheer

Partnerschaft für die Digitalisierung

Digitale Transformation in der Fertigung: Scheer wird Low-Code und Plattform für das GEC Digital Production System entwickeln.

Die Partnerschaft der beiden inhabergeführten Unternehmen German Edge Cloud und Scheer führt zwei Pioniere der digitalen Transformation zusammen. Verbesserungen in den Bereichen Qualität, Resilienz, Lieferfähigkeit, Transparenz und OEE sind die entscheidenden Vorteile. German Edge Cloud (GEC) ist Teil der Friedhelm Loh Group und spezialisiert auf Edge- und Cloud-Lösungen, insbesondere für industrienahe Anwendungen und Shopfloor-Apps für die digitalisierte Fertigung von morgen. Die Fertigungs- und IIoT-Spezialisten begleiten die Smart Factories von den ersten Digitalisierungsschritten bis hin zum agilen, digitalen Produktionsmanagement. Scheer hat eine führende Softwareplattform entwickelt, um die Entwicklung und Integration digitaler Produktionsanwendungen sowie die Automatisierung innovativer Fertigungsprozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen. „Unsere Familienunternehmen verbindet die Leidenschaft für Innovation", sagt Professor Friedhelm Loh, Inhaber und Vorstandsvorsitzender der Friedhelm Loh Group: „In der Industrie zählen jetzt Tempo und Flexibilität in der Digitalisierung – auch und gerade vor dem Hintergrund der aktuellen und kommenden wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Herausforderungen. Das voranzutreiben ist ein wesentliches Ziel der strategischen Partnerschaft zwischen German Edge Cloud und Scheer." Professor August-Wilhelm Scheer, Gründer und Inhaber der Scheer Holding, sagt: „Wir sind sehr froh, für Scheer einen innovationskräftigen Partner in der Industrie gefunden zu haben. Die GEC und Friedhelm Loh Group verfügen über tiefe Kenntnisse und Praxiserfahrungen der industriellen Automatisierungsprozesse. Scheer bringt Expertise im Bereich Applikationsentwicklung, Integration und Prozessautomatisierung ein. Gemeinsam verschaffen wir der fertigenden Industrie einfacheren Zugang zur Wertschöpfung mit IIoT. Davon profitiert vor allem der Mittelstand."

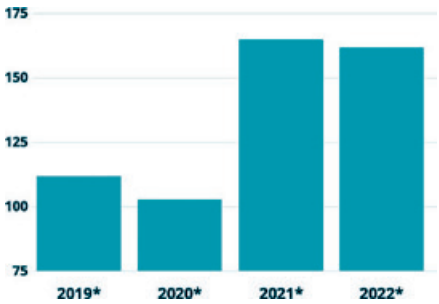
gec.io
scheer-pas.com

Designing for Sustainability heißt die Forschungskooperation zwischen dem Hasso-Plattner-Institut und Massachusetts Institute of Technology, die am 2. November in New York City feierlich unterzeichnet wurde. Das Programm soll die gemeinsame wissenschaftliche Forschung an beiden Instituten in den Bereichen nachhaltiges Design, Innovation, Informatik und digitale Technologien sowie die Umsetzung der Forschungsergebnisse in die Praxis vorantreiben. Mit diesem Engagement wollen HPI und MIT globale Herausforderungen angehen, wie sie in den United Nations Sustainable Development Goals (SDGs) zum Ausdruck kommen. Das Programm wird Lehrkräfte und Studierende beider Einrichtungen miteinander verbinden, um eine möglichst große gesellschaftliche Wirkung zu erzielen. „Diese Kooperation bringt neue Möglichkeiten für die Forschung und unsere Studierenden", sagt Christoph Meinel, Professor und Geschäftsführer am HPI sowie Leiter des Fachgebiets Internet-Technologien und -Systeme. Im Bild v. l.: Hashim Sarkis, Dr. Moritz Matthey, Dr. Marcus Kölling, Prof. John Ochsendorf, Prof. Christoph Meinel. **hpi.de**

Übernahmegeschehen im IT-Services-Markt trotz wirtschaftlicher Turbulenzen ungebrochen

Unternehmensfusionen

Trotz des derzeit schwierigen makroökonomischen Umfelds liegt die Zahl der Unternehmensfusionen und -übernahmen unter Technologiedienstleistern weiter deutlich über dem historischen Durchschnitt.



Die Zahl der Unternehmensfusionen und -übernahmen unter Technologiedienstleistern blieb 2022 bisher unverändert hoch.

So wurden in diesem Jahr weltweit 161 Transaktionen getätigt. Das sind zwei Prozent weniger als im gleichen Zeitraum des Vorjahres 2021, aber über 40 Prozent mehr als 2019. Dienstleister, Technologieanbieter und Private-Equity-Firmen suchen weiterhin mit Hochdruck nach Fähigkeiten in den Bereichen Cloud, Engineering, Datenanalytik, Benutzerfreundlichkeit und Cybersicherheit. Die meisten Analysten gingen laut Information Services Group wegen der weltwirtschaftlichen Turbulenzen davon aus, dass das Übernahmegeschehen in diesem Jahr deutlich abflaut. Zumindest für die Zahl der Fusionen und Übernahmen ist dies nicht der Fall. Allerdings ist der Wert dieser Übernahmen im Vergleich zum vergangenen Jahr um mehr als die Hälfte gesunken, da sich die Unternehmen aktuell auf kleinere, ergänzende Akquisitionen konzentrieren. So gab es im laufenden Jahr im Vergleich zu 2021 zum Beispiel zehn Prozent mehr Übernahmen, die unterhalb der Marke von 50 Millionen US-Dollar blieben.

isg-one.com

Strategische Partnerschaft zwischen MHP und Bee360

Die IT-Kosten im Blick

Die digitale Transformation verändert die Wahrnehmung und das Selbstverständnis von klassischen IT- und DV/Org-Abteilungen, damit entsteht auch ein neues Bedürfnis gegenüber Dienstleistern.

In vielen Unternehmen gilt die IT-Abteilung nach wie vor ausschließlich als Kostenfaktor. Dass der Bereich einen zunehmend steigenden Wertbeitrag leistet, wird oft übersehen. Das betrifft zum einen die durch IT erreichte Kosteneffizienz im gesamten Unternehmen etwa durch die Automatisierung von Prozessen. Zum anderen ist IT immer häufiger Teil von innovativen Produkten und Services, die sich schon heute positiv auf das wirtschaftliche Ergebnis auswirken und zudem die Zukunftsfähigkeit sichern. Um die Zusammenhänge zwischen den von der IT verursachten Kosten und dem von ihr realisierten Wertbeitrag transparent zu machen, ist ein gesamtheitliches Management über die komplexen IT-Leistungsverflechtungen hinweg essenziell. Das ermöglicht das integrierte und ganzheitliche IT-Business-Management-Tool des Karlsruher Softwareanbieters Bee360. Um Unternehmen eine optimale Kombination von Technologie und Beratung zu bieten, haben Bee360 und MHP eine strategische Partnerschaft vereinbart. Björn Kasten, Partner von Digital Platforms und Solutions bei MHP: „Die IT und die zugrunde liegende Infrastruktur lassen sich immer leichter nutzen. Ein intelligentes und optimales Zusammenspiel der Komponenten wird gleichzeitig immer anspruchsvoller. Unsere gemeinsame Motivation für die strategische Partnerschaft ist es, das Potenzial von Bee360 und MHP zu nutzen und Unternehmen eine Lösung an die Hand zu geben, mit der sie diese Herausforderung meistern können. Heute ist es wichtiger als jemals zuvor, den Überblick über die Organisation zu behalten und den Wertbeitrag der IT in den Fokus zu rücken. Dies stellt einen signifikanten Mehrwert für Unternehmen dar."

Signing Ceremony MHP und Bee360. V. l.: Team MHP mit Verantwortlichem Björn Kasten (Mitte links) sowie Sönke Claussen, CEO bei Bee360 (Mitte rechts), und sein Team.

mhp.com
bee360.com

© Number 1411, Shutterstock.com

Storyteller und Zahlenhüter

Ein Chief Financial Officer hat heute diverse Hüte auf – und nicht alle haben nur mit reinem Zahlenwerk zu tun. Unternehmen müssen nach wie vor planen und bei allen Geschäften den Nutzen gegen die Risiken abwägen.

Von Michael Lengenfelder, Unit4

Shops, die zuvor keine Online-Präsenz hatten, müssen den E-Commerce ankurbeln. Restaurants werden fast über Nacht zu Lieferdiensten, Büro findet nur mehr in der virtuellen Welt statt: Der Wandel hat ein ungeahntes Tempo angenommen und viele Organisationen müssen sich transformieren, um in der neuen Realität zu überleben. Diese Verwerfungen haben sich enorm auf Umsatz, Kosten und Rentabilität ausgewirkt, aber eines hat sich bei all der Umgestaltung nicht geändert: Unternehmen müssen nach wie vor planen und bei allen Geschäften den Nutzen gegen die Risiken abwägen.

Seitdem Menschen Handel betreiben, sind sie bestrebt, Risiken zu minimieren. Manchen Unternehmen wird nachgesagt, sie seien zu vorsichtig. Aber die Covidpandemie, die rasante Digitalisierung, die Zunahme von Start-ups und die Nachfrage nach einem Omnichannel-Vertrieb und -Service ließen ihnen kaum eine andere Wahl, als in Veränderungen zu investieren. Doch eine Aufgabe bleibt: Risiken und Nutzen gegeneinander abzuwägen.

Dabei hat der CFO auch Chancen, die im proaktiven Streben nach positiven Veränderungen liegen. Einem CFO müssen die kausalen Zusammenhänge klar sein: Ist der Aufwärtstrend das Resultat eines neuen Produkts, eines Dienstleistungsangebots oder einer anderen Investition? Lohnt es sich, weiter zu investieren?

Gleichzeitig muss die alte Weisheit „Wagnis wird belohnt“ neu überdacht werden. Die Investition in Geschäftsbereiche oder Produkte sollte nicht an Glücksspiel erinnern. Die Grundlage für die Übernahme dieses „Wagnis“ bildet daher in der Regel die Planung. Hier helfen moderne Softwarelösungen, die sämtliche Funktionen beinhalten, um What-if-Analysen durchzuführen, und es ermöglichen, umfangreiche, datengestützte Strategien zu entwickeln. Das ist besonders wichtig, wenn die Zukunft genauso unberechenbar erscheint wie das Hier und Jetzt.

Gute CFOs werden dabei zum Autor der Unternehmensgeschichte, zum Storyteller. Denn sie müssen ihren Kolleginnen und Kollegen, die mit Finanzen nur wenig zu tun haben, ihre Pläne auf überzeugende und verständliche Weise vermitteln. Es gilt, die Daten und Fakten regelrecht zu einer Geschichte zu verarbeiten. Diese Story ist keineswegs ein Fantasieprodukt, sondern sie wird mit allen wichtigen Details zur Budgetausnutzung und -erstellung, mit Forecasts und Finanzkontrollen untermauert. Dann kann sie dynamisch mit den tatsächlichen Ergebnissen verglichen werden.

CFOs treten dabei als vertrauenswürdige und kenntnisreiche Stimme der Vernunft auf. Selbstbewusst sprechen sie eine Sprache, die alle Kolleginnen und Kollegen verstehen, das heißt auch jene, die nicht aus dem Finanzbereich stammen.

Investitionspläne müssen in dem sorgfältigen Verständnis von Gewinn und Verlust, Bilanzen und Cashflow verwurzelt sein. Dabei benötigen Unternehmen Kenntnis nicht nur über die bekannten, sondern auch über die neuen Treiber ihrer Geschäfte. Ein führendes europäisches Einzelhandelsunternehmen ist hier ein gutes Beispiel. Für eine solide Planung kennen die Storemanager drei Faktoren: Verkaufszahlen, Personalkosten und die geleisteten Stunden. Ohne diese Grundlage lässt sich die Gratwanderung zwischen Personalbedarf und Nachfrage nicht bewerkstelligen, was entweder zu verpassten Verkaufschancen oder zu hohen Personalkosten führt.

Diese Zusammenhänge konkret zu analysieren erfordert jedoch einige mathematische Kenntnisse. Haben Manager dabei Zugang zu Tools, die ihnen einen Überblick darüber liefern, wie viele Mitarbeiter wann gebraucht werden, müssen sie nicht raten und können fundierte Entscheidungen treffen, was wiederum ihre Arbeit enorm erleichtert. Wir alle können Strategien entwickeln und implementieren, die unsere Erfolgschancen steigern und zugleich die Risiken minimieren. Der CFO von heute steht dabei am Steuer: als Storyteller und aufmerksamer Hüter des Zahlenwerks.

unit4.com

Michael Lengenfelder,
Head of FP&A Product Management, Unit4

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

SAP-S/4-Hana-Cloud-Einführung bei ANWR Group

Mut zum Piloten

ANWR gelang in nur 18 Monaten die Einführung von S/4 Public Cloud – dank agiler Wellen mit klar definierten Zielen. Für die Public Cloud sprach neben dem Cloud-First-Ansatz der ANWR Group die Möglichkeit, Standardprozesse zu nutzen und gesetzliche Vorgaben einzuhalten.

Von Sven Kulikowsky, ANWR Group und Roberto Wahl, Camelot ITLab

Die ANWR Group mit Zentrale in Mainhausen (Hessen) gehört mit einem Abrechnungsvolumen von 19,8 Milliarden Euro zu den erfolgreichsten und umsatzstärksten Handelskooperationen in Europa. Die genossenschaftlich organisierte Unternehmensgruppe optimiert Prozesse und stellt Handels- und Kommunikationsplattformen für den selbstständigen Einzelhandel zur Verfügung. Der ANWR-Unternehmensgruppe sind rund 20.000 mittelständische Unternehmen angeschlossen.

Die ANWR Group übernimmt über ihre Tochtergesellschaft DZB Bank die Finanzdienstleistung der Zentralregulierung für die angeschlossenen Händler und Lieferanten. Aus historischen Gründen wurde ein R/3-System von der Handelskooperation und der Bank gemeinsam genutzt. Durch das stark angepasste SAP R/3 und die zugrunde liegenden bankenspezifischen Regularien konnten neue Anforderungen der ANWR kaum noch umgesetzt werden. Um diese Abhängigkeit aufzulösen, fiel die Entscheidung für getrennte Systeme bei der Suche nach einem Nachfolge-System für die ANWR auf S/4 Hana Public Cloud.

Im bestehenden stark angepassten On-prem-Vorgänger waren Updates kaum mehr möglich. Mit der Rückkehr zum Standard bleibt der Aufwand für die halbjährlichen Updates des Public-Cloud-Produkts überschaubar. Die Buchhalter und Buchhalterinnen können Einstellungen vornehmen oder Ansichten erstellen, für die sie früher auf IT-Unterstützung angewiesen waren. Die Standardisierung der Abläufe führt dazu, dass Änderungen, zum Beispiel durch gesetzliche Vorschriften, nur noch einmal implementiert werden müssen.

Die Migration verlief in neun Wellen, pro Welle wurde jeweils eine Gruppe von Landesgesellschaften auf das S/4-Public-Cloud-System umgestellt. Das Projekt wurde pünktlich zum Jahreswechsel 2021/2022 beendet. Das gelang auch, weil die S/4-Transformation ein gemeinsames Projekt der IT und der Geschäftsbereiche Finanzbuchhaltung und Controlling war, unterstützt durch den SAP-Partner Camelot ITLab. Die Leiter dieser Bereiche bildeten den Projekt-Steuerungskreis aus fünf Experten.

Funktionsumfang im Standard

Ein Learning aus dem Projekt ist, Kernfunktionalitäten in der Analysephase detaillierter zu prüfen, da ein Standardprodukt funktionale Einschränkungen haben kann. Gleichzeitig besteht die Gefahr, 60 Prozent des Projektes bereits in der Analysephase zu leisten – was eine zügige Implementierung behindert. Wichtig ist hier die richtige Balance aus Prüfen der Anforderungen einerseits und andererseits Mut, offene Punkte im Projekt zu lösen. Deswegen ist eine Beschränkung auf wichtige oder kritische Prozesse wichtig. Nach ihrer Definition gilt es in der Zusammenarbeit mit dem Fachbereich herauszufinden, ob die erhobenen Anforderungen die richtigen sind und ob alle notwendig sind. Im laufenden Projekt empfiehlt sich ein agiles Vorgehen, um pragmatische Workarounds für fehlende Funktionalitäten zu entwickeln.

Ein weiteres Learning aus dem Projekt ist die hohe Relevanz von Change Management. Wie bei jeder S/4-Einführung gab es Veränderungen für die tägliche Arbeit der Buchhalter und Buchhalterinnen. Veränderungen, die erklärt und kommuniziert werden müssen. Der Start des 18-monatigen Projektes fiel zudem mit dem ersten Corona-Lockdown zusammen, wodurch das Projekt weitgehend remote durchgeführt wurde. Dank der Remote-Erfahrung der Camelot ging das nicht zulasten des Projekterfolgs. Zwei Maßnahmen erwiesen sich als besonders hilfreich: die Teilnahme der Fachkollegen an der übergreifenden Projektabstimmung und das Adressieren von konkreten Fragen an die Key-User.

Um den straffen Projektplan einzuhalten, war es wichtig, dass die Mitarbeitenden in jeder Welle mitziehen. Nachdem wir

in den ersten Livegängen auf Vorbehalte stießen, nahmen etwa ab der Mitte des Projektes die Buchhalter der laufenden Welle an den wöchentlichen Projektabstimmungen teil. Sie wurden explizit aufgefordert, Fragen zu stellen und Vorbehalte zu formulieren. Dadurch bekam das Projektteam einen ungefilterten Eindruck zum Stand der Umsetzung.

Ein schöner Nebeneffekt: Durch die gemeinsamen Arbeitssitzungen erlebten die Fachmitarbeiter, dass die Verantwortlichen aus den Fachbereichen Finanzbuchhaltung und Controlling und der IT auf die gleiche Vision hinarbeiten. Auch das konkrete Adressieren von Fehlern und Fragen half, Vorbehalte abzubauen. Dazu sammelten die Buchhalter Fehler, Fragen und Unklarheiten in einer Liste, zwei Mal pro Woche besprachen die Key-User diese Punkte mit dem gesamten Team. Dadurch wurden Fehler schnell gefunden und geprüft. Der Kommunikationsaufwand lohnt sich: Die Fragen der Mitarbeitenden wurden durch die beiden Maßnahmen zuverlässig und zügig beantwortet. Die Mitarbeiter fühlten sich bei Vorbehalten besser gehört und insgesamt besser mitgenommen.

Mut zum Durchziehen

Bei Start der S/4-Public-Cloud-Einführung gab es kaum Pilotprojekte von vergleichbarer Größe. Damit wurde das Projekt zum Piloten. Den Mut dazu gab dem Projektteam die gemeinsame Vision und die schnelle Abstimmung untereinander: Die Projektspitzen arbeiteten sehr eng zusammen und einigten sich auf klare Zuständigkeiten, Ziele und Prioritäten – etwa, dass Buchungen von Zahlungen zu jedem Zeitpunkt möglich sein müssen. Die laufende Abstimmung sorgte dafür, dass das Projektteam immer handlungsfähig war. Das war wesentlich, damit das Projekt in der geplanten Zeit abgeschlossen werden konnte.

Außerdem gelang es, dass auch in schwierigen Projektphasen kein Dissens zwischen den Bereichen entstand, sondern gemeinsam konkrete Lösungen gefunden wurden. So war beispielsweise die Anbindung zum bereits bestehenden SAP HCM als HR-System aufwändiger, als man es innerhalb eines Ökosystems vermuten würde. Hier hat Camelot auf der SAP Business Technology Platform (BTP) eine standardnahe Lösung zur Deckung der fehlenden Standardfunktionalität implementiert. Durch eine geschickte Integration auf der Cloud Platform Integration (CPI) konnte eine Modifikation der Standardprozesse in den jeweiligen Systemen vermieden und die Anforderungen erfüllt werden.

Ein Wunsch in Richtung SAP: In dieser Phase des Projektes hätte eine engere Betreuung zugunsten der Kundenzufriedenheit gewirkt, und die SAP hätte für nachfolgende Kundenprojekte mit ähnlichen System-Konstellationen lernen können. Denkbar wäre beispielsweise, dass die SAP Pilotprojekte automatisch und ohne Kosten für den Kunden als Preferred-Success-Projekte einstuft.

Mittlerweile ist die Migration auf die S/4 Public Cloud seit fast einem Jahr abgeschlossen und es läuft zur Zufriedenheit. An den ersten Stellen sind die im Projekt vorgenommenen Workarounds mit den von der SAP im Standard nachgelieferten Prozessen komplett in den Standard zurückgeführt worden, Prozesse sind über die Landesgesellschaften synchronisiert und vereinheitlicht. Man sieht, dass es sich lohnt, dranzubleiben und das System nach der initialen Migration iterativ zu verbessern. So machen Release-Wechsel mittlerweile kaum mehr Arbeit.

Die Erwartung ist, dass sich diese Komplexitätsreduktion in den nächsten drei bis fünf Jahren auszahlt. Auch das Feedback aus den Fachbereichen ist nach anfänglichen Vorbehalten positiv: Obwohl viele der Controller und Buchhalter seit Jahren mit dem alten System gearbeitet hatten, finden sie die jetzige prozessorientierte Benutzerführung nach kurzer Umgewöhnung deutlich angenehmer. So müssen sie beispielsweise nicht mehr mehrere Fenster öffnen, um zusammenhängende Daten zu betrachten und zu bearbeiten. Stattdessen werden sie vom System deutlich konsistenter durch den Prozess geführt.

Sven Kulikowsky,
CIO,
ANWR Group

Roberto Wahl,
Head of SAP Cloud Services,
Camelot ITLab

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

Camelot ITLab
Innovative Technologies Lab

EuroCloud- und ISG-Umfrage

Cloud-Native-Anwender

Erneut haben EuroCloud Native und ISG deutsche IT-Entscheiderinnen und -Entscheider zu ihren Cloud-Strategien befragt.

Die Attraktivität Public-Cloud-gestützter Entwicklungs- und Betriebskonzepte nimmt spürbar zu. Ein grundlegender Paradigmenwechsel steht jedoch noch aus. Der schrittweise Umstieg auf Cloud-Native setzt sich fort: 27 Prozent der IT-Verantwortlichen geben an, dass ihr Unternehmen bereits Applikationen in Public-Cloud-Umgebungen erstellt hat und dort auch betreiben lässt. Gegenüber dem Vorjahr ist dies ein Zuwachs von fünf Prozentpunkten – so eines der zentralen Ergebnisse der Anwenderumfrage, die das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group gemeinsam mit EuroCloud Native (ECN), der Cloud-Native-Initiative des Branchenverbands EuroCloud Deutschland, jährlich durchführt, um das Interesse deutscher Anwenderunternehmen an Cloud-Native-Ansätzen zu untersuchen. Wie bereits im vergangenen Jahr wurden hierzu 200 IT-Entscheiderinnen und -Entscheider aus der mittelständischen Wirtschaft befragt. „Die Umfrageergebnisse zeigen, dass die Bereitschaft zum Wechsel auf Cloud-Native gerade auch im Mittelstand signifikant gestiegen ist“, sagt Heiko Henkes, Director und Principal Analyst bei ISG. Zu den wichtigsten Treibern dieser Entwicklung zähle einmal mehr der Faktor Kostendruck. Vor dem Hintergrund der sich weiter verschärfenden Inflationsentwicklung sehen neun von zehn Befragten Cloud-Native-Lösungen als wichtiges Mittel, um den Betriebsaufwand ihrer IT-Services zu senken. Diese Zustimmungsrate sei ein echter Topwert, so Henkes weiter. Wachsenden Zuspruch erhielten aber auch die inhaltlichen Nutzenversprechen des Cloud-Native-Ansatzes – allen voran die Automatisierungsmöglichkeiten in der Kapazitätszuteilung und die Tempogewinne bei der Wiederherstellung und dem Neustart von Cloud-Native-basierenden Lösungen.

eurocloudnative.de
isg-one.com

Application Lifecycle Management und Testing

Testing ist ein essenzieller Bestandteil über das ganze ALM hinweg. Doch nur wer Continuous Testing in die DevOps-Pipeline integriert, kann Updates schnell genug bereitstellen – wie erreichen Unternehmen Testautomatisierung am besten?

Von Viktoria Praschl, Tricentis

Viktoria Praschl, *VP Sales Central Europe, Tricentis*

Die lineare Wasserfallmethode im Application Lifecycle Management (ALM) hat ausgedient. Vor allem Testing muss heute dynamisch über den ganzen Lebenszyklus einer Applikation hinweg passieren, um mit agilen Wettbewerbern mithalten zu können. Unternehmen, die mit komplex gewachsenen SAP-Infrastrukturen arbeiten, sollten S/4-Cloud-Updates etwa immer sorgfältig vor dem Rollout testen, ansonsten besteht die Gefahr, dass Geschäftsprozesse nicht mehr reibungslos funktionieren. Fehlende Performance-Tests können zum Beispiel dazu führen, dass Applikationen langsam und instabil laufen – und deshalb unter Umständen Kunden abspringen.

Doch herkömmliche Testansätze brauchen Zeit und der Aufwand, sie zu entwerfen, durchzuführen und zu warten, ist hoch. Von Vorteil ist es daher, Tests größtenteils zu automatisieren, indem man Continuous Testing von Beginn an in die DevOps-Pipeline integriert. Für innovative Start-ups ist das keine allzu große Herausforderung. Diese Newcomer haben den Vorteil, dass sie Tabula rasa beginnen und keine Altlasten mittragen müssen.

Jahrelang etablierte Player auf dem Markt kämpfen hingegen meist mit komplexen, historisch gewachsenen Application-Stacks. Die Prozesse in solchen unübersichtlichen Systemen sind oftmals sehr starr und gleichzeitig gelten strenge Compliance-Anforderungen. Wie gelingt es, unter diesen Bedingungen ein angemessenes Automatisierungsniveau beim Testing zu erzielen? Folgende Strategien helfen Unternehmen mit historisch gewachsenen Architekturen dabei, Continuous Testing in ihre DevOps-Pipeline zu integrieren.

Strategien zur Testautomatisierung

Unternehmen verfolgen bei der Testautomatisierung häufig einen skriptbasierten Ansatz. Das verursacht jedoch erheblichen Aufwand. Denn wenn sich die getestete Applikation ändert, müssen sowohl die Skripte als auch das Framework erneut geprüft und möglicherweise aktualisiert werden. Das verschlingt Zeit und Ressourcen. Um Testing einfacher und schneller zu machen, ist deshalb eine Lösung empfehlenswert, die eine Automatisierung von Testfällen über den gesamten Technologie-Stack hinweg bietet – von einer zentralen Plattform aus, ohne Code und mit geringem Aufwand.

Ein weiterer Grund, warum sich viele Unternehmen bei Testautomatisierungs-Projekten schwertun, ist die Testwartung. Hier stellen sich vor allem zwei Fragen: instabile Tests und Tests, die nur schwer anpassbar sind. Wenn ein automatisierter Test bei einer unveränderten Applikation fehlschlägt, liegt ein Stabilitätsproblem vor. Behebbar ist dies etwa durch stabilere Identifikatoren. Daneben können auch ungeeignete Testdaten oder instabile, unvollständige Umgebungen das Scheitern eines Tests verursachen. Die zweite Hürde – unflexible Tests – wird umschifft, indem man Tests aus Modulen erstellt, die in der gesamten Testreihe wiederverwendbar sind. Sollten sich Geschäftsprozesse ändern, so lassen sich die individuellen Module einfach aktualisieren und die jeweiligen Tests automatisch synchronisieren. Um den Aufwand für die Testwartung weiter zu senken, ist es zudem ratsam, die Test-Umgebung so schlank wie möglich zu halten.

Tests lassen sich noch weiter beschleunigen, indem Unternehmen den Anteil von UI-Tests reduzieren, wann immer das möglich ist. API-Tests sind solider, schneller und einfacher zu pflegen und damit für moderne Entwicklungsprozesse besser geeignet. Zudem sind sie in der Lage, Funktionen zu testen, für die UI-Tests nicht geeignet sind. Alle diese Strategien eröffnen Unternehmen Wege, um Continuous Testing über das ganze Application Lifecycle Management hinweg sicherzustellen. So bleiben auch Marktplayer mit historisch gewachsenen Application-Stacks agil und müssen sich vor den dynamischen Newcomern nicht verstecken.

tricentis.com

SAP Cloud **ALM** (Application Lifecycle Management) soll der SolMan des Cloud Computing werden. Was logisch klingt, hat viele Herausforderungen. Wir liefern Antworten, wo ALM hilfreich ist und wo es ergänzende ITSM-Werkzeuge braucht.

Uhlmann Pac-Systeme digitalisiert weltweiten Service mit MobileX

Digitalisierung und Standardisierung

Als weltweit führender Systemanbieter für das Verpacken von Pharmazeutika in Blister, Flaschen und Kartons bietet Uhlmann Pac-Systeme flexible Gesamtlösungen für internationale Pharmakonzerne, Generikahersteller und Lohnverpacker.

Um die weltweiten Serviceprozesse aufgrund des starken Wachstums zu standardisieren und zu optimieren, suchte Uhlmann Pac-Systeme 2017 nach einer intuitiven, zukunftsfähigen und offlinefähigen Lösung zur Integration in SAP CS und HR. Zudem sollten mit dem Projekt die Qualität des Berichtswesens verbessert und die Durchlaufzeiten von Serviceaufträgen beschleunigt werden. Mit seinen Verpackungslinien, umfangreichen Services und digitalen Lösungen bietet das Unternehmen als Total-Solution-Provider Beratung, Projektmanagement, Umsetzung und Services aus einer Hand.

Uhlmann Pac-Systeme entschied sich schließlich für MobileX-MIP für Field Service, vor allem wegen der Anpassbarkeit der Lösung an die speziellen Anforderungen der Pharmabranche. Ein weiterer entscheidender Punkt war der MobileX-Freigabemonitor, ein Zusatzmodul der mobilen Lösung, mit welcher der Innendienst die Rückmeldungen der Techniker vor ihrer Verbuchung im SAP überprüfen kann.

Der Roll-out begann im Januar 2019 in Deutschland. Anschließend wurde die Lösung bei allen Service-Vertretungen wie zum Beispiel in Österreich, Schweden, Frankreich, China und UK eingeführt. Seit 2020 ist MobileX Field Service nun weltweit in fünf Sprachen (Deutsch, Englisch, Spanisch, Französisch und Chinesisch) bei Uhlmann Pac-Systeme im Einsatz.

Die Servicetechniker erhalten ihre Aufträge auf ihren Tablets oder Laptops und können darüber alle Details zum Auftrag und der Anlage wie die Servicehistorie und Anleitungen einsehen. Bei den Aufträgen handelt es sich um Reparaturen, Wartungen, präventive Instandhaltungs-Maßnahmen oder auch Umbauten von Anlagen. Die Inbetriebnahmen von neuen Anlagen übernehmen dedizierte Teams aus Monteuren, Programmierern und Projektmanagern, die für den Aufbau eine oder sogar mehrere Wochen vor Ort beim Kunden sind. Auch sie nutzen für die Dokumentation ihrer Arbeit MobileX-MIP.

Dynamische Formulare

Neben den Rückmeldungen, die Angaben zu den Arbeitszeiten und Details in Textform enthalten, erstellen die Techniker und Monteure über die mobile Lösung auch ihre Serviceberichte und füllen Checklisten und Formulare aus. Über das Modul „Dynamische Formulare“ werden zum Beispiel Checklisten zur Qualitätssicherung beim Montageabschluss erstellt und vom Kunden unterschrieben. Dies sorgt für eine maximale Arbeits- und Rechtssicherheit.

Der Einsatz eines Freigabemonitors hat vor allem die internen Freigabe- und Folgeprozesse der Serviceaufträge digitalisiert und damit massiv vereinfacht und beschleunigt. Während früher alle Auftragsdokumente und Checklisten in Papierform manuell übertragen oder eingescannt und überprüft werden mussten, um die anschließenden Prozesse wie die Freigabe von Reisekosten, die Lohnabrechnung und die Rechnungen an Kunden zu veranlassen, erfolgt die Prüfung von Rückmeldungen und die Auslösung von Folgeprozessen heute bereichsübergreifend mit dem Freigabemonitor digital und größtenteils automatisiert. So konnte der interne logistische Aufwand um 95 Prozent reduziert und das erhöhte Auftragsvolumen bei gleicher Personaldecke erfüllt werden.

Durch die Digitalisierung der Serviceaufträge konnten am Laupheimer Standort bei Uhlmann Pac-Systeme elf Mappenwagen, die jährlich mit rund 2000 Papiermappen befüllt wurden, abgeschafft werden. Bereits während der Roll-out-Phase wurden dadurch 35.000 Seiten Ausdrucke pro Jahr eingespart, was einer halben Tonne Holz, über 9000 Liter Wasser, 1800 kW/h Energie und 185 Kilogramm CO_2 entspricht.

„Die Datenqualität der Rückmeldungen und Checklisten hat sich durch die Einführung von MobileX-MIP for Field Service exorbitant verbessert“, erklärt Kai Kathan, Team Leader Services bei Uhlmann Pac-Systeme. „Außerdem konnten wir die Durchlaufzeiten der Serviceaufträge um mehr als die Hälfte verkürzen. Auch den Kunden gegenüber beweisen wir durch die Digitalisierung der Auftragsabwicklung unsere Innovationskraft als Marktführer.“

Für die Zukunft plant Uhlmann Pac-Systeme, den Einsatz der Dynamischen Formulare auszuweiten. Dabei sollen mehr technische Details wie Equipment-bezogene Informationen oder noch offene Aktivitäten vom letzten Einsatz mit in das Formular übertragen werden, damit die Techniker für ihre Einsätze noch besser gerüstet sind und Formulare noch einfacher ausfüllen können.

Uhlmann Pac-Systeme ist als Teil der Uhlmann Group der weltweit führende Systemanbieter für pharmazeutische Verpackungsmaschinen mit 19 Standorten in 14 Ländern. Über 100 Servicetechniker sind weltweit im Einsatz, um mehr als 10.000 Maschinen in 80 Ländern zu warten und instand zu halten. (pmf)

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 76

mobile X

Wie die S/4-Migration zum Erfolg wird

Composable und hybrid

Erst vierzehn Prozent der SAP-Anwender sind in der Cloud – das schleppende Tempo der Umstellung auf S/4 ist beunruhigend. Das Zögern der SAP-Entscheidungsträger lässt vermuten, dass die Vorteile der Migration nicht deutlich sind – hier muss die Anwendungsmodernisierung den Mehrwert bieten.

Von Rohan de Souza, Fujitsu

Der Support für die SAP Business Suite endet bereits im Jahr 2027 und alle Optionen, für eine erweiterte Wartung zusätzlich zu bezahlen, laufen im Jahr 2030 aus. Angesichts der Komplexität der Migration sind diese Fristen knapp. Zieht man dazu den Fachkräftemangel in Betracht, wird klar, dass ein Abwarten von Entscheidungen eine äußerst riskante Strategie ist.

Die Schaffung eines neuen geschäftlichen Vorteils, man könnte es auch Business Transformation nennen, erfordert aber etwas mehr. Denn wenn man nur modernisiert, ist dies äquivalent zur Wartung. Folgende zwei Best Practices zeigen strategische Vorteile auf, die sich aus der S/4-Hana-Migration ergeben: Composable ERP und Cloud-Migration/Hybrid-IT. Neue Services von Fujitsu helfen, eine schnelle und zuverlässige Nutzung dieser Vorteile aufzuzeigen.

Composable ERP

Ein strategischer Vorteil der Migration ist die Möglichkeit, ein Unternehmen so zu vernetzen, dass es adaptiver wird. Nach einer Analyse von Gartner haben viele Hersteller mehrere Systeme im Einsatz – SAP, Salesforce, Oracle, ServiceNow, AWS und Microsoft. Der Begriff Composable ERP beschreibt diesen Trend. Composable ERP setzt die jeweils gewünschten Komponenten ein, um einen Mehrwert zu schaffen – und zwar durch Mischung und Anpassung verschiedener Anbieter. Die S/4-Migration ist der perfekte Zeitpunkt, um zu prüfen, wie die Dateninfrastruktur modernisiert werden kann, um eine Art „Control Tower"-Umgebung zu schaffen. Dank dieser werden vollständig vernetzte Echtzeitdaten generiert, die einen ganzheitlichen Überblick über das Unternehmen in allen vor- und nachgelagerten Lieferketten bieten.

Migration und Hybrid Cloud

Ein Faktor, der S/4 noch anschlussfähiger macht, ist die Tatsache, dass es die erste Version des ERP ist, die wirklich Cloud-nativ ist. Diese Eigenschaft eröffnet alle Vorteile der Cloud-Migration und die ultimative Flexibilität bei der Platzierung von SAP-Workloads. Die S/4-Migration muss daher die Nutzung aller strategischen Vorteile der hybriden Cloud-Umgebungen ermöglichen.

Workloads in hybriden Umgebungen sind jedoch sehr komplex. Der Workload-Bedarf kann sich über eine Vielzahl von Umgebungen erstrecken, darunter mehrere Standorte vor Ort sowie Cloud-Partner mit ihren jeweiligen regionalen Knotenpunkten. Die Optimierung der SAP-Infrastruktur in diesen Umgebungen erfordert ein hohes Maß an Verständnis.

Um dabei zu unterstützen, bietet Fujitsu einen neuen Hybrid Cloud Assessment Service für SAP-Lösungen an, der Millionen von möglichen Platzierungsoptionen auf der Grundlage gemessener Arbeitslasten analysiert. Fujitsu BestPlace bietet einen einzigartigen datengesteuerten Ansatz, der die gemessene SAP-IT als DNA kodiert und eine Mini-Evolution mit genetischen Algorithmen simuliert. Dem Prinzip „Survival of the Fittest" folgend, führt der Prozess zu einem optimalen Design für eine hybride Infrastruktur.

Dabei handelt es sich um einen individualisierten Ansatz, der auf die spezifischen Bedürfnisse jedes Kunden eingeht, anstatt einem generischen Modell zu folgen. Der Algorithmus misst den SAP-Betrieb vor Ort über einen Zeitraum von etwa vier Wochen, vergleicht alle verschiedenen Platzierungsoptionen mit der IT-Strategie des Kunden und den Geschäftsfachleuten und liefert einen Kostenvergleich für alle gemessenen SAP-Instanz-Workloads in der Cloud oder vor Ort. Um neutrale Ergebnisse zu gewährleisten, wurde dieser Algorithmus extern entwickelt.

Wertschöpfung mit Rightsizing

Effektives ERP sollte Unternehmen in die Lage versetzen, schnell auf Erkenntnisse zuzugreifen, schnelle Entscheidungen zu

treffen und den Wert einer Neuausrichtung so schnell wie möglich auszuschöpfen. Typische Beschwerden von Anwendern richten sich an mangelnde Geschwindigkeit und Betriebsfehler. Um hier die Platzierung von Workloads zu optimieren, müssen auch die Dimensionierung, Bereitstellung und Wartung der Infrastruktur bewertet werden. SAP-Leistungs- und Service-Level-Probleme können mehrere Ursachen haben, und die optimale Konfiguration zu finden war schon immer eine Herausforderung. Ein gängiger Ansatz, um eine Lösung zu erzwingen: der Kauf und die Installation von mehr Infrastruktur, unabhängig davon, ob damit die eigentliche Ursache behoben wird. Dies ist jedoch eine teure Lösung.

Wer jetzt migriert, kann davon profitieren, SAP-Implementierungen zu optimieren. Mit neuen Lösungen können reale Daten aus Ihrer Landschaft verwendet werden und so eine datengestützte Entscheidungshilfe für jede Migration oder Hardware-Aktualisierung geschaffen werden. Solche Analyse- und Beratungspakete setzen sich mit all diesen Parametern auseinander und vermeiden spätere Mehrausgaben.

*Auf dem NetApp-Summit im September dieses Jahres in Wien war **Rohan de Souza,** Head of SAP Business, European Platform Business at Fujitsu, ein Gastsprecher zum Thema S/4 Hana, Digitalisierung, Conversion und Datenmanagement. Der Weg in die Cloud kann für SAP-Bestandskunden Vorteile, aber auch viele Herausforderungen mit sich bringen, sodass Unterstützung von Partnern gefragt ist. Der NetApp-Summit in Wien wurde gestaltet von Fujitsu, Amazon, Cisco und Red Hat.*

E-3 Magazin, November 2022

Die Digitalisierung von Prozessen braucht eine stabile Datenarchitektur und Infrastruktur für die Datenspeicherung. „Eine stabile Datenarchitektur ist zwingend erforderlich", erklärt Glenn Fitzgerald, CDO Product Business bei Fujitsu EMEA, zu Beginn des exklusiven E-3 Gesprächs. „Vor allem wenn sowohl SAP- Hana-Daten als auch Nicht-SAP-Daten auf einer universalen Plattform für alle Geschäftsanforderungen zur Verfügung stehen müssen. Hier wäre der System-Inspection-Service grundsätzlich hilfreich."

Lösungen wie der Fujitsu-System-Inspection-Service geben klare Empfehlungen zur Verbesserung der On-premises- oder Cloud-IT für SAP-Landschaften, indem Engpässe, Leistungsanomalien und realistische Kapazitätsanforderungen identifiziert werden. Durch das Rightsizing des neuen S/4 für On-premises verringert sich die Kostenlücke zwischen On-premises und Cloud, da Anwender nicht so viel überschüssige Kapazität kaufen müssen, die meist ungenutzt bleibt.

Verbrauchsabhängige Preisgestaltung

Hinsichtlich der Infrastrukturoptionen ermöglicht Fujitsu Primeflex for SAP Hana das volle Potenzial von Hana-In-memory-Computing. Es handelt sich um eine vorgetestete Infrastrukturlösung, die zu 100 Prozent von SAP zertifiziert und für die In-memory-Architektur entwickelt wurde. Sie schöpft die vollen Möglichkeiten des Speichers ohne Bereitstellungs- und Konfigurationsrisiken aus und vereinfacht Betrieb und Wartung mit einem Servicepartner für den gesamten Lösungsstapel, mit Verfügbarkeit as a Service über Fujitsu uScale.

Mit As-a-Service-Modellen können Unternehmen ihre Infrastruktur auf den neuesten Stand bringen und an sich ständig ändernde Anforderungen anpassen. Das vereinfacht den Umgang mit Technologien, erhöht die Agilität und senkt die Kosten. Fujitsu uScale bietet eine flexible On-premises-IT-Infrastruktur-as-a-Service-Lösung, die auf der tatsächlichen Nutzung basiert, unterstützt die Ausfallsicherheit des Unternehmens, erhöht die finanzielle und technische Flexibilität. uScale ist auch ideal für Cloud-Transformationsprojekte von SAP-Umgebungen. Resultierend aus der Partnerschaft zwischen Fujitsu und Equinix wird eine komplette Hybrid-Cloud-Konnektivitätslösung angeboten, einschließlich des Zugangs zu globalen Business-Ökosystemen auf der Equinix-Plattform. Dazu gehört auch die Erstberatung zur Identifizierung des optimalen hybriden Ansatzes, um die SAP-getriebene digitale Transformation zu unterstützen und umzusetzen.

Gemeinsam arbeiten Fujitsu und Equinix daran, innovative, differenzierte Lösungen für den Einsatz in verschiedenen Branchen zu entwickeln. So wird beispielsweise eine Hyperscaler-ähnliche Umgebung mit dieser Möglichkeit erstellt, die neben dem Hyperscaler positioniert ist und eine direkte Verbindung zu all Ihren Daten und Anwendungen in der Cloud herstellt.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 74

FUJITSU

Bürkert realisiert S/4-Umstieg im selektiven Ansatz

S/4-Big-Bang

Bürkert Fluid Control Systems aus Ingelfingen bei Heilbronn mit 544 Millionen Euro Jahresumsatz, mehr als 3000 Mitarbeitern, Weltmarktführer für Mess-, Steuer- und Regelungssysteme für Flüssigkeiten und Gase, hat den reibungslosen Umstieg auf S/4 realisiert.

Von Wolfgang Schleker, cbs Corporate Business Solutions

Bürkert hat sich für den Selective-Transition-Ansatz entschieden und damit die Umstellung beschleunigt. Dabei wurden einige zentrale strukturelle Änderungen vorgenommen: Das Projekt umfasste die Harmonisierung von 25 alten Kostenrechnungskreisen und des Kontenrahmens, die New-G/L-Implementierung, die Einführung der neuen Anlagenbuchhaltung, die Einführung der Konzernwährung und des Material-Ledgers. Historische Daten wurden ab 2018 ins neue System mitgenommen.

Minimalinvasiv

Der Umstieg in die neue SAP-Welt erfolgte im Big Bang minimalinvasiv an einem Wochenende – ohne Ausfallzeit der operativen Systeme. So meldeten sich die User am Donnerstagabend im ERP/ECC 6.0 ab. Und am Montag darauf konnten sie im neuen S/4-System genau dort an ihren offenen Bestellungen, Lieferungen, Fakturen oder Projekten weiterarbeiten, wo sie im Altsystem aufgehört hatten. „Es war ein erfolgreicher Switch, alle Kernprozesse liefen sofort reibungslos. Wir konnten nahtlos mit S/4 starten. Auch das Management ist sehr zufrieden mit dem Projektergebnis und der schnellen Umsetzung“, erklärt Steffen Jäger, Programmleiter für die Transformation bei Bürkert.

Das Thema Business Continuity war für Bürkert zentral und das Near-Zero-Downtime-Verfahren war nur mit dem richtigen Migrationsansatz realisierbar.

Möglich wurde der schnelle Übergang vor allem durch cbs Enterprise Transformer for S/4. ET ist die weltweit erste umfassende Standardsoftware für die ganzheitliche SAP- Datentransformation und gleichzeitig Motor und Erfolgsgarant für den selektiven Ansatz. Steffen Jäger unterstreicht: „Was uns sehr geholfen hat, war der revolutionäre Ansatz in Kombination mit dem Enterprise Transformer. Wir haben uns im Vorfeld überlegt, lieber mit einem erfahrenen Berater zusammenzuarbeiten, der eine leistungsfähige Transformationssoftware hat und diese auch selbst entwickelt hat.“

„Der selektive Ansatz hat sich als Standard-Umstiegsverfahren bewährt. Im Sinne des Fast-Value-Gedankens haben wir in sehr kurzer Zeit echte Mehrwerte für den Kunden geschaffen“, erklärt cbs-Projektleiter Wolfgang Schleker. Eine System Conversion (Brownfield-Ansatz) hätte für das Traditionsunternehmen wenig Sinn gemacht, denn Bürkert verfügte über eine heterogene Systemlandschaft mit vielen Brüchen, Altlasten und nicht mehr benötigten Daten, die sich über 20 Jahre angesammelt hatten. S/4 war der passende Anlass, veraltete Strukturen und Prozesse gezielt zu optimieren.

Bürkert arbeitet mit einem SAP-System und einem Mandanten, in dem zuvor 53 Buchungskreise aktiv waren, und das global verteilt. Die 36 Niederlassungen und die Beteiligungen innerhalb Deutschlands hatten in der Vergangenheit zum Teil eigene Konten. „Es war strategisch wichtig für uns, das komplette Finanzsystem zu harmonisieren und unternehmensweit einheitliche Prozesse zu etablieren. Insgesamt 49 Buchungskreise wurden selektiv aus dem ECC nach S/4 mitgenommen, 25 alte Daten wurden in einen neuen Kostenrechnungskreis harmonisiert. Jetzt verfügen wir über die nötige Transparenz“, sagt Projektchef Jäger.

Der Projektleiter betont: „Wir wissen, dass der Beratermarkt leer gefegt ist und die S/4-Experten in der SAP-Community langsam knapp werden. Daher sind wir froh, dass wir mit sehr erfahrenen Beratern zusammenarbeiten konnten, die für dieses ambitionierte Projekt auch nötig waren.“

„Dadurch, dass parallel noch ein großes Business-Process-Engineering-Programm läuft, sind wir in der glücklichen Lage, die Innovationen, die aus diesem Vorhaben kommen, in einem zukunftsorientierten System umsetzen zu können. Das ist sicherlich ein großer Vorteil, von dem wir jetzt profitieren. Zudem schwebt nicht mehr das Damoklesschwert über uns, noch auf S/4 gehen zu müssen, weil die Wartung der alten Plattform ausläuft“, erklärt IT-Experte Jäger.

Das Projekt hat durch die anhaltende Pandemie zu 99 Prozent remote stattgefunden. „Die enge Kooperation in MS-Teams hat tatsächlich super geklappt. Trotz anfänglicher Skepsis: Wir sind das lebende Beispiel, dass es funktioniert“, bilanziert Programmleiter Jäger.

Wolfgang Schleker, Manager, cbs

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

IT-Führungskräfte identifizieren die wichtigsten Wachstumsfaktoren

Geschäftsprozess und IT-Prozesse

Die SAP-Bestandskunden von morgen müssen mehr IT-Fachleute mit Geschäftskenntnissen und mehr Geschäftsleute mit IT-Kenntnissen haben, um das Businessziel zu erreichen. IT-Führungskräfte sollten wissen, dass sie bei unternehmerischen Entscheidungen eine tragende Rolle spielen.

Laut einer neuen Studie von Appian könnte die Fähigkeit von IT-Executives, die geschäftliche Agilität voranzutreiben, nur von kurzer Dauer sein, denn sieben von zehn deutschen Teilnehmern geben an, dass ihr Unternehmen bereits den Schwerpunkt von Innovationsprojekten auf Kostensenkungsinitiativen verlagert. Dies könnte den durch die schnelle Einführung neuer Technologien und Lösungen während der Coronapandemie erzielten Impuls aufhalten. Zudem kann sich dies nachteilig auf das Unternehmenswachstum und die technologische Transformation auswirken – und das zu einem Zeitpunkt, an dem Flexibilität und neue Ideen gefördert werden sollten.

Entwickler und Ingenieure

Die Studie „From boom to bust: Why empowering developers is vital for business innovation" befragte 1500 Entwickler und Softwareingenieure in Europa. Die deutschen Zahlen zeigen, dass fast drei Viertel der Befragten der Befürchtung ganz bzw. teilweise zustimmen, dass der Übergang von der Pandemie zum Konjunkturrückgang führen wird. Doch nicht nur das: Sie befürchten auch, dass Unternehmen IT-Budgets reduzieren und Personal abbauen, sich die IT-Rückstände vergrößern und die Digitalisierungs- und Modernisierungsbemühungen verlangsamen.

Agilität und Organisation

Dies steht in deutlichem Gegensatz zu den während der Pandemie erzielten Fortschritten, als schnelles Handeln und Innovationen gefragt waren. Mehr als neun von zehn der Befragten in Deutschland geben an, dass ihr Unternehmen in den vergangenen zwei Jahren den Schwerpunkt auf die IT-gestützte Umgestaltung des Geschäfts stark beschleunigte. Inzwischen sagen mehr als drei Viertel, dass sie als Partner bei der Entscheidungsfindung im Unternehmen einen hohen Stellenwert haben. Organisationen, die den gestiegenen Handlungsspielraum der Entwickler nicht ausnutzen, laufen jedoch Gefahr, dass die Erträge sinken. Auf die Frage nach den Folgen eines Abbaus der IT-Budgets und des Personalbestands nannten die deutschen Entwickler folgende fünf Hauptauswirkungen: Verlust der Vormachtstellung im Wettbewerb; Schwierigkeiten, neue Wachstumschancen zu nutzen; längere Integration von neuen Plattformen, was den ROI verringern würde; steigende Fluktuation des IT-Personals; und zunehmende Fragmentierung und Isolierung des Unternehmens.

Markt und Strategien

Ziel der Studie war es herauszufinden, wie europäische Softwareentwickler und -ingenieure die Innovationsfähigkeit ihrer Unternehmen auf dem derzeitigen Markt einschätzen und welchen Einfluss sie auf die Entscheidungsfindung von Unternehmen angesichts von Unsicherheiten haben.

Die deutschen Teilnehmer dieser Studie identifizieren die Anpassung der Geschäftsstrategie an die wirtschaftlichen Veränderungen, die Nutzung neuer Techniken und Plattformen sowie die Konzentration auf die Kernaufgaben als die drei wichtigsten Wachstumsfaktoren angesichts der schwierigen wirtschaftlichen Bedingungen. Wenn es um technologiegestützte Geschäftsentscheidungen geht, zeigen die Erkenntnisse, dass Entwickler die Notwendigkeit einer optimierten Zusammenarbeit und eines besseren gegenseitigen Verständnisses für dringend notwendig erachten.

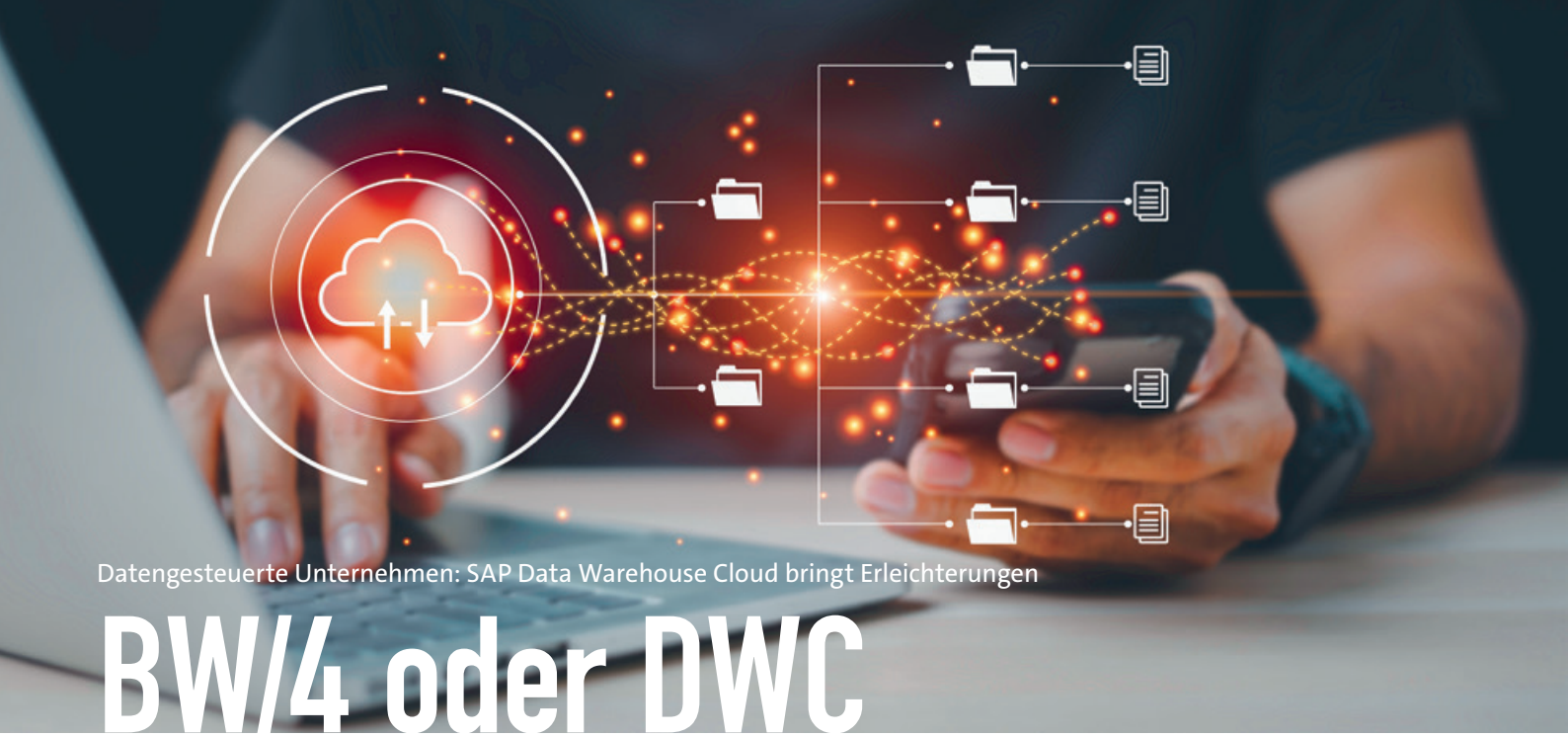
Etwas mehr als ein Drittel der deutschen Befragten gibt an, dass es zu viele Datensilos im Unternehmen gibt. Diese verhindern ein umfassendes Verständnis für die Nutzung der IT. Fast vier von zehn Befragten sagen, dass die Geschäftspartner glauben, es sei schneller, Lösungen direkt bei IT-Anbietern zu suchen, als das eigene IT-Team einzubeziehen. Um diese Herausforderungen zu bewältigen, sind mehr als sieben von zehn der Befragten in Deutschland der Meinung, dass die Belegschaft von morgen mehr IT-Fachleute mit Geschäftskenntnissen und mehr Geschäftsleute mit IT-Kenntnissen umfassen muss, wenn die Unternehmen in der Lage sein wollen, den Wandel erfolgreich zu bewältigen und zu wachsen.

appian.de

Developers top concerns when it comes to the impact of freezing IT budgets and headcount.

You said that you are concerned that in the transition from the pandemic to economic downturn, business leaders will freeze IT budget and headcount, resulting in further IT backlog to meet requests to digitise and modernise the organisation. What are you most concerned about?

Aufgaben und Herausforderungen existieren zur Genüge, aber oft fehlt es an den organisatorischen und finanziellen Ressourcen. Auch innovative Ideen brauchen eine reale Grundlage.



Datengesteuerte Unternehmen: SAP Data Warehouse Cloud bringt Erleichterungen

BW/4 oder DWC

Mit der SAP Data Warehouse Cloud kommen Unternehmen dem Ziel eines datengesteuerten Unternehmens näher. Denn das DW in der Cloud macht die eigene Performance messbar – mit all ihren Stärken und Schwächen.

Von Jasmin Kazi und Christian Kalweit, q.beyond

Die Mehrzahl der SAP-Anwender steht vor einer Migration auf SAP S/4. Dabei stellt das Projekt Unternehmen vor komplexe Herausforderungen. Als zentraler IT-Bestandteil nimmt die Umstellung viel Zeit in Anspruch und die Verantwortlichen müssen verschiedenste Aspekte berücksichtigen. In diesem Zuge sollten sie auch dem Thema Reporting besondere Aufmerksamkeit schenken. Denn was passiert beispielsweise bei der Umstellung mit dem bisherigen Berichtswesen – vor allem wenn unterschiedliche Quellen vorliegen? Zwar sammelt S/4 einen Großteil der Unternehmensdaten, entscheidend ist aber deren Umwandlung in Informationen. Erst dann können Organisationen ihre kompletten Zahlen und Fakten einbeziehen, sie interpretieren und tiefgehende Analysemöglichkeiten schaffen. Der Weg dorthin gelingt mit einer kontrollierten Datenlandschaft. Bühne frei für die SAP Data Warehouse Cloud.

Komplexe Systemlandschaften

Heutige IT-Projekte sind von komplexen Systemlandschaften geprägt. Zudem nimmt die Geschwindigkeit, mit der Unternehmen neue Systeme integrieren oder bestehende ablösen, zu. SAP-Bestandskunden berücksichtigen mit zentralen ERP-Lösungen (ERP/ECC 6.0 oder S/4 Hana) weitgefächerte operative oder betriebswirtschaftliche Strukturen. Für die Analyse müssen IT-Verantwortliche und Fachbereiche aber zahlreiche Hürden überspringen. Denn für Reportings greifen sie meist auf unterschiedliche Datensilos zurück. Das führt zu Redundanzen und einer erschwerten Aufbereitung der wertvollen Informationen. In der Konsequenz ist die Qualität der Analyse allenfalls befriedigend.

Mit Ad-hoc-Reportings und Self-Service versuchen Unternehmen bereits stärker auf den aktuellen Informationsbedarf einzugehen und klassische Wochen- und/oder Monatsberichte zu ergänzen. Auch Themen wie Planung, Forecast oder Augmented Analytics sind heute verbreitet. Steht die Umstellung auf S/4 im Unternehmen kurz bevor, eröffnet sich eine weitere Reporting-Chance: Die Hana-Plattform ermöglicht performante Analysen im operativen System. Das Ziel: SAP-Daten maximal ausschöpfen.

Potenziale nutzen

Im Umkehrschluss bedeutet das: Verpassen es Unternehmen, beim Umstieg zusätzliche Möglichkeiten für die Berichterstellung und Analyse einzubeziehen, lassen sie zahlreiche Potenziale brachliegen. Die Folgen: Handlungsempfehlungen verlangsamen sich, die Produktivität sinkt, die Qualität von Entscheidungen sinkt und die Skalierbarkeit ist ungewiss. Letztlich kann der Mangel an Innovation dazu führen, dass die Organisation im Wettbewerb zurückfällt.

Auch eine vorschnelle Migration kann Tücken aufweisen. Setzen Organisationen also ohne eine tiefere Analyse lediglich auf eine technische Lösungsoption, wie Embedded Analytics, stoßen sie rasch auf Einschränkungen. Denn in diesem Fall ist es nicht mehr möglich, Daten aus anderen Systemen zu integrieren, zu harmonisieren oder auch zu historisieren. Erhöhte Kosten, Unzufriedenheit und Zeitverzug lassen sich mit einer rechtzeitigen Betrachtung der Bereiche Reporting und Analytics bei der Migration auf SAP S/4 vermeiden.

S/4 und Data Warehouse

2027 muss die Migration auf S/4 Hana erfolgt sein. Dann endet der Support für alte SAP-ERP-Systeme. Da S/4 als zentrale Quelle für Reportingdaten fungiert, ist ein Punkt bei dem Umstieg zu klären: Wie will sie das Unternehmen weiterhin nutzen können? Eine effiziente Lösung: ein modernes Data Warehouse. Hier lassen sich Informationen aus den operativen Systemen zentral bündeln. Dafür sprechen vor allem Performance-Gründe. Denn mit modernen Warehouse-Applikationen können Unternehmen große Datenmengen auch virtuell in Echtzeit ohne Ladeverzögerung aus unterschiedlichen Quellen zusammenführen und analysieren. Die Ergebnisse: eine verbesserte Qualität und vollständige Geschäftsanalysen durch einen ganzheitlichen Blick auf Informationen.

Die Frage, ob eine Data Warehouse Architecture Mehrwerte bietet, ist also bereits beantwortet. Was SAP-Spezialisten aktuell noch beschäftigt: Wann sollen sie sich bei der Migration auf S/4 dem Thema Analytics widmen – vorher, gleichzeitig

oder danach? Nicht alle Optionen sind sinnvoll. Eine gleichzeitige Betrachtung ist meist schwierig. Denn wie so oft fehlt es den internen Experten an freien Kapazitäten. Warten sie jedoch zu lang, kann das viel Zeit und Geld kosten. Denkbar sind dann Umbaumaßnahmen oder nachträgliche Lizenzierungen. Deshalb empfiehlt es sich, Analyse und Konzeption möglichst früh umzusetzen – also im Vorfeld.

BW/4 versus DWC

Bei der Entscheidung für eine Analytics-Plattform rücken zwei SAP-Varianten in den Fokus. BW/4 Hana als On-prem-Lösung oder Private Cloud und Data Warehouse Cloud (DWC) in der Public Cloud. Dabei ist die DWC als schlankere Alternative zu sehen. Welche Variante sich für das Unternehmen anbietet, hängt von den eigenen Bedürfnissen und Anforderungen ab. So können Organisationen BW/4 weiterhin allein nutzen oder den Umstieg auf die Data Warehouse Cloud angehen. Aber auch eine Kombination ist denkbar: Denn für die Anbindung des BW-Systems in die Data Warehouse Cloud ist bereits gesorgt.

Für Unternehmensanalysen stellt gerade der Geschäftssemantik-Service in der Cloud-Umgebung zahlreiche Benefits bereit. Der größte Vorteil ist, dass der Start schneller funktioniert. Gegenüber der BW/4 ist der Aufwand für die Einführung also geringer. Neben klassischen Funktionen wie Datenvisualisierung, -virtualisierung und -anbindung gibt es auch komplette Neuheiten, wie beispielsweise das Self-Service-Modeling. Durch den Business Layer, annähernd vergleichbar mit dem BW-Workspace im BW/4, sind Fachbereiche befähigt, selbst Modelle zu generieren. Damit gehört auch die Zeit von Datensilos in einzelnen Abteilungen der Vergangenheit an.

Mehrwerte im Tagesgeschäft

Gerade für die tägliche Arbeit bringt die Data Warehouse Cloud Erleichterungen mit sich. Angefangen bei der Einfachheit: Die Data Warehouse Cloud richtet sich nicht nur an IT-Spezialisten, sondern an alle Mitarbeitenden – egal aus welcher Fachabteilung. Mit intuitiven Werkzeugen übernehmen sie selbst die Datenmodellierung. In geschützten Bereichen können Teams Daten selbst zusammenstellen, aufbereiten und für die gewünschten Analysen verwenden. Denn die Data Warehouse Cloud stellt eine No-Code-/Low-Code-Lösung zur Verfügung. Das führt am Ende zu selbstständig arbeitenden Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Daneben weist sie eine hohe Skalierbarkeit auf. Gerade für mittelständische Unternehmen ist es besonders interessant, dass sie zunächst mit kleinen Umfängen hinsichtlich Speicher und Prozessoren starten können. Mit zunehmendem Bedarf ist die schrittweise Erhöhung möglich. Als SAP Cloud Software erhält die Data Warehouse Cloud alle drei Monate neue Funktionen. Eine kontinuierliche Innovation ist also gegeben. Die Software-as-a-Service-Lösung ist eine rein webbasierte Applikation. Daher sind keinerlei Installationen oder Einrichtungen notwendig. Die IT spart also Kapazitäten ein, weil Wartung und Pflege beim Cloud-Anbieter liegen.

Schritt für Schritt zur DWC

Wie können Unternehmen die Data Warehouse Cloud im Rahmen einer S/4-Transformation optimal und effizient integrieren? Für die Umsetzung ist ein Vorgehen in fünf Schritten ratsam:

Schritt 1: Das Unternehmen sollte zunächst alle bestehenden Reporting-Systeme untersuchen – egal ob ERP oder Data-Warehouse-Systeme wie BW oder BW/4. Einbeziehen sollten sie auch die aktuellen Pain Points der Analytics User. Das gibt Aufschluss über den angestrebten Sollzustand. Daneben rückt die Schatten-IT mit Versorgung aus dem ERP oder S/4 in den Fokus, wie Excel oder Access. Hier ist es wichtig, die Auswirkungen einer Transformation auf bisherige Data-Warehouse- und Reporting-Systeme durch Simplification Items wie entfallende Tabellen, neue Schnittstellentechnologien/Extraktoren (ODP, CDS etc.) oder geänderte Feldlängen (Materialnummer, Betragsfelder etc.) zu analysieren und zu bewerten.

Schritt 2: Was ist eigentlich gefordert? Die Organisation sollte sich mit sämtlichen Ansprüchen auseinandersetzen. Welche Anforderungen sind an bisherige Reportings sowie Augmented Analytics gestellt? Und welche an Berichte oder Planungsprozesse? Daneben sollte sie Informationen zum Umfeld des ERP-Systems zusammentragen, wie IoT, Webshop oder Social Media.

Schritt 3: Alle erfassten Anforderungen gilt es jetzt zu bewerten. Daraus ergibt sich eine Kategorisierung, die Aufschluss über die Umsetzung gibt, zum Beispiel in der neuen Data Warehouse Cloud. Eine Einordnung kann nach operativen und Data-Warehouse-Berichten erfolgen.

Schritt 4: Durch die Analyse der Istarchitektur und das Einbeziehen von Berichtsverzeichnissen lässt sich eine sinnvolle Struktur ableiten. Daraus ergibt sich das mögliche weitere Vorgehen.

Schritt 5: Sind alle Aspekte geklärt, folgen die Implementierung in der Data Warehouse Cloud, der Umbau oder die Erweiterung einer bestehenden Lösung. Auf der letzten Etappe kann eine Roadmap unterstützen.

Wichtig ist, dass die Untersuchung oder eine Test-Installation auch Grenzen der Data Warehouse Cloud für den konkreten Sollzustand aufzeigen kann. Ein hohes Datenvolumen oder die Anzahl an Benutzern mit bestimmten Funktionen kann in der Cloud-Nutzung zu steigenden Kosten führen. Deshalb ist es essenziell, den konkreten Anwendungsfall und alle Anforderungen an eine Data-Warehouse-Applikation im Vorfeld genau zu analysieren.

Fazit: Data/Business Warehouse

Die SAP Data Warehouse Cloud kann Unternehmen auf die Überholspur führen. Die Beschleuniger: harmonisierte Daten aus verschiedenen Quellsystemen und befähigte Mitarbeitende im gesamten Unternehmen. Auch lassen sich Daten mit der DWC End-to-End über verschiedene operative Systeme hinweg auswerten. Eine Integration kann zum Beispiel im Sales-Prozess mit Salesforce CRM und S/4 Hana erfolgen. Damit das Manöver gelingt, ist aber Vorarbeit gefragt. Unterstützung finden Organisationen bei versierten Expertinnen und Experten, wie beispielsweise bei der q.beyond. Denn BW/4, Embedded BW/Analytics oder DWC sind nur einige Architekturoptionen. Die richtige Lösung für die eigene Organisation zu finden braucht mitunter externes Fachwissen.

Jasmin Kazi,
Senior Consultant Analytics,
q.beyond

Christian Kalweit,
Leiter SAP BI Solutions,
q.beyond

qbeyond.de

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

© majcot, 100shades, Shutterstock.com

Mehrwert auf Knopfdruck

Egal ob Produktion, Logistik oder Verwaltung. Überall kann künstliche Intelligenz die Effizienz steigern. Noch lassen viele Unternehmen diese Chancen liegen. Dabei stehen SAP-Nutzern zahlreiche KI-Anwendungen einsatzbereit zur Verfügung.

Von Marc Pfeifer und Julian Staub, Lufthansa Industry Solutions

Marc Pfeifer,
Business Manager, SAP Cloud Solutions, Lufthansa Industry Solutions

Julian Staub,
Business Manager, AI und Data Technology, Lufthansa Industry Solutions

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

Pandemie, Ukraine-Krieg, Energiekosten, Inflation – die Wirtschaft befindet sich seit Jahren im Krisenmodus. Hinzu kommen noch die fast schon normal gewordenen Herausforderungen. Digitalisierung, der Weg in die Cloud sowie ein verändertes Kundenverhalten sind nur einige Stichworte. Und die End-of-Support-Ankündigung von SAP bezüglich ERP Central Component macht das aktuelle Lastenheft der Unternehmen endgültig zum Kraftakt. Und wie reagieren die Entscheider in den Unternehmen? Viele fürchten den Aufwand großangelegter Transformationsprojekte und geben sich mit schnellen Zwischenlösungen zufrieden. Ein riskantes Spiel – und zwar mit der Zukunft ihrer Unternehmen.

Diese Zurückhaltung gilt vielerorts auch für den Einsatz neuer Technologien. So sieht laut einer aktuellen Bitkom-Studie die große Mehrheit der deutschen Unternehmen künstliche Intelligenz zwar als chancenreiche Zukunftstechnologie – aber nur wenige setzen sie auch ein. Es fehle ihnen an Fachkräften und unternehmensinternen Daten. Was tun?

KI ist kein Selbstzweck

Zunächst einmal gilt: So wie jede Technologie ist auch KI kein Selbstzweck. Bei der Umsetzung ist stets der messbare Mehrwert ausschlaggebend, der für das Unternehmen erzielt werden kann. Wichtig ist, sich genau zu überlegen, welche KI-Lösungen für das eigene Unternehmen strategisch und betriebswirtschaftlich infrage kommen. Diese sollten dann priorisiert und anschließend konsequent angegangen werden, um schnell Ergebnisse zu erzielen und Erfahrungen zu sammeln. Ob beim Warentransport, bei der Rechnungsprüfung oder an der Fertigungslinie. Überall kann die Nutzung von Daten und deren Weiterverwendung im Rahmen intelligenter Systeme dafür sorgen, dass Ressourcen optimal eingesetzt werden und die Effizienz der Abläufe deutlich steigt. Grundlage für den erfolgreichen KI-Einsatz ist dabei die Qualität der Daten. Der Software-Anteil bei einer KI-Anwendung kann noch so gut sein; nicht ausreichende, fehlerhafte oder schlecht strukturierte Daten lassen so manches Projekt schon in einem frühen Stadium scheitern. Hier haben SAP-Nutzer den großen Vorteil, dass sie sowohl über ausreichend Daten als auch ein gutes Datenmanagement verfügen, das direkt in ihre Geschäftsprozesse eingebunden ist.

Weiterer Vorteil für SAP-Nutzer: Mit der Business Technology Platform (BTB) bietet SAP ihnen eine offene Cloud-Plattform, um Intelligenz in ihre Geschäftsprozesse zu bringen. Über die BTB können sie einerseits auf SAP-eigene Lösungen und KI-Services zugreifen, die nativ in SAP-Anwendungen eingebettet sind wie beispielsweise die Prozessoptimierung von Wareneingangs- und Rechnungseingangsabstimmungen im SAP S/4 Hana. Zum anderen öffnet sich SAP zunehmend nach außen und ermöglicht damit nun auch die Einbindung intelligenter Lösungen von Drittanbietern. Somit kann jetzt im Prinzip jedes andere System, jede Plattform oder Applikation integriert werden, um durchgehende End-to-End-Prozesse abzubilden. Dazu gehören insbesondere Lösungen aus dem Bereich Artificial Intelligence as a Service (AIaaS).

Bei den AIaaS-Lösungen handelt es sich um bereits fertige KI-Tools für verschiedene Anwendungsfälle – von der Bearbeitung von Kundenfeedback über eine automatisierte E-Mail-Kategorisierung bis hin zu Prognose-Lösungen. Bis vor Kurzem glich die KI-Entwicklung eher einer Individualprogrammierung, für die KI-Experten häufig erst gefunden oder ausgebildet werden mussten. Dank AIaaS kommen Unternehmen jetzt viel schneller an den Punkt, an dem sie von der KI wirklich profitieren, und zwar ohne eine KI selbst aufwändig aufsetzen zu müssen. Ausgangspunkt ist dabei die spezifische Situation des Unternehmens und ein Fokus auf konkrete Business Cases. So entstehen maßgeschneiderte KI-Lösungen fast schon „auf Knopfdruck“.

lufthansa.com

Attributbasiertes Data Masking schützt ERP-Daten und reduziert Compliance-Risiken

Maßgeschneidertes Masking

Von geschützten personenbezogenen bis zu privilegierten Finanzinformationen: SAP-Anwendungen enthalten große Mengen sensibler Daten. Diese bergen stets auch Risiken, denen Unternehmen begegnen müssen.

Von Ralf Kempf, Pathlock

Im SAP ERP gibt es standardmäßig keine Maskierungsfunktionen zur passgenauen Anonymisierung in den Ansichten. Das potenzielle Leck ungehinderter Offenlegung von Daten stellt somit eine riesige Angriffsfläche dar. Obwohl Add-ons und Lösungen von SAP und Drittanbietern existieren, bestehen immer noch erhebliche Herausforderungen. Hier setzt das attributbasierte Data Masking an.

Gerade im Zuge fortschreitender Internationalisierung und insbesondere seit Corona und häufigem Homeoffice sind prozessrelevante, aber sensible Daten vermehrt in Gefahr, auch von externen oder internen Betrachtern eingesehen zu werden, deren Einsicht situativ oder generell weder nötig noch gewünscht ist. Drei Beispiele: Wenn ein Mitarbeiter der Personalabteilung aus dem Ausland arbeitet und Stammdatenpflege betreibt, sollten nur absolut notwendige Felder sichtbar sein, damit niemand Externes versehentlich Einblick in sensible Daten erhält. Wenn ein Vertrieb mit Stammdaten arbeitet, um Angebote zu erstellen, muss er in der Stammkarte das richtige Produkt finden, die richtige Verpackungseinheit, das Gebinde sehen können, jedoch nicht alle Einkaufspreise kennen. Ein Packer muss anhand der Materialstammnummer natürlich wissen, welches Paket er nehmen soll, aber er muss nicht en détail erfahren, welchen Inhalt es hat.

Bei Data Masking geht es nicht um die Reduzierung missbräuchlicher Ansicht (Fraud) personenbezogener Daten, um die reine Anonymisierung und Pseudonymisierung von Personen- und Adressdaten, sondern es ist weiter gefasst. Letztlich lassen sich alle Datentypen maskieren. Ziel des Maskierens von Originaldaten ist die sogenannte Data Loss Prevention, das Problem von Datendiebstahl, Datenmissbrauch oder anderen Formen von Datenkriminalität dadurch zu lösen, dass man die Ansichten der Datenbasis selbst verändert: Im Grunde geht es um den Schutz von Daten, die notwendigerweise da sind, die aber nicht jeder sehen soll, um das Einschränken der Ansichten auf situativ relevante Informationen.

Dies stellt die meisten Data-Masking-Lösungen von SAP und Drittanbietern immer noch vor einige Herausforderungen, weil sie rein auf der Ebene von Berechtigungen operieren. Statische Maskierungsrichtlinien berücksichtigen dabei allerdings nicht den Kontext des Zugriffsrisikos und zwingen zu einem Kompromiss zwischen Datensicherheit und Zugänglichkeit. Privilegierte Benutzer können auf sensible Datenfelder zugreifen, selbst wenn dies in einem speziellen Kontext nicht erforderlich oder gewünscht ist. Add-ons zur Datenmaskierung erfordern zudem Anpassungen, die in jedem Feld der Anwendung repliziert werden müssen, was zu einer nicht skalierbaren Adhoc-Lösung führt. Im Gegensatz zu solchen Standard-Maskierungslösungen zentralisiert Data Masking nach dem Pathlock-Ansatz die Durchsetzung der Datenmaskierung in SAP in einem einzigen Regelsatz, um Daten in der gesamten Anwendung zu definieren und zu maskieren. Und er setzt, ohne dass für die Implementierung weitere Anpassungen an SAP nötig sind, zusätzlich dynamische Richtlinien ein, die den Risikokontext einbeziehen, um die sensiblen Daten zielgenauer zu schützen.

Frei konfigurierbare Attribute

Eine attributbasierte Maskierungsfunktion bedeutet somit eine fein abgestufte Kontrolle darüber, welche Informationen für einen bestimmten Benutzer in einer bestimmten Situation maskiert werden. Dies ist besonders wichtig, wenn ein multinationales Unternehmen missbräuchliche Ansichten verhindern will. Daten werden dann etwa maskiert bei Zugriffen aus Ländern, die nicht zu den Unternehmensstandorten gehören, bei Zugriffen, die von remoten Arbeitsplätzen außerhalb des Netzwerks, unbekannten IP-Adressen oder VPNs ausgehen oder die außerhalb der jeweiligen Geschäfts- beziehungsweise plausiblen Uhrzeiten stattfinden. Eigentlich lesbare und für die Rolle erlaubte Inhalte sind so je nach Ausprägung von frei konfigurierbaren Attributen wie dem User, der IP-Adresse, Uhrzeit, von Ländern beziehungsweise Standorten, der Zugriffsart – Remote-Arbeit von außerhalb oder Zugriff innerhalb des Netzwerks – oder der Netzwerk-Art (etwa VPN) nicht sichtbar. Erfolgt ein Zugriff mit ungewöhnlichen Parametern, werden so je nach Attribut für den konkreten Fall unnötige Daten auch nicht lesbar sein.

Unterschiedliche Kritikalität

Dies ist allein über User-Berechtigungen so nicht umsetzbar und berücksichtigt die je nach Branche unterschiedliche Kritikalität etwa von Stammdaten wie: Personal-, Lokations-, Logistikdaten sowie Lieferanteninformationen oder Stücklisten, Einkaufspreisen und Rezepturen. Attributbasiertes Data Masking bedeutet einen verbesserten Schutz sensibler Unternehmensdaten durch feingranulare Einschränkung der Ansichten. Die richtlinienbasierte dynamische Maskierungsfunktion der zentralisierten und skalierbaren Maskierungslösung bietet damit zusätzlich zum Berechtigungsschutz eine individuell anpassbare Kontrolle darüber, welche sensiblen Datenfelder für einen bestimmten Benutzer in einer konkreten Situation maskiert werden. Durch die Implementierung einer vollständigen oder teilweisen Maskierung eines Datensatzes minimiert die Lösung das Risiko einer Datenpanne und erfüllt auch Verschlüsselungs- und Anonymisierungsanforderungen etwa von Aufsichtsbehörden.

Durch das Herausfiltern sensibler Daten auf der Darstellungsebene ohne weitere Anpassungen an SAP entsteht kein zusätzlicher Wartungsaufwand für Aktualisierungen, aber es gelingt in hohem Maße, den Schutz von ERP-Daten zu verbessern.

Ralf Kempf,
CTO Sast Solutions und Vice President Abap Architecture, Pathlock-Gruppe

pathlock.com

Datenintegration: Echtzeitzugriff für Echtzeitentscheidungen

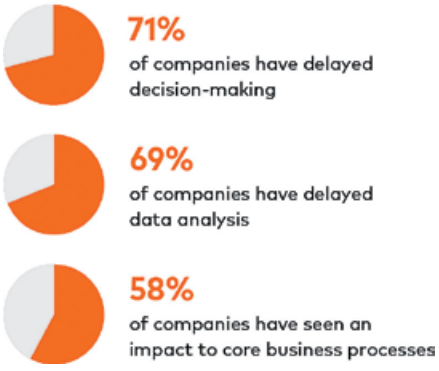
Missing Datenlink

Die Daten aus dem ERP-System sind entscheidend für Unternehmen, die ihre Effizienz verbessern und ihren Betrieb optimieren wollen. In einer digitalen Welt reicht es allerdings nicht, die Daten irgendwann zu erhalten.

Von Tobias Knieper, Fivetran

Es sind schnelle Entscheidungen gefragt, für die ein Echtzeitzugriff auf die Daten erforderlich ist. Dabei stehen vor allem drei Hürden im Weg, die wir uns in diesem Artikel genauer ansehen werden. Wie Unternehmen diese überwinden können, zeigt im Anschluss das Beispiel von Pit-ney Bowes, einem globalen Anbieter von Versand- und Postbearbeitungslösungen, E-Commerce-Logistik und Finanzdienstleistungen.

99 Prozent der Unternehmen kämpfen mit Problemen bei der Datenintegration. Für 65 Prozent ist allein schon der Zugang zu ERP-Daten schwierig. Das sind Ergebnisse einer kürzlich von Dimensional Research und Fivetran durchgeführten weltweiten Umfrage unter ERP-Experten. Die Auswirkungen des fehlenden Datenzugriffs sind massiv: 82 Prozent der befragten ERP-Experten sagen, ihr Unternehmen arbeitet mit veralteten Daten. 85 Prozent sehen dies als Ursache für falsche Entscheidungen. Verzögerungen bei der Datenanalyse und damit auch bei wichtigen Entscheidungsfindungen nennen rund 70 Prozent als Problem. Nicht einmal ein Viertel der Befragten hat derzeit Echtzeit-Zugriff auf ERP-Daten. Warum ist dieser Anteil hier so gering? Drei Hürden erschweren Unternehmen die Integration von SAP-ERP-Daten.



Die hohe Belastung der Unternehmen durch isolierte SAP-ERP-Daten.

Begrenzter Zugang

Mehrere Faktoren erschweren den Echtzeit-Zugriff. Zu den wichtigsten Faktoren zählen: die immense Menge an Daten, die in SAP-Systemen gespeichert sind; die Geschwindigkeit, mit der stetig neue Daten generiert werden; und die Vielfalt der unterschiedlichen Datenformate und -quellen.

Doch der Zugriff ist nicht das einzige Problem. Hinzu kommt, dass die Daten nicht konstant zur Verfügung stehen, sondern im Gegenteil sehr volatil sind. Außerdem ist es mit dem Zugriff allein nicht getan. Erst die Verknüpfung der SAP-Daten mit Daten aus weiteren Unternehmenssystemen und externen Quellen – idealerweise in Echtzeit – erlaubt Unternehmen, Erkenntnisse daraus zu ziehen. Auch daran scheitern viele. Denn das Tempo, in dem neue Daten generiert werden, steigt weiter. Und die weiter zunehmende Nutzung von Smartphones und Social Media sowie interaktiven Geschäftsprozessen sorgt für eine oft lähmende Komplexität. Das gilt vor allem, wenn es darum geht, ERP-Daten mit anderen betrieblichen Funktionen wie CRM, Sales oder unstrukturierten Quellen zu integrieren. Doch nur damit erhalten Unternehmen eine einheitliche Sicht auf ihre Daten – und ein riesiges Potenzial, diese zu nutzen.

Um beispielsweise aus OLTP-Daten (Online Transactional Processing) mittels OLAP (Online Analytical Processing) nutzbare Erkenntnisse zu gewinnen, müssen die Daten extrahiert, umgewandelt und zur Analyse in ein Data Warehouse geladen werden. Bislang war es üblich, OLTP- und OLAP-Systeme nicht zu durchgehend synchronisieren. Stattdessen wurden die Daten täglich oder monatlich mithilfe von inhouse entwickelten Datenpipelines und manuellen Prozessen in die Analysesysteme geladen. Damit haben Nutzer zwar Zugriff auf Daten, diese sind aber veraltet.

Keine nahtlose Integration

Die Thematik stellt Unternehmen vor die Aufgabe, die ideale Balance zwischen dem Zugang zu SAP-Daten in der nötigen Geschwindigkeit und Größenordnung einerseits und den Kosten für die Installation, Li-

zenzierung oder Entwicklung entsprechender Tools andererseits zu finden. Bisher war das kaum ein Problem, weil ERP-Daten nur gezielt für ganz bestimmte Zwecke exportiert wurden. Doch inzwischen ist es zunehmend unternehmenskritisch, enorme Mengen an Unternehmensdaten schnell und skalierbar nutzbar zu machen.

Um die Kosten dennoch möglichst gering zu halten, bauen viele Unternehmen eigene Datenpipelines. Ihre Daten-Spezialisten sehen sich jedoch mit der fast unlösbaren Aufgabe konfrontiert, mit den explodierenden Datenmengen Schritt zu halten. Ständig kommen neue Produktlinien und neue Datensätze hinzu, sodass Unternehmen ihre Datenpipelines kontinuierlich anpassen oder gar neu aufbauen müssen. Das erschwert nicht nur eine nahtlose Datenintegration, sondern bindet auch viel wertvolle Zeit von Data Scientists und Data Engineers.

Keine optimale Nutzung

Die Tatsache, dass viele Unternehmen nicht den vollen Mehrwert aus ihren SAP-ERP-Daten nutzen können, hat mehrere Gründe: Komplexität, Daten verteilt auf unterschiedliche Silos und Quellen, zum Beispiel Cloud und On-premises; der Mangel an qualifizierten Fachleuten bremst die Entwicklung von DIY-Datenpipelines; und Sicherheitsbedenken beziehungsweise fehlende robuste Sicherheits- und Datenschutzkonzepte halten viele Unternehmen davon ab, ihre SAP-ERP-Daten zu nutzen.

Wie können Unternehmen diese Hürden überspringen? Nur mit skalierbaren und automatisierten Datenpipelines können Unternehmen ihre SAP-Daten so nutzen, dass sie den größtmöglichen Nutzen daraus ziehen. Denn nur so lassen sich die weiterwachsenden Datenmengen in den Griff bekommen, SAP-ERP-Daten mit unstrukturierten Datensystemen integrieren und Einsichten in Echtzeit gewinnen. Der kostengünstigste Weg, um dieses Ziel zu erreichen, ist die Replikation großer Datenmengen mithilfe der logbasierten Change-Data-Capture-Technologie (CDC). Bei der Datenreplikation werden Daten, die sich auf einem physischen oder virtuellen Server oder einer Cloud befinden, kontinuierlich auf einen zweiten Server oder eine zweite Cloud-Instanz kopiert.

Begrenzter Zugang führt zu ungenauen Entscheidungen und schlechten Resultaten.

Datenstrukturen eines SAP-Systems müssen viele Satelliten berücksichtigen und integrieren.

Geht es um ERP-Daten, muss eine solche Datenreplikationslösung die hier vorliegenden immensen Datenmengen verarbeiten können. Für einen Zugriff in (nahezu) Echtzeit muss sie zudem in der Lage sein, Änderungen auf dem Primärserver – dem SAP-System – zu erfassen und in Echtzeit an ein Zielsystem – eine Cloud-Plattform oder ein Data Warehouse – zu übermitteln.

Es gibt mehrere CDC-Methoden, um die Änderungen zwischen Datenbanken zu replizieren. Für große Datenmengen empfiehlt sich die logbasierte CDC-Technologie. Sie gilt als überlegene Replikationsmethode, da sie große Datenmengen schnell und mit minimalen Auswirkungen auf die Transaktionsquellen verarbeiten kann.

Best Practice

Pitney Bowes bietet Versand- und Postbearbeitungslösungen, E-Commerce-Logistik und Finanzdienstleistungen, die von rund 750.000 Kunden weltweit genutzt werden. Sein Enterprise-Information-Management-Team (EIM) extrahierte für das Sales Reporting jede Nacht Daten sowohl aus SAP als auch aus Oracle. Das Volumen der Datenintegration von SAP nach Snowflake war erheblich gewachsen, der Batch-ETL-Prozess benötigte bis zu 31 Stunden. Auch die steigende Zahl an Unternehmen, die SAP-Daten für Dashboards und Reportings anfragten, war mit den alten ETL-Prozessen nicht mehr zu bewältigen.

Weil das bestehende System nicht skalierbar war, um diesen wachsenden Anforderungen gerecht zu werden, entschied sich Pitney Bowes für ein CDC-Tool von Fivetran. Neben der hohen Flexibilität, Geschwindigkeit und Skalierbarkeit spielte auch die nahtlose Integration mit der Snowflake-Datenbank eine Rolle bei der Auswahl. Außerdem hatte Pitney Bowes Schwierigkeit, eine Lösung zu finden, die mit SAP kompatibel ist. Fivetran konnte mit einem Feature Set punkten, das Pitney Bowes die einfache Replikation aus SAP erlaubt.

Heute synchronisiert, validiert und repliziert Pitney Bowes viermal täglich Daten aus Oracle und SAP in das cloudbasierte Data Warehouse. Damit haben die Nutzer Zugang zu aktuellen SAP- und Oracle-Leasing-Daten als „Single Source of Truth“ in einer Unternehmens-Datenbank ohne irgendwelche Auswirkungen auf die Quellanwendungen. Der größte Teil des Replikationsmanagements wird über das Interface abgewickelt. Das heißt: Die für die Batch-Verarbeitung erforderliche manuelle Überwachung entfällt.

Pitney Bowes konnte sowohl für seine Oracle- als auch für seine SAP-Systeme deutlich schnellere Verarbeitungszeiten feststellen. ETL-Jobs, die früher Tage dauerten, werden jetzt in weniger als einer Stunde erledigt. Somit kann das EIM-Team die steigenden Anforderungen nach Oracle-Leasing- und SAP-Daten erfüllen. Zudem wurde der „technical footprint“ des Datenerfassungsprozesses minimiert, das heißt, redundante Software-Lizenzen konnten gekündigt, Hardware und Datenspeicher reduziert werden.

Tobias Knieper, Marketing Lead DACH. Fivetran

fivetran.com

Simplification mit SAP BW/4 Hana 2.0: Vereinfachungen in der Daten(fluss)modellierung

Composite-Provider in der Virtualisierungsschicht

Wer BW/4 auf den ersten Blick lediglich als ein weiteres SAP-BW-Release betrachtet, sollte in jedem Fall einen zweiten riskieren. Dabei wird deutlich, dass es sich tatsächlich um eine Anwendung handelt, bei der viele Teile neu programmiert wurden.

Von Marlene Knigge und Ruth Heselhaus, Windhoff

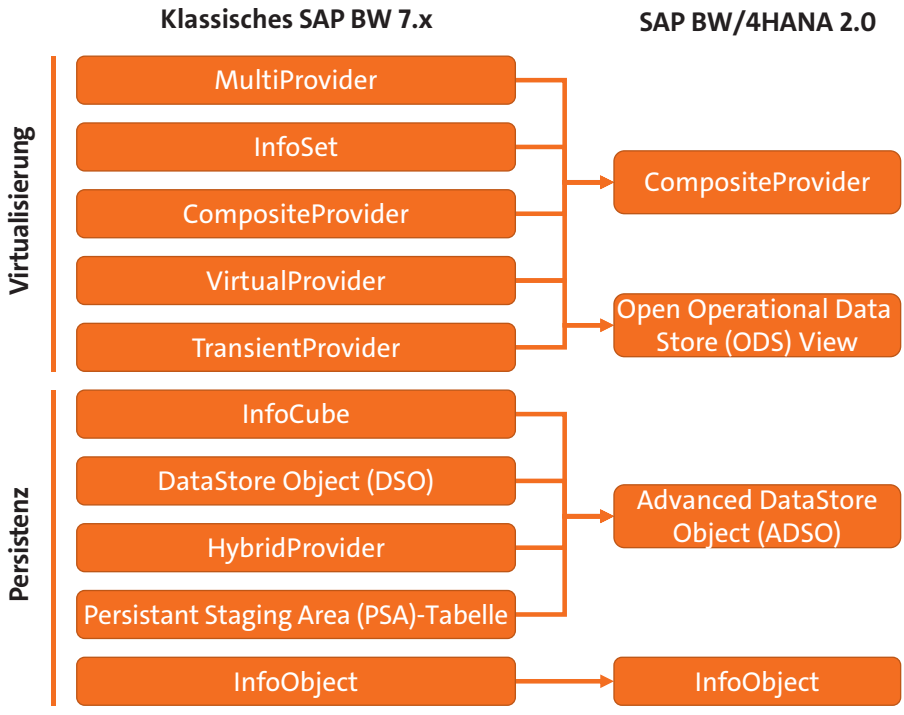
Durch viele neue BW-Komponenten lassen sich mit zunehmendem Releasestand die Möglichkeiten der zugrunde liegenden Hana-Datenbank optimal ausschöpfen. Gegenüber gängigen relationalen Datenbanken unterstützt die In-memory-Computing-DB Hana vielerorts deutlich schnellere und leistungsintensivere Rechenoperationen. Waren Datenhaltung sowie Datenflüsse im klassischen SAP BW relativ kompliziert, ist es dahingehend im Zuge der Veränderungen im BW/4 zu einer Vereinfachung gekommen. Letztere, also die „Simplification", ist erklärtes Ziel seitens SAP.

In BW/4 Hana gibt es ein neues virtuelles Objekt, den Composite-Provider. Im Datenfluss wird der Composite-Provider in der Virtualisierungsschicht der Layered Scalable Architecture (LSA) eingesetzt. Queries sollten standardmäßig über den Composite-Provider als Schnittstellenobjekt auf die Daten in den darunterliegenden Schichten zugreifen. So wird die Entkopplung der Datenpräsentation von der Datenbereitstellung umgesetzt. Dieses Vorgehen soll verhindern, dass Queries bei jeder Änderung am Datenmodell angepasst werden müssen. Der neue Composite-Provider ersetzt in BW/4 die klassischen Objekte zur Virtualisierung, allen voran den Multi-Provider und das Info-Set, aber auch das alte Composite-Provider-Objekt, den Virtual-Provider sowie den Transient-Provider.

Im klassischen Multi-Provider wurden die Daten per „Union" zusammengeführt. Für die Umsetzung eines „Joins" mussten Entwickler auf Info-Sets zurückgreifen und bei der Modellierung sorgfältig die Performance im Blick behalten. Der Composite-Provider bietet beide Möglichkeiten – sowie Kombinationen aus beiden. Im Composite-Provider können Daten sowohl aus BW-Info-Providern als auch aus Hana-Views vereinigt werden. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, aus einem Composite-Provider eine Hana-View generieren zu lassen. Technisch werden die Union- und Join-Operationen direkt auf der Datenbank Hana ausgeführt, was zu deutlich verbesserter Performance führen kann.

Mit BW/4 Hana 2.0 wurden einige bestehende Einschränkungen wie die Vorgabe bestimmter Reihenfolgen von Union und Joins oder die Verwendung nur bestimmter Join-Typen aufgehoben. Der Composite-Provider ist somit ein vielfältig einsetzbares, flexibles Objekt. Darüber hinaus entfällt das von den Multi-Providern bekannte Anlegen von Dimensionen und die Zuordnung der Merkmale zu den Dimensionen, was in der Vergangenheit großen Einfluss auf die Query-Performance haben konnte. Bei der Modellierung in BW/4 Hana 2.0 werden somit die Info-Provider durch ein Suchfenster oder per Drag-and-drop dem Composite-Provider einfach hinzugefügt. So wird die Modellierung der Virtualisierungsschicht gegenüber dem klassischen SAP BW deutlich vereinfacht, ohne dass die Performance leidet. Darüber hinaus bietet der Composite-Provider mehr Optionen als seine Vorgängerobjekte. Die Modellierung des Composite-Providers findet vollständig im Hana-Studio statt.

Die Abbildung zeigt in der linken Spalte einen Überblick über die klassischen BW-Modellierungsobjekte. Die rechte ist den Modellierungsobjekten im BW/4 vorenthalten. Anhand der Pfeile zwischen den Objekten lässt sich ablesen, welche neuen Objekte Aufgaben der klassischen Objekte übernommen haben. Eine Ausnahme bildet Info-Objects, das weitestgehend unberührt von Veränderungen blieb. Im Fazit vereinfacht die Reduktion der Modellierungsobjekttypen für Entwickler den Aufbau von Datenflüssen und Datenhaltung signifikant.



Simplification durch Reduktion der Modellierungsobjekte im SAP BW/4 Hana 2.0 (in Anlehnung an SAP).

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 78

Windhoff Group

© Timofeev Vladimir, Shutterstock.com

CLOUD COMPUTING

Free Your Content!

SAP ist ein leistungsfähiges System für Workflows und strukturierte Daten. Externe Content-Management-Systeme können die Effektivität steigern, indem sie Lösungen für unstrukturierte Inhalte bieten und die Integration mit S/4 ermöglichen.

Von Heinz Wietfeld, Hyland

Der Trend ist nicht neu: Unternehmen setzen immer stärker auf Cloud-Anwendungen. Die Vorteile liegen auf der Hand: Flexibilität, bessere Skalierbarkeit, reduzierter IT-Administrationsaufwand und geräte- und ortsunabhängiger Zugriff auf IT-Ressourcen – um nur einige zu nennen. Entsprechend migrieren Unternehmen verstärkt auch ihre Kernsysteme wie das ERP in die Cloud, sprich S/4 Hana. Insbesondere wenn es um Content Management im SAP-Universum geht, bedeutet die Cloud-Nutzung allein jedoch nicht automatisch die gewünschten Effizienzgewinne.

Überblick im Kontext

Dokumente an ein SAP-Objekt anhängen – das ist ein Standardszenario. Die Herausforderung: Den Überblick zu behalten, denn die Dokumente sind nur in dem jeweiligen Kontext sichtbar. Will man sich beispielsweise alle Dokumente aus unterschiedlichen Vorgängen eines bestimmten Kunden ansehen, muss man zwischen den Objekten und Transaktionen hin- und herwechseln. Das Öffnen der Dokumente ist zeitintensiv und ineffizient, ein Gesamtüberblick kaum möglich.

Dokumentensicht

Ziel muss es daher sein, eine einfach einzurichtende kontext- beziehungsweise vorgangsbezogene Dokumentensicht zu erhalten, die auf einen Blick die Ansicht aller Dokumente ermöglicht, die beispielsweise mit einer Kundenbestellung zusammenhängen – von der initialen Anfrage bis hin zur Rechnung. Diese Sichten müssen dabei den Anwender und Anwendungsfall unterstützen und können in jeder Organisation individuell sein.

Hier kommen externe cloudbasierte ECM- und Content-Services-Lösungen ins Spiel, die Inhalte aus verschiedensten Unternehmensanwendungen zentral zusammenführen. Sie ermöglichen vorgangsbezogene Ansichten, eine einheitliche Speicherung aller Dokumente und laufende Synchronisation mit SAP sowie die Vergabe von Metadaten für eine effiziente Suche und kontextualisierte Darstellung.

Suchen und finden

So können zum Beispiel die Produkte einer Warengruppe, alle zugehörigen Dokumente zu einer Bestellnummer oder die technischen Zeichnungen einer Produktgruppe in einem Suchvorgang aufgerufen werden. Aus Admin-Sicht ist es dabei besonders wichtig, darauf zu achten, dass die Funktionsweise und Synchronisation der Content-Lösungen auf SAP-Standards basiert. So müssen keine programmiertechnischen Erweiterungen vorgenommen oder Transportpakete importiert werden. Die typische Konfiguration eines Repositories innerhalb von S/4 oder je nach Betriebsform auch der SAP Business Technology Platform reicht aus.

Herausforderung Cloud-Anbindung

Schnittstellen wie Archive Link beziehungsweise SAP-HTTP-Content-Server und SAP DMS zur Anbindung von externen Content-Lösungen an SAP funktionieren bei S/4 Cloud nicht mehr in dieser Form. Externe Lösungen können daher mithilfe einer CMIS-Integration in die SAP Business Technology Platform (BTP) angebunden werden. Über diese sollen zukünftig viele Cloud-Applikationen, wie zum Beispiel SuccessFactors oder Ariba, laufen. Erste Lösungen wie Alfresco von Hyland bieten bereits diese Option. Cloud-first-Unternehmen, die SAP bereits aus der Cloud nutzen oder eine Migration planen, sollten daher bei der Entwicklung ihrer Content-Management-Strategie prüfen, welche Integrationsoptionen bestehende Lösungen ermöglichen. Nur so können Arbeitsabläufe rationalisiert, Geschäftsprozesse effizient abgewickelt und automatisiert und das Maximum aus Dokumenten und der Cloud herausgeholt werden.

hyland.com

Heinz Wietfeld,
Director Sales, Hyland

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

Beste Zeiten für digitale Kunden- und Serviceportale

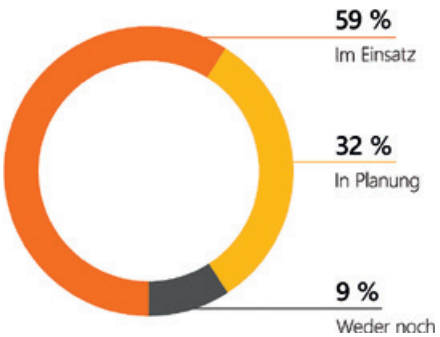
Omni- und Multichannel

Auch im B2B-Commerce rückt die durchgehende Customer Journey immer deutlicher in den Fokus. Digitale Kunden- und Serviceportale leisten dazu einen entscheidenden Beitrag.

Von Lukas Kerschbaum, All for One

Die Kundenansprache der Stunde ist vielfältig, nachhaltig und sowohl digital als auch persönlich – Stichwort Omni- oder Multichannel. Im Idealfall arbeiten Endkunden und eigene Mitarbeiter eines Anbieters mit ein und demselben Portalsystem, individuell gesteuert durch Rollen und Berechtigungen.

Auch im B2B-Commerce zählen immer mehr Menschen zu den Hauptakteuren, die vielfältige Customer Journeys aus dem B2C-Umfeld gewohnt sind und sich gerne auf Plattformen bewegen. Dazu gehören Personalisierungen, Individualisierungen, 24/7-Services, Selbstbedienung oder Kundenbetreuung nach einem Kauf. Insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen können davon profitieren. Digitale Kunden- und Serviceportale bieten ein großes Potenzial und viele Chancen, Kundenbedürfnisse besser abzudecken und Kunden stärker zu binden. Die persönliche Kundenbetreuung kommt dabei keineswegs zu kurz – doch sie wächst in höhere qualitative Levels hinein nach dem Motto: weniger einfache Routineaufgaben rund um den Produktverkauf, mehr anspruchsvolle Lösungsangebote vor, während und danach. Dazu muss man seine Kunden sehr gut kennen(lernen). Die Qualität der Kundendaten ist also das A und O.

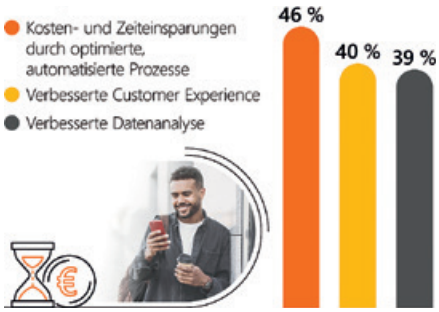


Angebot eines digitalen Kunden- oder Serviceportals für B2B-Kunden. n=259, Quelle: ECC Köln und B4B Solutions.

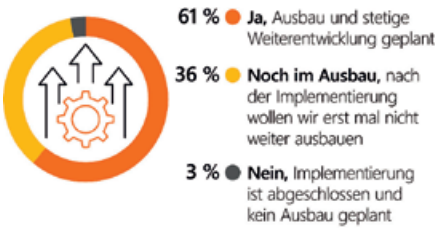
KI-gestütztes Serviceportal

Ein Serviceportal kann damit zur zentralen Schaltstelle einer Omnichannel-Strategie werden und KI-gestützte Services mit einbeziehen, zum Beispiel für die Ersatzteilbeschaffung, vorausschauende Maschinenwartung oder Auswertungen von Maschinendaten. Zu den wichtigsten Trends gehören Self-Service-Dienste und digitale Zwillinge im Maschinen- und Anlagenbau. Digital Twins sind zu einem enormen Wettbewerbsvorteil geworden.

All for One führte dazu im Herbst und Winter 2021 eine Studie gemeinsam mit dem ECC Köln durch, einer Tochter des Instituts für Handelsforschung. Dabei interessierten besonders die folgenden Aspekte: Wie ordnen die Unternehmen Kunden- und Serviceportale in ihre Geschäftsstrategie ein? Wo liegen die aktuellen Schwerpunkte und welche technologischen und organisatorischen Trends zeichnen sich ab? Wie kommt man sicher aus der alten Welt mit E-Mails, Telefon und Fax in die neue Welt mit 24/7-Zugriff auf Unterlagen, Chatbot-gestützten Beratungen und B2B-Commerce in der Cloud? Warum sollten sich die IT- und Kundenexperten mit den Geschäftsleitungen zusammensetzen, wenn sie das Thema zentrales Kunden- und Serviceportal angehen?



46 Prozent sehen die Einsparung von Zeit und Kosten als Hauptvorteil. Top 3 Mehrwerte der Einführung eines Kundenportals für Unternehmen. n=235 Kundenportal im Einsatz oder geplant, Mehrfachantworten möglich, Quelle: ECC Köln und B4B Solutions.



61 Prozent planen kontinuierliche Weiterentwicklung und Ausbau des Kundenportals. Zukünftig geplanter Ausbau. n=154 Kunden im Einsatz, Quelle: ECC Köln und B4B Solutions.

Es hat sich gezeigt, dass zwar drei Viertel der Unternehmen die digitale Transformation ganz oben auf ihrer Agenda sehen. Aber 58 Prozent gaben auch an, erst ganz zu Beginn zu stehen, entweder im Anfangsstadium der Umsetzung oder noch am Anfang der Planung. Produkte über digitale Kanäle zu verkaufen ist eben noch keine digitale Transformation.

Kosten- und Zeitvorteil

Gleichwohl bieten bereits 59 Prozent der befragten B2B-Hersteller und Händler ihren Kunden ein Serviceportal an und sehen die Hauptvorteile bei Kosten- und Zeitersparnissen sowie Customer Experience und Datenanalysen. Zwei Drittel dieser 59 Prozent verzeichnen einen Jahresumsatz von 25 Millionen Euro oder mehr. Dies zeigt, dass ein Kunden- und Serviceportal keineswegs eine Domäne der großen Marktplayer ist.

Interessant ist, dass auch das Thema Nachhaltigkeit zu den Top-6-Vorteilen gehört. Das bezieht sich vornehmlich auf die Kunden- und Partnerbeziehungen. Diese gilt es zu stärken, über den reinen Produktverkauf hinaus zu erweitern und dazu eine nahtlose Customer Journey mit erstklassiger, ausgefeilter Customer Experience zu bieten.

Die Studie zeigt darüber hinaus, dass ein digitales Kunden- und Serviceportal eine längere Planungsphase und ein unternehmensweites Commitment, auch und besonders der Geschäftsführungsebene, erfordert. Ein erster Go-live kann aber tatsächlich bereits nach einem Dreivierteljahr erfolgen. Danach wird ein Portal Schritt für Schritt ausgebaut und weiterentwickelt.

Individualisierung und Self-Service als Top-Funktion für die Anbieter. Top 3 Funktionen von Kundenportalen nach Notwendigkeit für Anbieter. n=236 Kundenportal im Einsatz oder geplant, Quelle: ECC Köln und B4B Solutions.

Entscheidend ist immer, so gut wie möglich die Kunden mit ihren Wünschen und Bedürfnissen abzuholen. Individualisierung, Self-Services, Rollen und Rechteverwaltung gehören dazu.

Die Befragung zeigte, dass klassische Vertriebskanäle nach wie vor die am häufigsten genutzten sind. Dazu zählen der Innendienst, der Außendienst und der stationäre Fachhandel. Erst danach folgen eigene Online-Shops, E-Procurement oder B2B-Marktplätze. Drei Viertel der Unternehmen sagen, dass sie die digitale Transformation als sehr wichtig oder wichtig ansehen, um ihre Geschäftsziele 2022 zu erreichen.

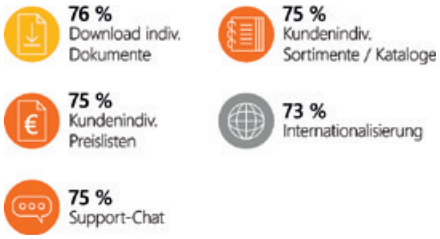
Eine Erkenntnis aus der Studie ist, dass die vier wichtigsten kurzfristigen Investitionsbereiche der Unternehmen genau mit einem digitalen Kunden- und Serviceportal abgedeckt werden können. Dies sind die Digitalisierung der Verkaufsprozesse, die Automatisierung interner Prozesse, die Marketingautomatisierung sowie der digitale Direktvertrieb. 78 Prozent der befragten Unternehmen sehen ein Kundenportal als sehr oder extrem wichtig an für eine exzellente Customer Experience; sogar 91 Prozent der Unternehmen aus der Branche Maschinen und Ausrüstungen.

Erwartungshaltung

Doch CX ist nicht gleich CX. Customer Experience hängt grundsätzlich stark von verschiedenen Erwartungshaltungen der Kunden ab, kann also sehr unterschiedlich sein. Dies kann Produktinformationen genauso bedeuten wie personalisierte Marketinganssprachen.

Kosten- und Zeitersparnisse ergeben sich meist durch Prozesse, die von Ende zu Ende gedacht sind. Ein Servicetechniker wird unterstützt durch automatische Fehlererkennung und Ersatzteilidentifikation; seine Skills-Matrix ist im System hinterlegt, sodass gezielt die richtigen Leute zur Fehlerbehebung geschickt werden. Die Rechnungsstellung erfolgt automatisiert; Rechnungen können vom Kunden im Self-Service jederzeit eingesehen und abgerufen werden.

Von den Unternehmen, die ein Portal aufbauen wollen, wird ein zeitlicher Horizont von weniger als zwölf Monaten bis zum Go-live angestrebt. Interessant ist neben diesem Umsetzungstempo auch, dass mehr als die Hälfte der Unternehmen einen Best-of-Suite-Ansatz wählen, also die Integration einer Gesamtlösung eines einzelnen Anbieters. Nur rund ein Viertel der befragten Unternehmen zieht es vor, verschiedene Einzellösungen mehrerer Anbieter zu kombinieren.



Auch für die Anwender höchste Priorität: Individualisierung von Kundenportalen. Top 5 Funktionalitäten des Kundenportales nach Einsatz im Unternehmen. n=154 Kundenportal im Einsatz – Anteil: ja, Quelle: ECC Köln und B4B Solutions.

Kontinuität und Planung

Drei Viertel der Unternehmen, die ein Kunden- und Serviceportal einsetzen, geben an, dass die Einführung langfristig und auf Geschäftsführungsebene geplant wurde. Auf längere Horizonte ist auch die Weiterentwicklung eines Portals ausgerichtet. Nur drei Prozent der Unternehmen sagen, dass die Implementierung vorerst abgeschlossen sei und nicht weiter ausgebaut werden soll. Fast zwei Drittel der Unternehmen aber geben an, einen kontinuierlichen Ausbau zu planen und das Kunden- und Serviceportal stetig weiterzuentwickeln.

Ein meist durch KI gestützter Chatbot dagegen wird (noch) relativ selten eingesetzt und auch dessen Relevanz wird (noch) nicht durchgehend hoch angesetzt. Hier besteht für Unternehmen aktuell also die Möglichkeit, Mehrwerte in verschiedenen Kategorien zu bieten und sich von den Wettbewerbern abzuheben.

Zu einer positiven Customer Experience gehört darüber hinaus ein Produktkonfigurator. Auch er kann im Idealfall eine Komponente innerhalb einer Prozesskette sein, die von automatisierter, individueller Preiskalkulation bis hin zum Zugriff von Außendienstmitarbeitern auf Produktkonfigurationen beim Kunden reichen kann.

Lukas Kerschbaum, Managing Director, All for One Customer Experience

all-for-one.com

Open Source ist mehr als Marketing

Open Source steht für Innovation und ist fester Bestandteil der SAP-Welt. Nahezu jeder Player im SAP-Ökosystem, sei es ein Partner, ein Independent Software Vendor oder ein Add-on-Hersteller, greift das Open-Source-Thema deshalb auf.

Von Peter Körner, Red Hat

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

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

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 76

Red Hat

Mit reinem Marketing ist es nicht getan. Die IT lebt von Trends und Hypes, auch SAP-Anwender müssen sich dieser Entwicklung stellen: DevSecOps, AIOps, GreenOps oder Containerisierung sind nur einige Beispiele. Im Kontext von unternehmenskritischen SAP-Anwendungen gilt es, achtsam und informiert vorzugehen. Die meisten Innovationen wie AI/ML, IoT, Industrie 4.0 oder Big Data werden die Zukunft nachhaltig prägen, auch in der SAP-Welt. Und diese Innovationen besitzen eine Gemeinsamkeit: die Open-Source-Basis.

Fast alle Software-Anbieter und Beteiligten im SAP-Ökosystem setzen deshalb heute auf Open Source. Aber Innovationen und Open Source lassen sich nicht mehr wie ein Update oder eine neue Komponente einspielen. Bei der Auswahl einer Lösung oder eines Partners ist Vorsicht geboten, schließlich ist nicht alles Open Source, was neuerdings unter dem Gütesiegel Open Source auftritt. Auch ein reines Open-Source-Versprechen reicht nicht aus. Es kommt vielmehr darauf an, dass alle Grundprinzipien von Open Source Gültigkeit besitzen und gelebt werden.

In etlichen Bereichen besteht hier ohnehin noch Handlungsbedarf. So sind viele Zusatzprodukte und Branchenlösungen rund um SAP – etwa in Bereichen wie Enterprise Information Management, HCM, Dokumentenprozesse, Archivierungslösungen oder speziellere Integrationsplattformen – zwar seit Jahren etabliert und im Einsatz, allerdings vielfach ohne jede Open-Source-Basis. Die Regel sind hier oft traditionelle Software-Architekturen und Entwicklungsmethoden, die nicht mehr zeitgemäß und vor allem auch nicht cloudfähig sind. Die Modernisierung ist hier ein Gebot der Stunde und wird den Kunden natürlich auch versprochen.

Was aber sind nun eigentlich die Grundsätze von Open-Source-Software? Sie wird dezentral und kollaborativ entwickelt und basiert auf dem Engagement der Community. Die Software ist nicht selten flexibler, sicherer und langlebiger als proprietäre Produkte, weil sie nicht von einem einzelnen Programmierer oder Unternehmen, sondern in Communitys konzipiert wird. Alle Mitwirkenden im Open-Source-Ökosystem leisten zudem aktiv Beiträge zu Projekten und Communitys.

Auch wenn Open Source prinzipiell für hohe Flexibilität und Interoperabilität steht, ist ihre Nutzung nicht immer eine triviale Angelegenheit. Gerade für den Produktiveinsatz in der eigenen Entwicklung und im Betrieb benötigt es mehr als den Download aus der Open-Source-Community. Unterstützung bieten hier bewährte Policies für den sicheren und sinnvollen Open-Source-Einsatz. Natürlich bieten sich darüber hinaus unzählige sogenannte Frameworks an, die die Modernisierung der Anwendungslandschaft vereinfachen. Aber auch hier ist Vorsicht angebracht. Es existieren durchaus viele Frameworks, hinter denen nur sehr kleine Communitys stehen und bei denen deshalb eine kontinuierliche Weiterentwicklung nicht garantiert ist. Dies ist nicht grundsätzlich von Nachteil und auch ein typisches Merkmal der Open-Source-Kultur. Für unternehmenskritische Anwendungen sind solche Frameworks jedoch problematisch und es erfordert Erfahrung und Routine bei der Bewertung. Auf der anderen Seite sind deshalb auch – vor allem im Hinblick auf die Infrastruktur- und Technologiebasis – sorgfältig kuratierte „Enterprise-ready"-Lösungen auf Open-Source-Basis verfügbar, die um Supportleistungen, Zertifizierungen und SLAs ergänzt wurden. Bezogen auf SAP betrifft das etwa das Linux-Betriebssystem, Ansible-Automatisierung, API-Management oder die Schichten einer hybriden Multi-Cloud-Architektur.

Die Modernisierung der SAP-Welt schreitet unaufhaltsam weiter. Nicht immer ist aber Open Source drin, wo es draufsteht. Folglich sollte man bei der Auswahl eines Partners immer auf dessen Open-Source-Kompetenzen, Erfahrungswerte, Projekterfolge und die Roadmap achten – hinterfragen Sie den CTO! Gerade bei geschäftskritischen SAP-Systemen ist schließlich eine belastbare und stabile IT-Landschaft unverzichtbar. Das Motto sollte lauten: Augen auf bei der Software- und Partner-Wahl. Open-Source-Washing allein reicht nicht aus.

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

abat

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

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

ABS Team GmbH

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

Ihr SAP-Partner für die digitale Personalwirtschaft:

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

adesso SE

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

adesso ist einer der führenden IT-Dienstleister im deutschsprachigen Raum und konzentriert sich mit Beratung sowie individueller Softwareentwicklung auf die Kerngeschäftsprozesse von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen.
Die Strategie von adesso beruht auf drei Säulen: einem umfassenden Branchen-Know-how der Mitarbeitenden, einer breiten, herstellerneutralen Technologiekompetenz und erprobten Methoden bei der Umsetzung von Softwareprojekten. adesso ist SAP Gold Partner und berät holistisch.

ADventas Consulting GmbH

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

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

AFI Solutions GmbH

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

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

apsolut Group

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

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

Arvato Systems GmbH

Reinhard-Mohn-Straße 18
33333 Gütersloh
Telefon: +49 5241 8070770
info@arvato-systems.de
www.arvato-systems.de/sap

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.

ATOSS Software AG

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

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

Axians
NEO Solutions & Technology GmbH

Plathnerstraße 5
30175 Hannover
Telefon: +49 174 4397836
naima.shaheen@axians.de
www.axians.de

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

Basis Technologies

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

Basis Technologies ist Anbieter der einzigen vollständig automatisierten SAP 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.

BlackLine

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

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

BTC
Business Technology Consulting AG

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

Die BTC Business Technology Consulting AG 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.

Camelot ITLab GmbH

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

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

cbs
Corporate Business Solutions GmbH

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

Berater der Weltmarktführer

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

Celonis SE

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

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

CONSILIO GmbH

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

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

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

Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors

Implementierung/Customizing
Individualentwicklung
Hotline/Support

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

Simplify the Transformation to Your Agile and Intelligent Enterprise

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

www.jivs.com

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

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 Automationssuite 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.

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

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

ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH
Dornacher Straße 3a,
85622 Feldkirchen
Telefon: +49 89 7008870
Telefax: +49 89 70088770
info@esker.de
www.esker.de

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

FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH
Röthleiner Weg 4
97506 Grafenrheinfeld
Telefon: +49 9723 9188500
Telefax: +49 9723 9188600
info@fis-asp.de
www.fis-asp.de

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

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

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

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bietet seit über 25 Jahren passgenaue Lösungen für alle SAP-Themen. Der SAP Gold Partner unterstützt Unternehmen von der Beratung und Implementierung bis zum Systembetrieb und Support, unter anderem mit:
- SAP S/4HANA und der Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel,
- SAP Customer Experience Anwendungen,
- zahlreichen Geschäftsbereichslösungen (z. B. HR, Lagerlogistik)
- sowie SAP-Optimierungen (z. B. Stammdatenmanagement, Dokumentenprozesse).

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

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

GISA GmbH

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

Als Plattformintegrator und zertifizierter Cloud Service Provider bietet GISA umfassende IT-Lösungen an:
von Consulting über Application Management bis hin zu Managed Cloud Services.
Das Unternehmen agiert deutschlandweit als einer der führenden Branchenexperten für die Energiewirtschaft und den Bereich Public, insbesondere Hochschulen und Forschungseinrichtungen, und stellt dem industriellen Mittelstand ein umfangreiches Lösungsportfolio bereit.

GTW Management Consulting GmbH

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

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

HONICO Systems GmbH

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

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

HR Campus AG

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

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

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

Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.

IBIS Prof. Thome AG

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

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

Ingentis Softwareentwicklung GmbH

Raudtener Straße 7
90475 Nürnberg
Telefon: +49 911 989759-0
Telefax: +49 911 989759-99
mail@ingentis.de
www.ingentis.com

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 for 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.

innobis AG

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

SAP-Banking in Perfektion seit 1990

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

Kern AG

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

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

KGS Software GmbH

Gutenbergstraße 8
63263 Neu-Isenburg
Telefon: +49 6102 8128522
Telefax: +49 6102 8128521
info@kgs-software.com
www.kgs-software.com

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

leogistics GmbH

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

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

mobileX GmbH

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

Im Jahre 2000 gegründet ist die mobileX GmbH seit Juni 2022 ein Tochterunternehmen der Solvares Group, dem europäischer Champion für Ressourcen-Optimierung. Als Spezialist für Field Service Management und Instandhaltungssoftware unterstützt die mobileX ihre Kunden mit Standard-Software zur Optimierung mobiler Geschäftsprozesse im technischen Service und in der Instandhaltung.

Nagarro

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

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.

networker, solutions GmbH

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

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

NTT DATA Business Solutions AG

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

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

We Transform. SAP® Solutions into Value

Red Hat

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

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

retarus GmbH

Aschauer Straße 30
81549 München
Telefon: +49 89 5528 0000
info@de.retarus.com
www.retarus.de

Retarus bietet Enterprise-Cloud-Lösungen für Email Security, Messaging und Business Integration. Auf höchstem Service-Niveau, hoch performant, sicher und datenschutzkonform. Die Services von Retarus werden für die Cloudifizierung und Absicherung von Messaging- und E-Mail-Infrastrukturen sowie für die intelligente Automatisierung von Geschäftsprozessen und Workflows erfolgreich eingesetzt. Retarus, mit Hauptsitz in München, wurde 1992 von Martin Hager gegründet und wird seitdem inhabergeführt.

SAST SOLUTIONS

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

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

SecurityBridge / NCMI GmbH

Münchener Straße 49
85051 Ingolstadt Germany
Telefon: +49 841 93914840
Info@Securitybridge.com
securitybridge.com

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.

SEEBURGER AG

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

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

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

SEP AG

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

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

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

SIVIS GmbH

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

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

smartShift Technologies GmbH

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

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

Snap Consulting - Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH

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

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

SUSE Software Solutions Germany GmbH

Frankenstrasse 146
90461 Nürnberg
Telefon: +49 911 740530
Telefax: +49 911 7417755
kontakt-de@suse.com
www.suse.com

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.

Sybit GmbH

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

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.

T-Systems International GmbH

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

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

tangro software components gmbh

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

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

TRILUX Digital Solutions GmbH

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

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

USU

Spitalhof
71696 Möglingen
Telefon: +49 7141 4867-0
info@usu.com
www.usu.com

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.

valantic

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

valantic zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 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.

Windhoff Group

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

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

xSuite Group GmbH

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

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

Needed more than ever

SAP organisierte im Herbst 2022 eine Partnerveranstaltung in Hamburg mit dem Spruch: We. Needed more than ever. Was will der Konzern uns damit sagen?

Das Letzte wäre nun eine Missinterpretation der guten Absichten. Das aktuelle Bild von SAP-Chef Christian Klein von der Veranstaltung in Hamburg lässt möglicherweise verschiedene Interpretationen zu angesichts der Herausforderungen in der SAP-Community für 2023.

Christian Klein: We. Needed more than ever! Oder? Zur sprachlichen Absicherung habe ich den Satz bei deepl.com online übersetzen lassen: Mehr denn je benötigt. Mehr denn je erforderlich. Notwendiger denn je. Mehr denn je gebraucht. Offensichtlich sind SAP-Chef Klein und seine Partnerorganisation davon überzeugt, benötigt, erforderlich, notwendig und gebraucht zu sein.

Kennen Sie die Witze, die mit „Frage an Radio Eriwan" beginnen? Radio Eriwan war ein fiktiver Radiosender, der unter dem sozialistisch-kommunistischen Sowjetregime Zuhörerfragen beantwortete. Dies entspricht auch heute noch einer Kategorie politischer, teils auch unmoralischer Witze, die in den sozialistischen Ländern des 20. Jahrhunderts spielten. Also, Frage an Radio Eriwan: Ist Christian Klein notwendig, erforderlich und wird er gebraucht?

Antwort von Radio Eriwan: Im Prinzip schon, aber nicht in Hamburg, was das Foto eindrucksvoll zeigt. Eine Woche vor der SAP-Veranstaltung in Hamburg fand in Leipzig der DSAG-Jahreskongress mit über dreitausend Teilnehmern aus der SAP-Community statt – dort wäre Christian Klein notwendig gewesen. Seine Bestandskunden begrüßte er lediglich über eine Liveschaltung mittels Videoscreen während der Keynote seines Vorstandskollegen Thomas Saueressig.

Es ist ein bis heute bestehendes Rätsel, warum Christian Klein mit seinem Corporate-Jet nicht für ein paar Minuten nach Leipzig kommen konnte, sehr wohl aber ausgiebig Zeit in Hamburg mit eigenen Mitarbeitern und Partnern verbringen konnte. Natürlich war die Hamburger Veranstaltung höherwertig, das Buffet war besser, die Lokation exklusiver und die Eintrittspreise etwa doppelt so hoch wie für den DSAG-Jahreskongress.

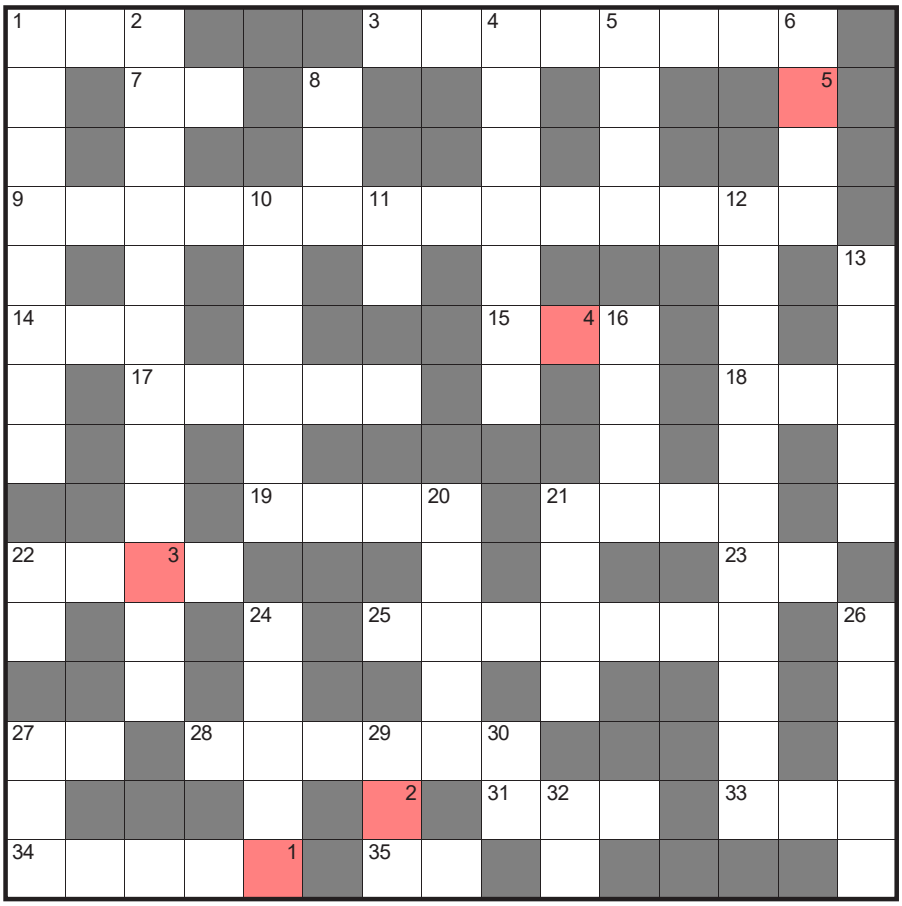
Nahe liegt die Vermutung, dass sich Christian Klein in Leipzig den kritischen Fragen der Bestandskunden hätte stellen müssen, während er in Hamburg auf der Bühne mit Freunden, Mitarbeitern und Partnern ausgiebig feiern konnte. Umgekehrt sollte aber die Frage erlaubt sein, woher das Partygeld kommt. Letztendlich sind es die Lizenzen und die Cloud-Subskription, die das Buffet und die Musik auf der Veranstaltung in Hamburg finanzierten.

Kommendes Jahr wird es der Anwenderverein DSAG nochmals versuchen und mit dem Jahreskongress ein wenig näher an Hamburg heranrücken. Die SAP-Community feiert 2023 in Bremen, ob Christian Klein diesen Platz mit seinem Corporate-Jet findet, ist noch ungewiss. Einen Versuch wäre es wert. Es wäre ein Akt der Höflichkeit gegenüber den zahlenden SAP-Bestandskunden.

Besserung ist in Sicht: Nach sieben Jahren der Abstinenz und Verweigerung war Mitte November wieder der SAP-Geschäftsführer der Schweiz zu Gast bei der renommierten Tagung von DSAG und Interessengemeinschaft SAP Schweiz in Andelfingen. Eine Einladung an die SAP-Geschäftsstelle Zürich existierte durchgehend, gekommen ist lange Zeit niemand. Ob nun auch der DSAG-Jahreskongress sieben Jahre auf den SAP-Chef warten muss? Wir hoffen es nicht, denn wir brauchen Christian Klein mehr denn je! (pmf)

„Needed more than ever" war das Thema von SAP-Chef Christian Klein auf der Partnerveranstaltung im Oktober in Hamburg. Klein stand persönlich auf der Bühne vor Mitarbeitern und Partnern. Seine Bestandskunden konnten ihn eine Woche davor auf dem DSAG-Jahreskongress in Leipzig nur per Liveschaltung auf der Videowand bewundern.

Rätselhaftes ??? aus der SAP-Community



Waagerecht
1 Abk. für Produktlebensverwaltung
3 Allgemeiner E-Fachbegriff für SAP Hybris
7 Englische Abk. für künstliche Intelligenz
9 Theorie einer Programmiersprache aus Hana PAL
14 Drittes Wort aus SOX
15 Abk. für systemnahen Speicher
17 Das E aus EWA
18 Drittes Wort aus BYOD
19 Blockbasierte Open-Source-Programmiersprache im SAP-Umfeld
21 Abk. für geldmäßiges Lieferkettenmanagement
22 Neuer Name für SAP Hybris
23 Abk. eines Web-Servers für J2EE und Abap
25 Erster Name eines Doppelnamens und prominenten SAP-HW-Partners
27 Abk. für Unternehmensanalyse
28 Erster Begriff aus SFW
31 Abk. für attraktive Web-Applikationen
33 Altes Framework für SAP Cloud Platform
34 SAP-Open-Source-Datenbank
35 Abk. für Hana Extended Application Services

Senkrecht
1 Das letzte Wort aus UML
2 Name eines SAP-premium-Supports
4 Erstes Wort einer aktuellen KI-Kategorie
5 Name der EU-Währung
6 Schlüsselbegriff zwischen BusinessObjects und BI
8 Abk. einer Anwendungsschnittstelle
10 SAP-Unternehmen/Software für Omnichannel
11 Abk. für Meldungen/Aufträge beim Druck von Arbeitspapieren
12 Zweites Wort aus EIS
13 Aus der deutschen Bezeichnung von IoT das letzte Wort
16 24 SD-Transaktionen pro Stunde sind ein ...
20 Abk. für Konfigurationssimulation der Variantenkonfiguration
21 Englische Bezeichnung für „vollständige“ Form der Abk. SAP
22 Alternative Abk. für BI
24 Technischer/interner Name für Hana
26 Das F aus FPM Framework (Abap)
27 Englische Abk. für Materialstückliste
29 Name des Linux-Maskottchens
30 Alte Abk. für HCM
32 Engl. Abk. für geistiges Eigentum

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

Das Lösungswort hat fünf Buchstaben und ist ein neues Produkt von SAP mit bekannter Technik. Ein Vorläufer war Mendix und die aktuelle Metamorphose hat SAP-Technikvorstand Jürgen Müller anlässlich der SAP TechEd vor wenigen Wochen präsentiert.

Wir verlosen dreimal ein **E-3 Taschenmesser.** Lösungswort in die Betreffzeile 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 November 2022: LUMIRA, Datenvisualisierung für BusinessObjects

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

März 2023

RED/ANZ: 6. Februar
DUS/EXT: 6. Februar
DUS: 13. Februar
EVT: 27. Februar

DSAG-Technologietage
Die DSAG-Technologietage sind der inoffizielle Kick-off der SAP-Community. Auf der E-3 Plattform finden die SAP-Bestandskunden alles Wissenswerte inklusive Hintergrundberichten zu Trends, Keynotes und SAP-Partnern.

Schwerpunktthemen der SAP-Community

People Management:
People Management, Diversität als Chance, Ausbildung und Mitarbeiterqualifikation online, CRM und Customer Experience

Business Management:
Logistik und Supply Chain Planning, Industrie 4.0, Global Trade Services mit S/4 MES und IIoT, SAP-Branchenlösungen, Nachhaltigkeit und Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz, Add-ons für das Finanzwesen und Controlling

IT Management:
Abap auf der BTP, Datenstrukturen und Datenmanagement, Security für IaaS, PaaS und SaaS, Hana und SQL, SAP Graph, OData-Anwendungen, Apache in der SAP-Architektur, SolMan versus ALM, Fiori

April 2023

RED/ANZ: 6. März
DUS/EXT: 6. März
DUS: 13. März
EVT: 27. März

SAP Competence Center Summit 2023
Der E-3 Verlag veranstaltet im Jahr 2023 eine Summit zum Thema CCC/CCoE, SolMan, ALM, Lizenzen und vielen weiteren Basisthemen. Dieses E-3 Extra wird der dazugehörige Kongressband und konsolidiert damit alle Basisthemen.

Schwerpunktthemen der SAP-Community

People Management:
KI/ML für HCM, Survey-Tools, CRM für Recruiting, Change Management bei der S/4-Conversion, mobiles Lernen

Business Management:
Compliance und Green-IT, Procure-to-Pay, Datenschutzkonzepte und Security, Projektmanagement, Digital Access, E2E-Prozesse im Supply Chain Management, E-Procurement und E-Commerce, Billing und Revenue Management

IT Management:
Open-Source-Orchestrierung, Hochverfügbarkeit und Disaster Recovery, Globalisierung, Webtechniken für Abap-Programmierer, No-Code/Low-Code als Abap/Java-Alternative, Business Technology Platform

Mai 2023

RED/ANZ: 11. April
DUS/EXT: 11. April
DUS: 17. April
EVT: 1. Mai

Hybrid Cloud und Cloud-Funktionalität
Die Funktionalität des Cloud Computing gehört zur SAP-Community, aber nicht jedes ERP-System soll oder muss in die Cloud. Dieses E-3 Extra zeigt die Vor- und Nachteile des Cloud Computing inklusive Alternativen.

Schwerpunktthemen der SAP-Community

People Management:
Distance Learning, Payroll Control Center, People Management, War for Talents, Recruiting on-prem und cloudbasiert, Lernsysteme

Business Management:
Globale Roll-outs, Robotic Process Automation und Process Mining, Intelligent Enterprise, Hyperscaler für S/4 Hana, SAP Analytics Cloud, Datenmanagement, MES und Industrie 4.0, Environmental, Social und Governance (ESG)

IT Management:
Roadmap von Abap und Java, Hana auf Intel oder IBM Power, GitHub und NetWeaver, SAP-Intergration und Systemmanagement, S/4-Transformation, Abap Extensions, PaaS und BTP

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

Februar 2023

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

Coverstory: Neues Jahr, neues Spiel, neues Glück. Mehr denn je steht der ERP-Releasewechsel als ganzheitliche Herausforderung im Zentrum. Letztendlich geht es um die Harmonisierung von Betriebswirtschaft, Organisation, Infrastruktur und Lizenzen. Die S/4-Orchestrierung bleibt der Erfolgsfaktor.

People Management: Fiori-Apps sind geschätzt, aber ihre Zahl ausufernd. Wie findet der Anwender im HR/HCM-Bereich die besten Apps? Und mit New Work ins neue Jahr.

Business Management: Wo steht Rise with SAP? Das Konzept ist zwei Jahre alt und wird von SAP fortlaufend nachgebessert. Wird es dadurch auch besser? Eine Bestandsaufnahme zur neuen Roadmap von Rise.

IT Management: Hyperscaler dominieren den Cloud-Markt, aber sind sie auch für eine SAP-Architektur die bessere Wahl? Wer sein S/4 Hana in die Wolke bringen will, der hat viele Möglichkeiten. Vor dem S/4-Glück steht wahrscheinlich ein Datenbank-Releasewechsel, der weitere Herausforderungen wie Data Warehouse und BW/4 nach sich ziehen kann.

E-3 Extra: März 2023

DSAG-Technologietage
Die DSAG-Technologietage sind der inoffizielle Kick-off der SAP-Community. Auf der E-3 Plattform finden die SAP-Bestandskunden alles Wissenswerte inklusive Hintergrundberichten zu Trends, Keynotes und SAP-Partnern.

FIRMENINDEX

Aareal First Financial Solutions ... 48
All for One ... 68, 69
ANWR Group ... 52, 53
Appian ... 59
asap@itconsulting ... 18
AWS ... 56
Bally ... 35
BearingPoint ... 19
Bee360 ... 50
Bitkom ... 7, 11, 13
Bürkert ... 58
Camelot ITLab ... 52, 53
cbs Corporate Business Solutions ... 58
Cenit ... 35
Cerner ... 19
Cloudflare ... 16
Comarch ... 7
ComSol ... 48
Coursera ... 29, 30
Datagroup ... 25
Deutsche Telekom AG ... 34
DFKI ... 34
DMI, Data Migration International ... 40
DSAG ... 18 – 21, 24, 28 – 30, 44
DZB Bank ... 52
ECC Köln ... 68, 69
Esker Software ... 10
EuroCloud Native (ECN) ... 53
Fivetran ... 64, 65
FPT-Software ... 17
Fujitsu ... 56, 57
Gartner ... 6, 43, 56
Genstar Capital ... 49
German Edge Cloud (GEC) ... 49
Hasso-Plattner-Institut (HPI) ... 49
Hawle Armaturen ... 40, 42
Hewlett Packard Enterprise ... 25
HG Capital ... 49
Hyland ... 67
IDC ... 30
Information Services Group (ISG) ... 50, 53
Insightsoftware ... 49
InterSystems IRIS ... 9
ISG ... 9
Jaggaer ... 6
KPMG ... 17, 44, 47
LeanIX ... 6
Loh Group ... 49
Lufthansa Industry Solutions ... 62
Lünendonk und Hossenfelder ... 8
Massachusetts Institute of Technology (MIT) ... 49
McAfee ... 35
MHP ... 50
Microsoft ... 56
MobileX ... 55
Nagarro ... 36, 37
networker, solutions ... 76
Nexthink ... 8
NTT Data ... 8
OpenText Security ... 35
Oracle ... 19, 56
Pathlock-Gruppe ... 63
Peer Group ... 10
Pitney Bowes ... 65
PlusForta ... 48
Primrose ... 49
Promos Consult ... 48
PwC ... 12
q.beyond ... 60, 61
Qualtrics ... 30
Red Hat ... 70
Rödl & Partner ... 49
Romay ... 35
Salesforce ... 56
Sandmeier Consulting ... 14
Scheer ... 15, 49
Schindler ... 35
ServiceNow ... 56
Skilltree ... 31
Snowflake ... 65
SNP ... 34
TA Associates ... 49
Tricentis ... 35, 54
Uhlmann Pac-Systeme ... 55
Unit4 ... 51
Valantic ... 48
Windhoff ... 66
Workday ... 20, 21

PERSONENINDEX

Abolhassan, Ferri, Deutsche Telekom AG ... 34
Abt, Peter, Cenit ... 35
Amail, Jens, SNP ... 34
Ansari, Suhail, Tricentis ... 35
Arto-Haumacher, Dr. Rafael, Esker Software ... 10
Berg, Achim, Bitkom ... 11
Beyer, Thoralf, Promos Consult ... 48
Christ, André, LeanIX ... 6
Claussen, Sönke, Bee360 ... 50
Cook, Spencer, Qualtrics ... 30
Dayaratna, Arnal, IDC ... 30
de Souza, Rohan, Fujitsu ... 56
Eberhardt, Michael, SNP ... 34
Failer, Thomas, DMI ... 43
Fitzgerald, Glenn, Fujitsu ... 57
Gibbels, Peter, Datagroup ... 25
Gimpel, Jutta, DSAG ... 21
Gräslund, Prof. Karin, DSAG ... 21
Guthor, Hannah, Nagarro ... 36, 37
Haag, Hermann-Josef, DSAG ... 19
Hansen, Stefan, NTT Data ... 8
Henkes, Heiko, ISG ... 53
Heselhaus, Ruth, Windhoff ... 66
Heuer, Frank, ISG ... 9
Hungershausen, Jens, DSAG ... 28 – 30
Jäger, Steffen, Bürkert ... 58
Kalweit, Christian, q.beyond ... 60, 61
Kancharla, Rajasekhar, PwC ... 12
Kasten, Björn, MHP ... 50
Kathan, Kai, Uhlmann Pac-Systeme ... 55
Kazi, Jasmin, q.beyond ... 60, 61
Kehl, Dieter, OpenText Security ... 35
Kempf, Ralf, Pathlock-Gruppe ... 63
Kerschbaum, Lukas, All for One ... 68
Klein, Christian, SAP ... 18
Knieper, Tobias, Fivetran ... 64, 65
Knigge, Marlene, Heselhaus ... 66
Kölling, Dr. Marcus, HPI ... 49
Körner, Peter, Red Hat ... 70
Krafft, Juliane, Rödl & Partner ... 49
Kulikowsky, Sven, ANWR Group ... 52, 53
Lengenfelder, Michael, Unit4 ... 51
Littke, Udo, Bitkom ... 7
Loh, Prof. Friedhelm, Loh Group ... 49
Maggioncalda, Jeff, Coursera ... 30
Matthey, Dr. Moritz, HPI ... 49
McDermott, Bill, ServiceNow ... 16, 18
Meinardi, Marco, Gartner ... 6
Meinel, Christoph, HPI ... 49
Meinel, Prof. Christoph, HPI ... 49
Müller, Jürgen SAP ... 28 – 30
Munz, Albrecht, Hewlett Packard Enterprise ... 25
Nguyen, Jin, FPT-Software ... 17
Niebauer, Franziska, DSAG ... 20, 21
Ochsendorf, Prof. John, MIT ... 49
Pfeifer, Marc, Lufthansa Industry Solutions ... 62
Plattner, Hasso, SAP ... 16, 18
Praschl, Viktoria, Tricentis ... 54
Ramke, Hendrik, Sandmeier Consulting ... 14
Rohleder, Bernhard, Bitkom ... 13
Rösch, Georg, Jaggaer ... 6
Sarkis, Hashim, MIT ... 49
Savu, Stefan, BearingPoint ... 19
Scheer, Prof. August Wilhelm, Scheer ... 15, 49
Schleker, Wolfgang, cbs ... 5, 58
Schneck, Peter, Cenit ... 35
Schneider, Roland, Cenit ... 35
Schreiner, Catrin, Fachjournalistin ... 36
Schulz, Mario, Rödl & Partner ... 49
Skergeth, Markus, Skilltree ... 31
Staub, Julian, Lufthansa Industry Solutions ... 62
Szalachy, Johannes N., asap@itconsulting ... 18
Thompson, Kevin, Tricentis ... 35
Veraguth, Marc, Hawle Armaturen ... 42
von Daniels, Holger, Valantic ... 48
Wahl, Roberto, Camelot ITLab ... 52, 53
Wenner, Mike, Hewlett Packard Enterprise ... 25
Westphal, Sebastian, DSAG ... 24, 28 – 30
Wietfeld, Heinz, Hyland ... 67
Zaied, Yassine, Nexthink ... 8
Zillmann, Mario, Lünendonk ... 8

ANZEIGENINDEX

CW-Fachverlag ... U3
DMI ... U4
DOAG ... 39
E-3 Abo ... 35
Empirius ... 9
GTW ... 11
Rheinwerk Verlag ... U2
Seeburger ... 7

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

DIGI plus

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

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

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

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.

itwelt.at

IT TERMINE

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

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 Tätigkeitsschwer-punkten, Produkten und Dienstleistungen.

itwelt.at/top-1001

IT JOBS

Hier sind laufend aktuelle IT Job-Angebote zu finden. In Zu-sammenarbeit mit der Standard.at/Karriere, dem Jobportal der Tageszeitung Der Standard, findet man auf dieser Plattform perma-nent hunderte offene Stellen aus dem Bereich IT und Telekom. Eine aktive Jobsuche nach Tätigkeits-feld und Ort ist natürlich möglich.

itwelt.at/jobs

SIMPLIFY

THE TRANSFORMATION TO YOUR AGILE & INTELLIGENT ENTERPRISE

50%
lower cost for data migration

80%
reduction of IT operational costs

100%
compliant & secure access to information

100%
support the digital composable enterprise

One Click Transformation to SAP S/4HANA with just a click of a button

JiVS IMP

JiVS.COM