# E3

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP®-Community

Das E-3 Magazin
SUMMIT DER SAP-COMMUNITY
COMPETENCE CENTER
Salzburg, 1. und 2. Juni 2023

# Können Sie CEO?

Der Harvard Business Manager fragte am Titelblatt der Februar-Ausgabe: Können Sie CEO? Dominik Asam (l.) kommt als CFO von Airbus und wird SAP-CFO Luka Mucic (r.) beerben. Asam könnte mit seiner Berufserfahrung auch CEO bei SAP und Mucic wird aufgrund seiner SAP-Erfolge bald woanders CEO sein. Was passiert aber mit CEO Christian Klein (M.) und seiner SAP-Karriere? Ab Seite 36

Self-Service und DWH – es klappt Seite 11
APS-Autopilot und Resilienz Seite 46
Rationalisierung und Automatisierung Seite 54

# 90%

der mittelständischen Unternehmen geben mehr als

# 500.000 €

im Jahr für ihre SAP-Systeme aus.

# «SAP im Mittelstand»

## Eine Studie von Theobald Software

Erhalten Sie Einblicke in die größten Herausforderungen, die meist genutzten Cloud-Infrastrukturen sowie Kosten für SAP und Drittsysteme und vieles mehr.

**Die gesamte Studie kostenlos herunterladen**

THEOBALD SOFTWARE

theobald-software.com/studie

*Peter M. Färbinger*

# Sonst ist SAP weg vom Fenster

Es steht nicht gut um SAP. Während ein renommierter Schweizer Bestandskunde das SAP-CRM lobt, reduziert Christian Klein das CRM-Personal und verkauft Qualtrics. Reicht das für die nächsten Jahre?

Ende Januar fand die traditionelle SAP-Bilanzpressekonferenz statt und dort wurde deutlich: SAP hat nicht nur Probleme, sondern der Konzern agiert erratisch. SAP-Chef Christian Klein kündigte die Entlassung von 3000 Mitarbeitern unter anderem aus dem Bereich CRM an, während gleichzeitig etwa 1000 Leiharbeiter eines indischen IT-Dienstleisters für Entwicklung und Wartung beschäftigt werden, unter anderem für den Support des abgekündigten Business ByDesign.

Ende vergangenen Jahres war ich bei Peter Hartmann auf einer CIO-Tagung in der Schweiz. Ich sprach mit zahlreichen IT-Chefs und hörte viel Lob zum aktuellen SAP-CRM, das nun wesentlich leistungsfähiger und besser als Salesforce sein soll. Mit großer Überraschung habe ich dann die Worte von Christian Klein anlässlich der SAP-Bilanzpressekonferenz vernommen: Im Bereich CRM soll Personal eingespart und das CRM-Zusatzprodukt Qualtrics soll verkauft werden. Es klingt wie eine Kapitulation gegenüber Salesforce genau in dem Moment, in dem Bestandskunden wieder Interesse zeigen.

SAP agiert unter Christian Klein nicht stringent, weil dem jungen Vorstandsteam mit Jürgen Müller und Thomas Saueressig die langfristige Erfahrung und Perspektive fehlen. ERP ist anders! Vor vielen Jahren erklärte der damalige CFO des weltgrößten Chemieunternehmens BASF, dass die Einführung von SAP R/3 über ein Jahrzehnt dauerte. Einmal gemachte ERP-Entscheidungen reichen sehr weit in die Zukunft. Fehler lassen sich nur über viele Jahre beheben.

Viele Anordnungen von Christian Klein wirken erratisch. Aber der SAP-Chef befindet sich in guter Gesellschaft, wie ein Bericht von Spiegel online von Ende Januar betreffend die deutsche Autoindustrie zeigt: „Danach müssen Mercedes, Audi und Volkswagen ihre technischen Innovationen dringend vorantreiben, um im Elektrozeitalter ihre globalen Marktanteile nicht zu verlieren. [...] So fehle es weithin noch an einer neuen E/E-Architektur. Die Bezeichnung steht für so etwas wie stabile Nervenbahnen, die unter der Komplexität elektronisch gesteuerter Funktionen im Auto nicht einknicken. [...] Doch möglicherweise ist es dann zu spät. Wie dramatisch die Lage für die deutschen Autobauer ist, hatte

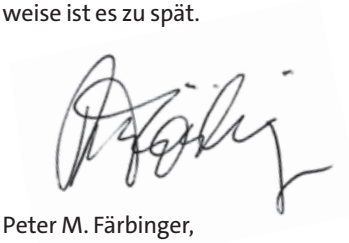
> *SAP muss die technischen Innovationen dringend vorantreiben, um im Open-Source- und Transformationszeitalter die globalen Marktanteile nicht zu verlieren. So fehlt es bei SAP weithin noch an einer neuen ERP-Architektur.*

Audi-Vertriebsvorständin Hildegard Wortmann vor einigen Wochen noch einmal bekräftigt: Demnach gebe es eine 50-Prozent-Chance, dass Audi in zehn Jahren noch existiere. Die Herausforderungen für die Autoindustrie seien so groß, dass noch schnellere Änderungen nötig seien: ‚Sonst sind wir weg vom Fenster.'"

Ich fahre einen weit über zehn Jahre alten Audi A3. Ich kaufte das Auto mit dem damals teuersten Sound-, Radio- und Navigationssystem inklusive Apple-iPod-Schnittstelle. Wenige Jahre später stellte ich fest, dass dieses System nicht updatefähig ist. Während zu dieser Zeit bereits jede Miele-Waschmaschine, jeder Samsung-TV und jedes Smartphone per USB oder anderen Schnittstellen eine neue Firmware aufnehmen konnte, erklärte mir Audi, dass mein Autoradio auch weiterhin die iPod-Musikstücke nur als internen Zahlencode auf dem Display anzeigen wird. Der Mercedes SLK meiner Lebenspartnerin konnte Klartext. Ich behaupte nun, dass Audi immer schon ein erratisches Verhältnis zu Elektronik hatte und der Ursprung der aktuellen Probleme mehr als zehn Jahre zurückliegt. Ebenso wird es zehn Jahre dauern, bis sich Verbesserungen einstellen – dann ist es aber nur noch eine 50-Prozent-Chance, ob Audi noch existiert.

Ähnlich verhält es sich aktuell mit SAP. Die Industrielösung Healthcare wird in einem stetig wachsenden Gesundheitsmarkt nicht ausgebaut und weltweit ausgerollt, sondern abgekündigt. Am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam gibt es den Universitätscluster Digital Health, weil die Digitalisierung des Gesundheitswesens ein Zukunftsthema ist. Das Innovationsprodukt Business ByDesign wird nicht dem Zeitgeist gemäß als Open Source wiedergeboren, sondern abgekündigt und outgesourct. SAP-CRM und Qualtrics werden nicht harmonisiert und synchronisiert, sondern reduziert und verkauft.

Es bleibt nur, das Spiegel-Zitat zu adaptieren: Danach muss SAP die technischen Innovationen dringend vorantreiben, um im Open-Source- und Transformationszeitalter die globalen Marktanteile nicht zu verlieren.So fehlt es bei SAP weithin noch an einer neuen ERP-Architektur. Die Bezeichnung ERP steht für so etwas wie stabile Nervenbahnen, die unter der Komplexität von Industrie 4.0, IoT, Supply Chain und Customer Experience nicht einknicken. Doch möglicherweise ist es zu spät.



Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Hausmitteilung:

# Walldorf, Mittelpunkt der ERP-Welt

**SAP befürwortet wie die katholische Kirche ganz eindeutig das geozentrische Weltbild des Aristoteles, während der Rest der Welt wohl mehr dem heliozentrischen Weltbild, auch kopernikanisches Weltbild genannt, zugeneigt ist.**

Ich hatte Anfang Februar in Walldorf eine interessante Diskussion über die anstehende Veranstaltungsreihe Sapphire in Orlando (USA), Barcelona (Spanien) und São Paulo (Brasilien). Wenig überraschend argumentierte mein SAP-Gesprächspartner, dass es lediglich notwendig sei, einen Ort zu besuchen, weil SAP überall dasselbe Programm aufführt. Besser könnte man die ichbezogene Haltung der SAP nicht zum Ausdruck bringen!

Wenn es lediglich um SAP ginge, dann könnte auch argumentiert werden, dass ein Besuch der Sapphire ohnehin nur eine Verschwendung von Ressourcen darstellt. SAP besitzt hervorragende Webseiten, eine umfassende Wissensdatenbank im Internet und in Zusammenarbeit mit dem Hasso-Plattner-Institut in Potsdam hervorragende Online-Lernkurse. Alles, was ein SAP-Bestandskunde über SAP wissen muss, wird ihm kostenfrei per Browser ins Haus geliefert. Wozu also ein Flugzeug besteigen und ein Hotelzimmer buchen?

Diese geozentrische Sichtweise der SAP auf die Community erklärt sowohl das Vorhaben, jede Sapphire als Kopie auf verschiedenen Kontinenten zur Aufführung zu bringen, als auch die Empfehlung daraus, letztendlich nur einen dieser drei Orte besuchen zu müssen. Überraschend ist lediglich, warum nicht gleich Walldorf als Mittelpunkt der ERP-Welt ausgerufen wird, um den sich alles dreht, und Aristoteles der Schutzheilige der Walldorfer oder, ein wenig respektlos, der SAPler wird – eine Sapphire bei SAP in Walldorf!

Wir wissen es besser: Aus Sicht der SAP-Community leben wir in einer heliozentrischen IT-Welt. Das Zentrum sind Bits und Bytes und Geschäftsprozesse und eben nicht ein IT-Anbieter. Dieser ist sogar mitunter auswechselbar. Es erscheint somit entlarvend, wenn SAP sich selbst als Mittelpunkt mit Themenführerschaft bei einer sogenannten Kundenveranstaltung sieht – und nicht den Kunden den Vortritt lässt.

Aus Kunden- und Community-Sicht sollte es sich bei den drei Sapphire-Standorten Orlando, Barcelona und São Paulo um ganz unterschiedliche Veranstaltungen handeln. SAP sollte vielmehr eine Rundreise mit rabattierten Eintrittspreisen anbieten! In Orlando werden die nordamerikanischen SAP-Partner gemeinsam mit der ASUG (America SAP User Group) den Ton angeben. In Barcelona wird der Besucher auf die großen europäischen SAP-Partner gemeinsam mit der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe (DSAG) treffen. Und in São Paulo wird die lateinamerikanische SAP-Community zusammenkommen und wahrscheinlich ganz andere Herausforderungen diskutieren als in Orlando und Barcelona.

Auch wenn SAP selbst überall auf der Welt ein ähnliches Angebot hat und dieselben Shows veranstaltet, unterscheiden sich die Märkte und die Szene der SAP-Community sehr deutlich. In Orlando und São Paulo wird wahrscheinlich viel mehr das Thema Cloud Computing diskutiert als in Europa auf der Sapphire in Barcelona. In Lateinamerika beobachten wir vielfach einen Neuanfang, während in Europa der Releasewechsel und hybride Systeme zur Diskussion stehen. SAP sollte eine Sapphire nicht als geozentrisches, sondern als heliozentrisches Weltbild betrachten und der SAP-Community den Vortritt lassen. (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 2023: 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:** Sonst ist SAP weg vom Fenster ..... 3
**Hausmitteilung:**
Walldorf, Mittelpunkt der ERP-Welt ..... 4
**Smart & Big Data Integration:**
Self-Service und DWH – es klappt ..... 11
**Das aktuelle Stichwort:** ISO 20022: Banken
müssen und Unternehmen sollten ..... 12
**no/name:** Kann SAP Kündigung? ..... 18
**B2B2C:** In Zukunft ist aller Vertrieb hybrid .. 44
**IT-Security:** Der Weg zur
SAP-Cyber-Resilienz ..... 47
**DevOps:** Warum ist automatisierte,
duale Wartung für SAP unverzichtbar? ..... 50
**Satire: Das Letzte:** Hier fehlt etwas ..... 63

**SZENE**
SAPanoptikum ..... 8
Was soll es kosten? ..... 15
Verlässlichkeit statt Risiken ..... 17
SaaS – Schrecken oder Segen? ..... 18
Cyber Resilience Act ..... 19
www.E3date.info. ..... 19
Community Short Facts. ..... 20

**COMPETENCE CENTER SUMMIT**
CCC/CCoE-Automatisierung
für die SAP-Community ..... 22
System Health ist Mental Health. ..... 23
Daseinszwang versus Daseinsfürsorge ..... 24
Umstieg auf S/4. ..... 25

**E-3 EXTRA**
Produktivitätsinstrument
für SAP-Basis-Aufgaben ..... 26
Protect4S – der monatliche SAP Patch Day
verliert seinen Schrecken ..... 28
Fort Knox ..... 30

**PEOPLE MANAGEMENT**
Menschen im März 2023. ..... 32
Professional User Rating:
Human Resources ..... 34
Aus- und Weiterbildungsangebote ..... 35

**COVERSTORY**
Können Sie CEO? ..... 36

**WIRTSCHAFT**
Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften ... 40

**BUSINESS MANAGEMENT**
BRIM und Logistik ..... 42
Strategisches Konzernprojekt ..... 45
APS-Autopilot und Resilienz ..... 46
Effektive und effiziente Instandhaltung .... 48

**IT MANAGEMENT**
Der perfekte Kurs ..... 51
Soziales Unternehmertum. ..... 52
Neubau oder Ertüchtigung? ..... 53
Rationalisierung und Automatisierung ..... 54

E-3 Partner. ..... 56
Rätselhaftes aus der Community. ..... 64
Vorschau ..... 65
Index ..... 66

*V. l. Dominik Asam, Christian Klein, Luka Mucic, SAP*

## E-3 Coverstory : Können Sie CEO?

Der Harvard Business Manager fragte im Februar auf der Titelseite: Können Sie CEO? Das E-3 Magazin versucht eine Antwort zu finden für die drei Personen, die momentan im Zentrum der SAP-Community stehen. Ohne jedoch zu wissen, was Professor Plattner in seinem letzten Jahr als Aufsichtsratsvorsitzender plant. Ab Seite 36

*Peter Wohlfarth, Theobald Software*

**Was soll es kosten?** Eine Studie gibt detaillierte Auskunft über die jährlichen Kosten eines SAP-Betriebs – mit vielen überraschenden Ergebnissen. Seite 15

*Lars Hodum, Honico Systems*

**SaaS – Schrecken oder Segen?** Software-as-a-Service klingt nach sorgenloser IT, aber die ERP-Herausforderungen stecken auch bei SaaS im Detail. Seite 18

*Michael Zangl, Orianda*

**Effektive und effiziente Instandhaltung:** Mit SAP-Werkzeugen wie IBP, Integrierter Business-Planung, soll eine bessere Instandhaltung gelingen, wenn man weiß, wie es geht. Seite 48

*Friederike Bonertz, NTT Data*

**Soziales Unternehmertum:** IT kann ein Werkzeug im Bereich HR/HCM für engagierten, innovativen und sozialen Umgang sein. Ein Beispiel zeigt, wie es geht. Seite 52

Das E-3 Magazin

## SUMMIT DER SAP-COMMUNITY

# COMPETENCE CENTER

## Salzburg, 1. und 2. Juni 2023

E-3 Summit **COMPETENCE CENTER** wird gesponsert von:

itesys

new relic®

## Liebe Mitglieder der SAP-Community in D-A-CH,

die SAP-Basis und damit das Customer Competence Center und Customer Center of Expertise sind sowohl für den On-prem- als auch für den Cloud-Betrieb die Garantie für nachhaltigen Erfolg. Wir greifen die Tradition des CCC-Forums auf und präsentieren den Competence Center Summit 2023.

Auf dem Weg nach Hana und S/4 entstehen viele Fragen hinsichtlich Betriebsmodell, Architektur, Lizenzen und natürlich Basissupport. Viele dieser Fragen werden am 1. und 2. Juni in Salzburg auf dem Summit 2023 beantwortet.

Der Summit liefert die On-prem- und Cloud-Antworten zu SolMan und ALM sowie Maintenance, Monitoring, System-Updates, Applikationsbetreuung, Programmdokumentation, DevOps und API, Change Management, ITSM und 1st/2nd Support, Sourcing-Strategien, Automatisierung und Modifikationen, DB-Management und Berechtigungsmanagement etc.

Wir laden alle CCC-Leiter, CIOs und IT-Experten herzlich nach Salzburg ein, um an zwei Tagen alle relevanten SAP-Basisthemen mit Partnern und Spezialisten zu diskutieren.

Jetzt anmelden: Die Teilnahmegebühr exkl. USt. sowie exkl. Übernachtungs- und Reisekosten beträgt 590,– Euro mit einem Early-Bird-Angebot von 440,– Euro bis Montag, 27. März 2023.

Alle Infos unter e-3.de/summit-cc

**April 2023:**

**Das Magazin zum Competence Center Summit 2023**

Der E-3 Verlag veranstaltet einen Summit zum Thema CCC/CCoE, SolMan, ALM, Lizenzen und vielen weiteren Basisthemen. Dieses E-3 Extra ist der Kongressband.

*Beteiligen Sie sich jetzt an der CC-Summit-Bildungsarbeit 2023.*
*Ansprechpartnerin:*
*Andrea Schramm*
*Telefon: +49 8654-77130-15*
*andrea.schramm@b4bmedia.net*

**e-3.de/summit-cc**

Hochverfügbares und energieeffizientes Datacenter

# Colocation-Rechenzentrum

**Auf dem Akquinet-Gelände im neuen Gewerbegebiet Victoria Park Hamburg ist der erste Beton in die Baugrube geflossen.**

Ab 2024 will der IT-Anbieter hier das fünfte Rechenzentrum in Betrieb nehmen. Zwölf Systemräume sollen Platz für mehr als 700 Serverschränke bieten, damit Unternehmenskunden von dort aus ihre IT-Infrastrukturen sicher betreiben können – ob Housing, Hosting, der Betrieb der kompletten IT-Infrastrukturen oder Cloud Services. Akquinet leitet den Bau und betreibt das Rechenzentrum. Wie das von Akquinet betriebene Twin-Datacenter in Hamburg und Norderstedt ist auch das neue Colocation-Rechenzentrum speziell auf die Bedürfnisse von Kunden mit hohen Ansprüchen an Sicherheit und Verfügbarkeit ausgelegt. Im Rechenzentrum sind alle Versorgungswege doppelt angelegt. Die Verfügbarkeit soll bei 99,991 Prozent liegen. Durch Optimierungen in der Mess- und Regeltechnik soll das neue Datacenter einen Jahres-PUE-Wert von unter 1,25 im Vollausbau erreichen. Der PUE-Wert (Power Usage Effectiveness) setzt die verbrauchte Energie ins Verhältnis mit der Energieaufnahme der IT-Infrastruktur. Je näher der Wert an 1,0 liegt, desto energieeffizienter arbeitet ein Rechenzentrum.

*Dennis Preljevic (r. im Bild), Projektleiter von Akquinet, und Thomas Tauer (2. v. r.), Geschäftsführer für den Outsourcing-Bereich von Akquinet, betonieren mit Kunden und Partnern eine Zeitkapsel in den Grundstein des neuen Rechenzentrums ein.*

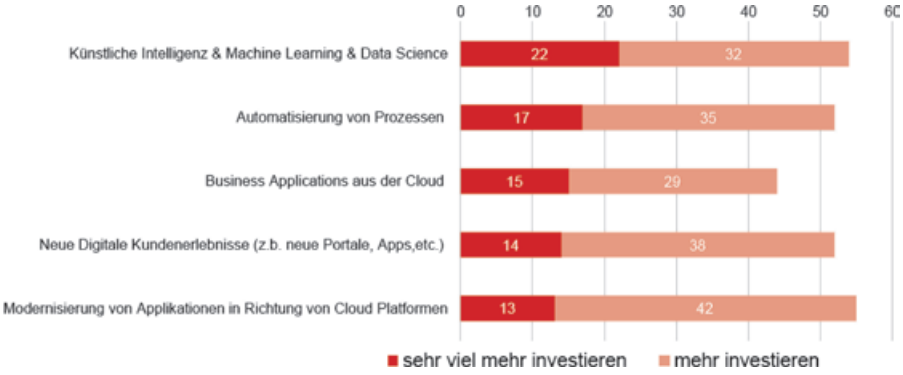
akquinet.com

Wie die Schweizer Wirtschaft bis 2025 in digitale Technik investiert

# Digital Journey Monitor

**Bis 2025 wollen Unternehmen in der Schweiz verstärkt digitale Techniken einsetzen, mit denen sich die Wettbewerbsfähigkeit steigern lässt.**

Als Top-3-Ziele erhoffen sich Experten von der Digitalisierung: Innovationsschübe aus der Analyse von Daten (84 Prozent), Prozesseffizienz (81 Prozent) und neue Business-Modelle (80 Prozent). Das sind Ergebnisse aus dem Digital Journey Monitor 2023 von DXC Technology. Dafür wurden in der Schweiz mehr als 100 Geschäftsführer und Spezialisten befragt, die über die digitale Transformation ihres Unternehmens entscheiden. Die Mehrheit der Firmen ist bereit, für die genannten Top-3-Ziele der Digitalisierung mehr Geld zu investieren: Demnach planen 54 Prozent der Entscheider, in den kommenden drei Jahren verstärkt Budgets für Data Science, Machine Learning und künstliche Intelligenz aufzustocken. Zudem wird gut jede zweite Firma bis 2025 mehr Geld als bisher in die Hand nehmen, um die Automatisierung von Prozessen voranzutreiben. Die große Mehrheit der Entscheider berichtet allerdings von Hindernissen, die einer neuen systematischen Verwertung von Daten im Wege stehen: Besonders gravierend sind aktuell der Fachkräftemangel und fehlendes Know-how im Unternehmen. Als wichtige Stolpersteine in der Praxis bemängeln 74 Prozent fehlende Fähigkeiten für die systematische Nutzung von Daten im eigenen Haus.




*DXC Digital Journey Monitor 2023. Wie werden Sie in den kommenden drei Jahren in Digitalisierung investieren? Quelle: DXC Technology 2022.*

dxc.com

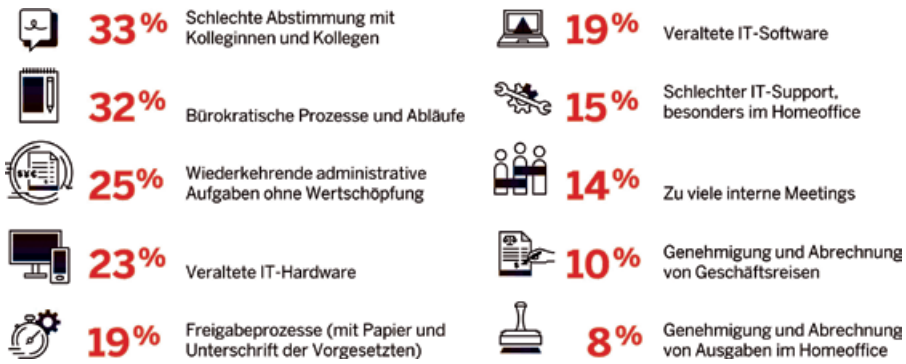
Bürokratie-Dschungel und schlechte Kommunikation

# Bremse für den Mittelstand

In den vergangenen drei Jahren wurde die Digitalisierung von Geschäftsprozessen für viele Mittelständler zum Ad-hoc-Projekt.

Die langsame Wiedereröffnung der Welt brachte 2022 noch einmal ganz neue Herausforderungen mit sich. Welche Innovationen wurden durch Lieferengpässe und Preissteigerungen weiter auf die lange Bank geschoben? Die Ergebnisse der Mittelstandsstudie von Concur für 2022 zeigen einen Fortschritt in Sachen Digitalisierung, deuten aber weiterhin klar auf Frust der Arbeitnehmenden über manuelle und bürokratische Prozesse hin. Die Frage, wie Mitarbeitende im Mittelstand am besten miteinander kommunizieren, gewinnt ganz besonders an neuer Bedeutung. Digital beantwortet wurde sie bisher noch nicht. Für die Befragten lag 2022 das meiste Frustpotenzial in der schlechten Abstimmung mit Kolleginnen und Kollegen (33 Prozent). Grund hierfür ist mitunter die Wahl der Kommunikationsmittel: Auch wenn digitale Kollaborationstools bei der Kommunikation unterstützen, kann der persönliche Kontakt vor Ort in der täglichen Abstimmung nicht immer digitalisiert werden. So geben zum Beispiel 55 Prozent der Befragten an, dass durch Digitalisierung und virtuelle Meetings die Geschäftsbeziehungen zwar auch aus der Ferne aufrechterhalten werden können, diese aber Geschäftsreisen und den damit verbundenen Face-to-Face-Austausch nicht ersetzen. Bei IT-Hard- und -Software hat der Mittelstand bereits nachjustiert: Während sich 2022 noch 23 Prozent von IT-Hardware ausgebremst fühlten, waren es im Jahr davor noch 32 Prozent. Auch bei der Aktualisierung von IT-Software hat der Mittelstand einen Sprung nach vorn gemacht.

concur.com




*Top 10: Das bremste deutsche Mittelständler 2022 aus. Studie von SAP Concur. Quelle: Innofact 2022.*

Fähigkeiten durch agile Technik

# Robust mit IT

**Unternehmen verbessern ihre Widerstandsfähigkeit durch agile Technik, die sie mithilfe von Enterprise Architecture erzielen.**

Im Rahmen einer Studie analysierte BearingPoint mehr als 5000 Projekte mit dem Ziel, die Resilienzmerkmale von 150 Unternehmen zu bewerten. Anschließend entwickelte das Team einen Benchmark, mit dem Unternehmen ihre eigene Resilienz untersuchen können. 60 Prozent der befragten Unternehmen gaben an, ihre Techniken seien vollständig resilient. 82 Prozent erklärten, ihr Unternehmen sei durch den Einsatz agiler Methoden in ihren Technikbereichen flexibler geworden. 72 Prozent berichteten von einer besseren Zusammenarbeit und weitere 72 Prozent betonten, dass sich die Markteinführung neuer Angebote beschleunigt habe. Die Studie zeigt klar: Unternehmen, die agile Methoden nutzen, sind resilienter als ihre Wettbewerber. Gleichzeitig stellt sie aber fest, dass auch diese Unternehmen sich nicht einfach zurücklehnen können. Resiliente Unternehmen legen großen Wert darauf, dass IT und Geschäftsbereiche eng zusammenarbeiten: So stellen sie einerseits sicher, dass aktuelle Techniken so effektiv wie möglich genutzt werden; andererseits erkennen sie frühzeitig, in welche neuen Techniken sie investieren sollten, um die Wertschöpfung zu steigern.

bearingpoint.com

DSAG zum Status quo beim Onlinezugangsgesetz (OZG)

# Digitale Verwaltung mit Standards

**Bis zum Jahresende 2022 sollte die Digitalisierung der deutschen Behörden ein gutes Stück weiter sein. Das Onlinezugangsgesetz (OZG) sah vor, dass 575 Dienstleistungen zur Verfügung stehen.**

Dieses Vorhaben haben Bund und Länder schon Mitte 2022 aufgegeben und 35 Projekte priorisiert, von denen bis jetzt 33 umgesetzt wurden. Aus DSAG-Sicht keine Überraschung, aber ein Armutszeugnis für die Digitalisierung der öffentlichen Verwaltung, so Hermann-Josef Haag, DSAG-Fachvorstand Personalwesen und Public Sector der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe. „Die Behördendigitalisierung in Deutschland ist und bleibt eine Dauerbaustelle. Es ist nicht überraschend, dass der Zeitplan des OZG nicht eingehalten wurde. Schon als die Bundesregierung im Mai vergangenen Jahres die Anforderung von 575 zu digitalisierenden Verwaltungsleistungen auf 35 priorisierte Projekte gekürzt hat, wurde deutlich, welche Mammutaufgabe das OZG für die öffentlichen Verwaltungen darstellt. Dass am Ende nur 33 bis Ende des Jahres umgesetzt wurden, zeigt mehr als deutlich, wie ambitioniert das ursprüngliche Ziel tatsächlich war. Aus DSAG-Sicht ist klar, dass die Umsetzung von Anfang an unrealistisch war – insbesondere vor dem Hintergrund, dass es zu wenige Vorgaben durch das OZG gibt. Hier hätte stärker auf Expertise aus der öffentlichen Verwaltung zurückgegriffen werden müssen, dann wäre es vielleicht nicht zu einer solchen Fehleinschätzung gekommen. Viele Verwaltungsgänge sind nicht vollständig digitalisierbar und die Umsetzung in den Verwaltungen ist mit dem vorhandenen Personal und bei den zahlreichen heterogenen Systemlandschaften kaum möglich.“ Aus DSAG-Sicht ist es notwendig, dass die Novellierung des Gesetzes mehr Vorgaben zu Standardisierung macht und den Digitalisierungsprozess bis in die Verwaltung hinein berücksichtigt. Ein digitales Formular, das Bürger ausfüllen und das dann in der Verwaltung in einen analogen Prozess übergeht, ist keine Ende-zu-Ende-Digitalisierung!

dsag.de

*Maßnahmen wie das Onlinezugangsgesetz, das Registermodernisierungsgesetz und die Digitalstrategie sind wichtig. Es braucht tiefgreifendes Verständnis von Digitalisierung der Behörden.*

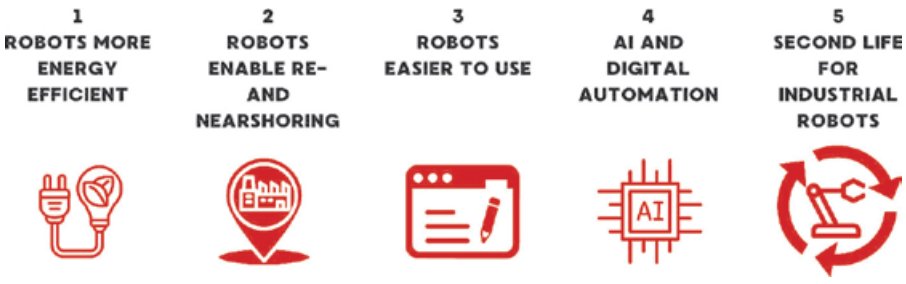
*Hermann-Josef Haag,*
*Fachvorstand Public Sector,*
*DSAG*

Top-5-Roboter-Trends 2023

# Industrieroboter-Rekord

**Der weltweite Bestand an Industrierobotern hat mit rund 3,5 Millionen Einheiten einen neuen Rekord erreicht – der Wert der Installationen stieg geschätzt auf 15,7 Milliarden US-Dollar.**

Die International Federation of Robotics berichtete über die wichtigsten Trends, die die Robotik und Automatisierung im Jahr 2023 prägen werden. „Roboter spielen eine grundlegend wichtige Rolle, um die sich verändernden Anforderungen an das produzierende Gewerbe weltweit abzusichern“, sagt Marina Bill, Präsidentin der International Federation of Robotics. „Neue Robotik-Trends sind für Anwender in kleinen Unternehmen genauso attraktiv wie für globale OEMs.“ Um in Zeiten steigender Energiekosten die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu verbessern, ist Energieeffizienz ein Schlüssel zum Erfolg. Der Einsatz von Robotern trägt entscheidend dazu bei, den Energieverbrauch in der Fertigung zu senken. Darüber hinaus sind Roboter heutzutage so konzipiert, dass sie weniger Energie verbrauchen und mit niedrigeren Betriebskosten auskommen. Resilienz ist in verschiedenen Branchen zu einem wichtigen Grund für die Rückverlagerung geworden. Die Rückverlagerung der Mikrochip-Produktion in die USA und nach Europa ist ein weiterer Reshoring-Trend. Die Programmierung von Robotern ist einfacher geworden und auch für Nicht-Experten möglich. Anbieter von softwaregesteuerten Automatisierungsplattformen unterstützen die Unternehmen, indem Industrieroboter von den Nutzern ohne vorherige Programmiererfahrung bedienbar sind.




*Top-5-Global-Robotics-Trends 2023. Quelle: IFR.*

ifr.org

© sashabinary, Garrykhian, Shutterstock.com

SMART & BIG DATA INTEGRATION

# Self-Service und DWH – es klappt

In der Vergangenheit gab es unterschiedliche Ansätze, wie Self-Service im Reporting genutzt werden kann. Diese Lösungen wurden nachträglich in das bestehende Produkt eingesetzt.

*Von Guido Hinricher, Windhoff Group*

Die Self-Service-Lösung war oft jedoch für nur wenige Unternehmen praktikabel in der Umsetzung oder dem täglichen Betrieb. Das könnte sich künftig ändern. Was wir mit der SAP Data Warehouse Cloud (DWC) inklusive Data Builder als cloudbasierten Produkts im Data-Warehouse-Bereich (DWH) sehen, ist ein frischer Ansatz in einem von Grund auf neuen Tool. Die Benutzung ist webbasiert, läuft im Browser und ist stets leichtgängig gehalten. Die Nutzungsoberflächen sind derart angelegt, dass simple Anwendungsfälle sehr intuitiv modelliert werden können. Bei vielen Funktionen existieren darüber hinaus stets optionale Möglichkeiten, in die Tiefe zu gehen.

Ein Beispiel: Ein Datenfluss lässt sich einfach durch das Ziehen einer Linie zwischen den gewünschten Daten modellieren. Es wird stets ein Vorschlag zur Verknüpfung der Daten erzeugt. Durch Klick auf die Details jeder Verknüpfung können hier stets weitere Verfeinerungen modelliert und noch tiefer sogar programmiert/gescriptet werden. Die Leichtgängigkeit leidet darunter nicht. Es ist klar, dass einige Benutzer die vorhandenen Expertenfunktionen nicht nutzen. Aber versierte Fachanwender klicken sie an und füllen komplexere Logiken zum Beispiel via SQL-Script oder Python.

In sogenannten Spaces werden die Datentöpfe hinterlegt, auf die ein bestimmter Fachbereich zugreifen darf. Die Nutzung dieser Daten und die Anreicherung darauf aufsetzender Objekte sind nun möglich. Es können zudem weitere Verbindungen zu Web-Services, Cloud-Speichern oder anderen Diensten angeschlossen werden. Ein oft genutztes Feature ist das Hinzufügen eigener Dateien wie Excel-Dateien oder strukturierter Textdateien (CSV). Gerade hier existieren vielfältige Unterstützungen und die Daten können beliebig mit den im System bereits hinterlegten Daten verknüpft werden.

Durch die Steuerung der Spaces wird darüber hinaus die Überlastung durch Einzelbereiche gekonnt vermieden. So lässt sich von Beginn an einer drohenden „Datenvermüllung“ entgegenwirken. Parameter wie eine Speichergrößenbeschränkung, maximale Ressourcenverwendung und Priorität des gesamten Spaces können hinterlegt werden. Darüber hinaus wird die Systemstabilität bereits vom Gesamtsystem verwaltet. So lässt sich ein „Absturz“ des Systems aufgrund eines Vorgangs in einem Einzelbereich von vornherein verhindern.

Wie bereits erwähnt gibt es an vielen Stellen Möglichkeiten, Expertenfunktionen innerhalb der DWC zu nutzen. Dies ist stets optional. Tatsächlich liegt hier ein Novum vor. Erstmalig ist das Tool von Anbeginn derart entwickelt worden, dass „normale“ Anwender und Experten die gleiche Programmoberfläche nutzen. Darüber hinaus gibt es eine sehr gute Integration in die übrige SAP-Welt und hier speziell in deren Cloud. Die Herausforderungen, unterschiedliche Cloud-Systeme zu verbinden, sind mit der DWC deutlich gesunken, weil die benötigten Konnektoren bereits out of the box mitgeliefert sind. Als Beispiel sei hier die Integration eines eigenen Hana-Cloud-Systems genannt. Hierzu gilt es einen sogenannten HDI-Container an die DWC anzubinden. Manuell wäre der Einrichtungsaufwand hoch, mit der DWC sind derartige Verbindungen bereits vorbereitet.

Zu den SAP-Systemen existieren Standardverbindungen, die es ermöglichen, auf vorhandene Datenmodelle zuzugreifen. Hier kann gewählt werden zwischen dem Import der Daten zur Speicherung und Weiterverarbeitung in der DWC oder der virtuellen Verarbeitung, sodass die Daten in der DWC nicht gespeichert werden (müssen). Diese Option bietet sich ebenfalls für viele der Non-SAP-Verbindungen.

Natürlich lässt sich zu diesem Zeitpunkt nicht sagen, ob die DWC ungeteilte Akzeptanz bei den Anwendern finden wird. Grundsätzlich erfüllt sie aber viele Anforderungen an ein zeitgemäßes DWH. Zur Erinnerung: Die Deutschsprachige SAP-Anwendergruppe (DSAG) beschreibt Hybrid- und Cloud-Produkte als „new normal“. Parallel dazu entstehen mehr cloudbasierte Produkte im Analytics-Umfeld sowie Anforderungen an die Verknüpfungsmöglichkeiten. Dazu gehört sicherlich Self-Service als wichtiges Element einer modernen IT-Architektur.

***Guido Hinricher,***
*Senior Consultant Business Intelligence, Windhoff Group*

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

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 62

Windhoff Group

Das aktuelle Stichwort ...

Von **Ulf Persson,** Seeburger

# ISO 20022: Banken müssen und Unternehmen sollten

*Ulf Persson, Senior Vice President Strategic Product Management and Analyst Relations, Seeburger*

Die Umstellung auf den globalen Standard ISO 20022 stellt für Finanzinstitute und Unternehmen gleichermaßen eine gewaltige Herausforderung dar. ISO 20022 ist ein globaler Standard für die Übermittlung von Daten, der derzeit von Banken und Finanzinstituten auf der ganzen Welt eingerichtet wird. Die Umstellung gilt als eine wichtige Initiative zur Modernisierung der globalen Finanzinfrastruktur. Durch die globale Harmonisierung auf ISO 20022 sollen Finanztransaktionen deutlich erleichtert, transparenter und eindeutiger gestaltet werden.

## Zukunft des Zahlungsverkehrs

Im Wesentlichen ist ISO 20022 ein Standard, der regional unterschiedliche Finanznachrichtenformate ersetzen und so vereinheitlichen soll. Er definiert zwei Schlüsselelemente, Syntax und Semantik, und entkoppelt diese. Dadurch wird zum einen die Zukunftsfähigkeit der Syntax, zum anderen aber auch die Zugänglichkeit zur Informationssemantik erheblich verbessert. Durch die wesentlich höhere Zahl von Datenelementen, die das neue Format abbilden kann, eröffnet ISO 20022 der Finanzbranche zahlreiche Vorteile nicht nur in der Compliance, sondern auch für die Einführung ganz neuer Geschäftsmodelle.

Im März 2023 beginnen die Koexistenzphase sowie das Go-live für grenzüberschreitende Zahlungen und Reporting (Cross-border Payments and Reporting, CBPR) für den neuen Nachrichtenstandard in der Finanzindustrie. Diese Tatsache treibt den Puls bei den IT-Verantwortlichen in Banken auf der ganzen Welt in die Höhe. Ihnen bleibt nur noch bis November 2025, um ihre Systeme auf ISO 20022 umzustellen. In einer gemeinsamen Studie des renommierten internationalen Forschungs- und Beratungsunternehmens Celent und von Seeburger gaben weltweit 72 Prozent der Banken an, bis Erreichen der Frist im November 2025 vollständig auf ISO 20022 umgestellt zu haben.

## Für Unternehmen große Vorteile

Im Anschluss an die Migration der Banken erwartet Swift automatisch, dass auch die Unternehmen nachziehen werden, und plant, voraussichtlich nach 2030 den alten MT-Standard ganz einzustellen. Umso erstaunlicher, dass in derselben Studie nur 15 Prozent der befragten Unternehmen mit Umsätzen von mehr als 15 Mrd. US-Dollar angaben, von ihrer Hauptgeschäftsbank noch nicht einmal über diese Migration informiert worden zu sein.

Die globale Standardisierung des Zahlungsverkehrs durch ISO 20022 bringt nicht nur für Banken, sondern auch für Unternehmen großen Nutzen. Dieser liegt im gesteigerten Innovationspotenzial, einer Kostenoptimierung durch Automatisierung, einem verbesserten Kundenerlebnis und der vereinfachten Einhaltung gesetzlicher Vorschriften. Konkret geht es jedoch um mehr. Hier eine Auswahl an Beispielen:

Finanztransaktionen können effizienter und transparenter abgewickelt werden; die Interoperabilität zwischen den am Zahlungsprozess beteiligten Parteien wird durch den einheitlichen Standard auch international deutlich erhöht; Unternehmen müssen nicht mehr Hunderte von verschiedenen Legacy-Formaten von MT-Nachrichten unterstützen; Anforderungen an ein präzises und harmonisiertes Cash Reporting können durch die einheitliche Definition der Datenelemente wesentlich einfacher und schneller erfüllt werden; sämtliche unternehmensinternen Cash-Management-Prozesse können durch die Umstellung auf ISO 20022 harmonisiert und optimiert werden. Entscheidungsprozesse, die von einer schnell verfügbaren und aussagekräftigen Sichtbarkeit der Finanzsituation abhängen, können deutlich beschleunigt werden. Die Nutzung des ISO-Standards ist aufgrund der Trennung von Syntax und Semantik zukunftssicher. Sollte sich die Syntax einmal ändern, kann diese leicht ausgetauscht werden, wobei die Semantik bestehen bleiben kann.

Mit ISO 20022 sind vom Originator bis zum Ultimate Beneficiary alle Parteien, über deren Konten eine Überweisung lief, durchgehend sichtbar. Egal ob dies zwei, zwanzig oder zweihundert Konten sind. Diese Transparenz bietet Behörden wie Unternehmen neue Möglichkeiten für die Erkennung und Prävention der Finanzierung von Terrorismus, Geldwäsche und Betrug. Durch den neuen Standard können komplexe Multi-Bank-Verbindungen z. B. über APIs oder Host-zu-Host-Verbindungen in ein einheitliches Ökosystem integriert werden, wodurch Treasuryabteilungen in Echtzeit maximalen Einblick in die Liquiditätssituation erhalten.

Eine Umstellung auf ISO 20022 hat erhebliche Auswirkungen darauf, wie Unternehmenssysteme Zahlungsinformationen von ihren Banken senden und empfangen. ERPs, TMS, Personal- und Lohnbuchhaltungssysteme, selbst entwickelte Lösungen und alle Systeme, die Zahlungsinformationen in diese Systeme einspeisen, sind davon betroffen. Laut Studie hat die Branche bereits die unvorstellbare Summe von über zwei Billionen US-Dollar in die Umstellung investiert. Diese Investition lohnt sich jedoch nur, wenn beide Seiten die Vorteile der Einführung von ISO 20022 aktiv suchen und vorantreiben.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 61

SEEBURGER Business Integration

Von Abo- zu On-prem-Lizenzen

# Trendumkehr

**In einem aktuellen Interview warnt die renommierte Strategieberatung Gartner im Zusammenhang mit Cloud-Diensten vor schwerwiegenden Problemen wie Kontrollverlust.**

Die Experten sprechen sich hingegen einmal mehr für klassische On-prem-Softwarelizenzen aus und stellen sich damit gegen die oft einseitige und herstellernahe Berichterstattung zu Cloud- und Abo-Modellen. Eine Empfehlung, die LizenzDirekt bereits seit vielen Jahren in zahlreichen Publikationen, Podcasts und Gesprächen vertritt. Gartner erinnert in einem aktuellen Interview mit The Register daran, bereits 2010 und 2012 vor dem Kontrollverlust über die Ausgaben bei Cloud-Diensten gewarnt zu haben. Seinerzeit stieß diese Warnung bei Kunden auf taube Ohren, Vorkehrungen wurden vernachlässigt. Es überrascht deshalb kaum, dass die extensiven Preiserhöhungen beispielsweise von Microsoft für 365 oder von SAP in diesem Jahr viele Nutzer kalt erwischt haben. Damit nicht genug, zitierte das Handelsblatt Gartner erst kürzlich in einem Bericht, dass der Softwareriese seine Konditionen teils „brutal“ umsetze. Möglich machten das die Marktmacht von Microsoft sowie geschäftskritische Abhängigkeiten. Bei klassischer On-premises-Software hingegen nutzt der Kunde die Software ohne unmittelbare Folgekosten und in der Regel zeitlich unbegrenzt. „Selbstverständlich freuen wir uns über die Empfehlung von Gartner. Unabhängig von kommerziellen Interessen“, resümiert Andreas E. Thyen, Verwaltungsratspräsident der LizenzDirekt.

*Die Vorteile klassischer Lizenzen und die eingangs aufgezeigten Warnungen von Gartner liegen auf der Hand.*

*Andreas E. Thyen,*
*Verwaltungsratspräsident,*
*LizenzDirekt*

lizenzdirekt.com

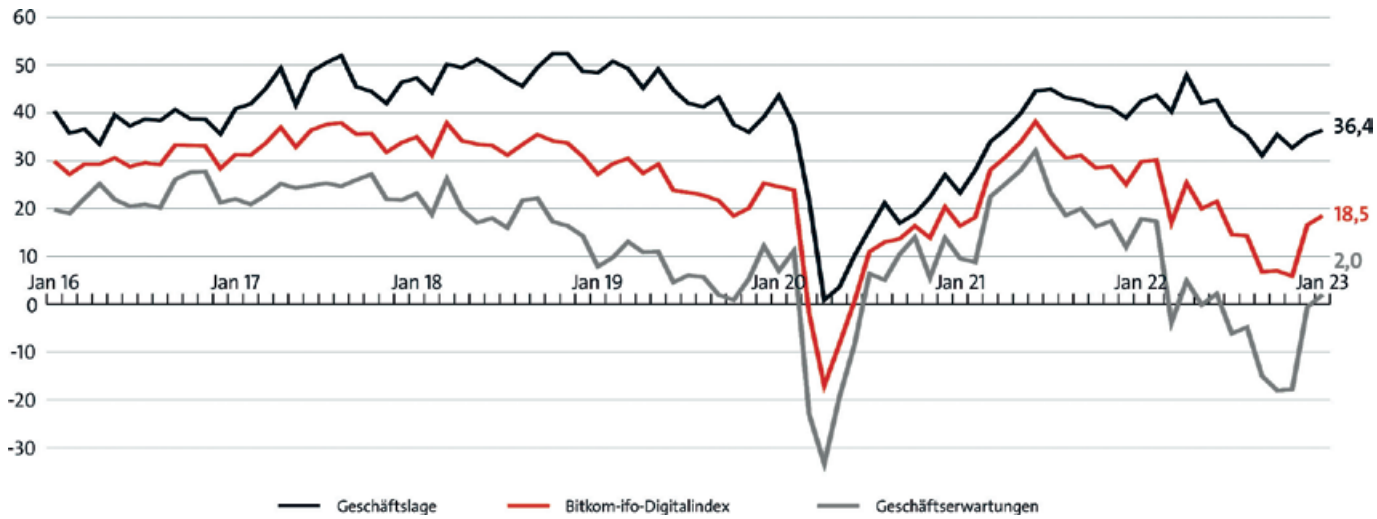
Digitalbranche ist gut ins Jahr gestartet

# Bitkom-ifo-Digitalindex

**Geschäftsaussichten werden erstmals seit Sommer 2022 wieder positiv bewertet. In der Digitalbranche laufen die Geschäfte weiterhin deutlich besser als in der Gesamtwirtschaft.**

Die aktuelle Geschäftslage der IT- und Telekommunikationsunternehmen liegt im Januar dieses Jahres bei 36,4 Punkten und damit 1,2 Punkte höher als noch im Dezember. Die Geschäftserwartungen für die kommenden Monate verbessern sich nach einem kräftigen Anstieg zum Jahresende noch einmal und klettern von minus 0,6 auf 2 Punkte. Das zeigt der Bitkom-ifo-Digitalindex. Der Index bildet die Geschäftslage und die Geschäftserwartungen für die kommenden drei Monate ab und berechnet daraus das Geschäftsklima. Dieses liegt nun bei 18,5 Punkten, nach 16,6 Punkten im Dezember und nur 5,9 Punkten im November. „Die Zeichen in der Digitalbranche stehen wieder auf Wachstum. Das ist eine gute Nachricht für den Standort Deutschland“, sagte Bitkom-Präsident Achim Berg.

bitkom.org




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

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

# Kann SAP Kündigung?

Nicht unsere Softwareverträge sind gemeint, sondern die Kündigung der eigenen Mitarbeiter. Arbeitsrechtlich ist es wahrscheinlich möglich. Organisatorisch ist CEO Christian Klein vollkommen überfordert.

Ich bin langjähriger SAP-Bestandskunde und somit betrafen mich alle vorangegangenen und die aktuelle Kündigungswelle, weil ich das Chaos bei SAP mit meinen Lizenzgebühren finanziere. Letztendlich haben wir die vergoldeten Abfindungen erstklassiger Mitarbeiter finanziert. Als SAP noch großzügige Abfertigungspakete schnürte, meldeten sich in weiser Voraussicht die Besten, und davon viel zu viele. Zu einer schönen Abfindung nach zwei Dritteln des Arbeitslebens sagt niemand Nein, wenn die eigene SAP-Kompetenz für ein interessantes Leben als selbstständiger Berater reicht. CFO Luka Mucic musste bei dieser Kündigungswelle vor einigen Jahren ein Sondervermögen herbeizaubern, weil mehr Mitarbeiter als geplant sich für den goldenen Abschied entschieden. Wer zahlt? Wir, die SAP-Bestandskunden.

Dieses Jahr scheint die Kündigung von geplanten 3000 Mitarbeitern nicht mehr so großzügig abzulaufen, und die Kommunikation und Umsetzung laufen vollkommen aus dem Ruder. Die Mehrkosten werden wieder wir Bestandskunden tragen müssen. Offensichtlich kann SAP Kündigung nicht – warum aber? Mit Sabine Bendiek gibt es ein zuständiges Vorstandsmitglied für HCM-Aufgaben. CEO Christian Klein überbrachte aber persönlich im Rahmen der Bilanzpressekonferenz die schlechte Nachricht, während er eine Woche davor in Davos auf dem Weltwirtschaftsgipfel noch vom sagenhaften Erfolg seiner SAP schwärmte und eine Kündigungswelle, wie sie andere IT-Unternehmen zu dieser Zeit bereits umsetzten, noch nicht sah. Eine Woche später war alles anders und nicht Personalvorständin Bendiek erklärte die vertrackte Situation, sondern Klein persönlich, nur flankiert von CFO Luka Mucic.

An unserem SAP-Stammtisch haben wir versucht, die Situation zu verstehen: Es gab die CRM-Initiative C/4 Hana, mit der der ERP-Weltmarktführer sogar Salesforce überholen wollte, und Professor Hasso Plattner lobte ausdrücklich das C/4-Projekt. Zusammen mit Qualtrics sollte C/4 eine CRM-Revolution werden und Salesforce zeigen, wo der Hammer hängt! Nun hat Christian Klein die CRM-Ambitionen und 3000 Mitarbeiter gekündigt. Über die Freisetzung von IT-Personal bei den großen Anbietern gibt es seit der Reduzierung der Mitarbeiterzahl bei Twitter um 50 Prozent durch Elon Musk natürlich geteilte Meinungen. Wahrscheinlich haben sich viele IT-Hersteller in den vergangenen Jahren zu Exzessen und Innovationen hinreißen lassen, die betriebswirtschaftlich nicht immer argumentierbar waren.

Die SAP-Community und unser Verein DSAG sind sich einig, dass die geplante Stärkung des SAP-ERP-Geschäfts, respektive des ERP-Kerns, ein positives Signal ist. Passt die SAP-Strategie von Christian Klein aber noch, wenn wesentliche IT-Prozesse des CRM nicht mehr in der gleichen Geschwindigkeit entwickelt werden wie das ERP? Was bedeutet es für den Lead-to-Cash-Prozess, der zu den Kernprozessen gezählt wird, wenn wesentliche Komponenten aus dem Customer-Experience-Portfolio, inklusive Qualtrics, an Priorität verlieren?

Im CRM/Qualtrics-Bereich Mitarbeiter inklusive Applikationen zu kündigen erscheint mir unüberlegt, wenn gleichzeitig bei uns der SAP-Vertrieb anklopft und IoT anbietet für eine Integration in das ERP inklusive Digital Twin. Die Themen Industrie 4.0, IoT und Digital Twin sind für uns wichtig und spannend, nur sehen das meine Stammtischschwestern und -brüder eben nicht als Kernkompetenz von SAP. Hier scheint jedoch Christian Klein Gefallen an den innovativen Themen gefunden zu haben und investiert munter drauflos, wie ein Bericht im E-3 Magazin Februar aus diesem Jahr eindrucksvoll bezeugt. Auch dieses Investment in Zukunftsthemen wie Digital Twin müssen wir SAP-Bestandskunden bezahlen. SAP sollte das eigene Portfolio an den Rändern bereinigen, aber nicht im Herzen von ERP, CRM, SCM und MES.

Wahrscheinlich ist ein Reinemachen im SAP-Konzern nach den stürmischen Jahren eines Ex-SAP-CEO Bill McDermott dringend notwendig. Ebenso will sich Christian Klein in eine starke Ausgangsposition bringen, bevor der neue SAP-CFO Dominik Asam den verdienten Luka Mucic ablöst. Aber mein SAP- Stammtisch ist sich einig: SAP kann Kündigung nicht – hier haben Christian Klein, Luka Mucic und Sabine Bendiek versagt.

noname@e-3.de

Studie: Mehrheitlich über eine Million Euro pro Jahr SAP-Kosten im Mittelstand

# Was soll es kosten?

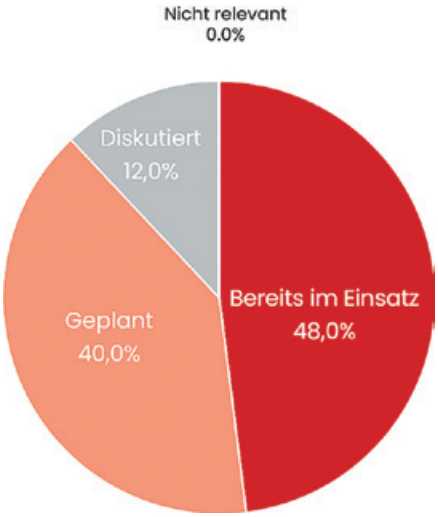
**Bei 57 Prozent der deutschen Unternehmen zwischen 500 und 1000 Mitarbeitenden belaufen sich die jährlichen Kosten für ihr SAP-System auf über eine Million Euro. 16 Prozent bezahlen sogar über zwei Millionen Euro.**

*Von Peter Wohlfarth, Theobald Software*

Die Studie „SAP im Mittelstand“ von Theobald Software, in der IT-Entscheider und Fachanwender über die eigenen SAP-Kosten befragt wurden, ist kostenlos erhältlich unter theobald-software.com. Bei knapp einem Drittel der befragten IT-Entscheider fallen zwischen 500.000 Euro und einer Million Euro jährlich für das SAP-System an, nur etwa jedes zehnte Unternehmen kommt mit weniger als einer halben Million Euro aus. Zu den Kosten für SAP selbst addieren sich Aufwendungen für die Nutzung von SAP-Daten außerhalb von SAP. Diese spielt für viele Unternehmen eine wichtige Rolle. Erkennbar ist dies daran, dass SAP-nutzende Unternehmen bereit sind, ähnlich hohe Investitionen für Drittanwendungen zu tätigen wie für SAP selbst. Gut zwei Drittel der Unternehmen investieren mehr als 500.000 Euro jährlich in Drittanwendungen, ein Fünftel sogar mindestens eine Million Euro.

## Transferleistung

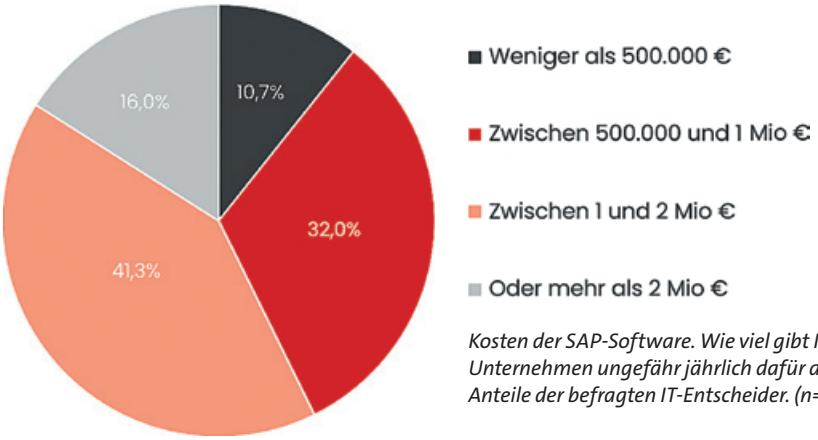
Diese Zahlen zeigen: Die Integration von Systemen und Daten ist ein wichtiges Anliegen unter den befragten IT-Leitern. Fast zwei Drittel der Unternehmen transferieren Daten aus dem SAP-System, um sie in anderen Systemen und Anwendungen weiterzuverarbeiten. Die Menge an transferierten Daten ist für zwei Drittel der Unternehmen in den vergangenen drei Jahren zudem kontinuierlich angestiegen. Knapp die Hälfte der Studienteilnehmer gibt in der Umfrage entsprechend an, bereits eine Integrationslösung zu nutzen, weitere 40 Prozent planen es. Niemand stellt den Nutzen einer solchen Software infrage. Dabei erstreckt sich die Cloudifizierung der IT-Landschaften auch auf den Betrieb der Integrationssoftware. Fast alle Befragten nutzen die Cloud-Option beim Bezug einer Integrationssoftware. Unterschiede sind nur bei der Betriebsart erkennbar. Die meisten (60 Prozent) bevorzugen eine extern gehostete Lösung.




*Nutzung von Integrationssoftware. Haben Sie eine Integrationssoftware bereits im Einsatz, ist dies geplant, wird dies diskutiert oder ist das gar nicht relevant? Anteile der befragten IT-Entscheider. (n=75)*

## Wartung, Support, Cloud-Migration

Sehr oft sind S/4-Migrationen mit dem Wechsel zu einem cloudbasierten Delivery-Modell verbunden. Das scheint viele Unternehmen umzutreiben: Die Migration der SAP-Systeme in die Cloud erachten über 38 Prozent der Befragten als eine große Herausforderung. In der Vergangenheit wurden viele SAP-Systeme kundenspezifisch erweitert, was die Wartbarkeit erschwert. Daher ist es folgerichtig, dass ebenfalls über 38 Prozent der Befragten Wartung und Support als große Herausforderung erachten. Für etwa ein Drittel sind die Bedienbarkeit sowie Benutzerfreundlichkeit der SAP-GUI ein zentraler Aspekt. SAP-Daten verarbeiten und analysieren: Amazon führt, doch Wettbewerber sind




*Kosten der SAP-Software. Wie viel gibt Ihr Unternehmen ungefähr jährlich dafür aus? Anteile der befragten IT-Entscheider. (n=75)*

ihm dicht auf den Fersen. Amazons Public-Cloud-Infrastruktur S3 ist die bevorzugte Umgebung für die Speicherung und Verarbeitung von SAP-Daten: 59 Prozent nutzen sie, weitere 27 Prozent haben es geplant. Zukünftig werden also 85 Prozent auf Amazon zurückgreifen. Ebenfalls 59 Prozent nutzen die Infrastruktur von SAP selbst, weitere 19 Prozent haben es geplant. Während MS-Azure bei knapp der Hälfte der Befragten bereits im Einsatz ist, planen dies zusätzlich 37 Prozent. Demnach wird die Nutzung von Microsoft mit 87 Prozent auf ein vergleichbares Niveau wie Amazon ansteigen.

Google ist – verglichen mit Amazon und Microsoft Azure – ein Spätstarter im Geschäft mit Public-Cloud-Lösungen für B2B-Kunden, konnte sich aber schon als ernst zu nehmender Wettbewerber positionieren: 24 Prozent aktuelle Nutzung, 47 Prozent zusätzlich geplant. Viele der befragten Unternehmen werden zukünftig speziell MS-Azure, Google-Cloud-Storage und Snowflake einsetzen. Letzteres wird dabei voraussichtlich die größten Wachstumsraten verzeichnen. Nutzen Snowflake aktuell lediglich 13 Prozent, werden dies zukünftig weitere 44 Prozent tun, mehr als eine Vervierfachung. Bei der Anbindung der SAP-Umgebung an Cloud-Plattformen zeigt sich ein ähnliches Bild: Amazon führt, SAP-eigene Cloud-Lösungen sind ebenfalls sehr stark und Microsoft – hier aber vor allem Power BI deutlich vor Azure – folgt dicht dahinter. Snowflake als Cloud-Plattform ist ebenfalls bei vielen Unternehmen in Planung.

## Datenexport und Datenqualität

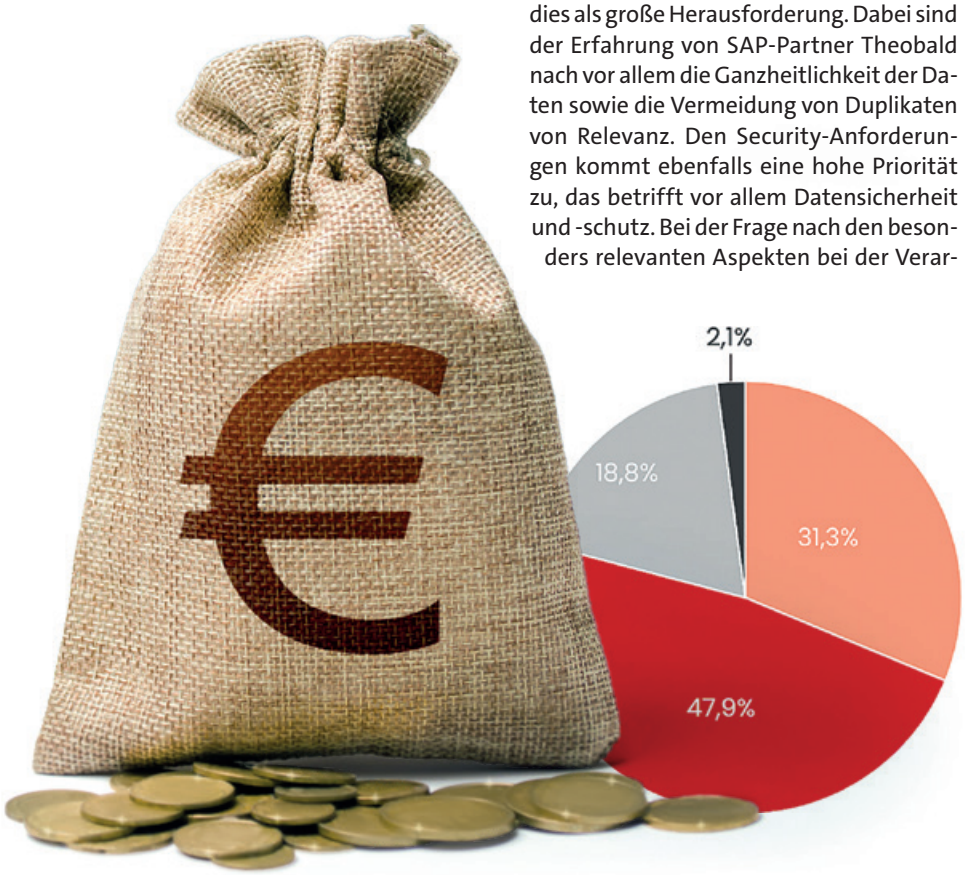
Bei der Nutzung von SAP-Daten außerhalb von SAP müssen die befragten Unternehmen vor allem Hürden bei der Datenqualität überwinden. Fast die Hälfte bezeichnet dies als große Herausforderung. Dabei sind der Erfahrung von SAP-Partner Theobald nach vor allem die Ganzheitlichkeit der Daten sowie die Vermeidung von Duplikaten von Relevanz. Den Security-Anforderungen kommt ebenfalls eine hohe Priorität zu, das betrifft vor allem Datensicherheit und -schutz. Bei der Frage nach den besonders relevanten Aspekten bei der Verarbeitung von SAP-Daten steht die Datenqualität bei den befragten Fachanwendern mit 79 Prozent an erster Stelle. Auch die hohen Bewertungen für Zuverlässigkeit und Validität (jeweils 60 bis 71 Prozent) unterstreichen den Qualitätsbedarf bei den zu verarbeitenden Daten.

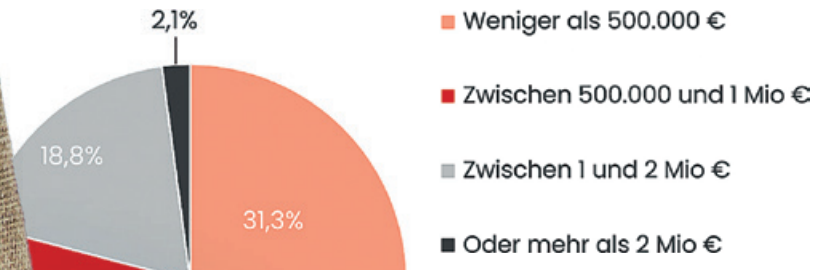
Die zentrale Datenhaltung, im Sinne eines Single Point of Truth, ist für die meisten befragten Unternehmen das wichtigste Thema. Sie vereinfacht es, eine hohe Datenqualität zu gewährleisten, was wiederum die Grundlage für die weitere Datenverarbeitung ist. Rund neun von zehn Befragten finden die zentrale Datenhaltung sehr oder eher wichtig. Daher werden Data Lakes und Data Lakehouses zu wichtigen Bausteinen bei der Verarbeitung von SAP-Daten: Aktuell setzen laut der Studie gut 40 Prozent der Unternehmen entsprechende Lösungen ein, künftig werden es 68 Prozent sein.

## 90 Prozent wollen Echtzeit

Dieselbe Bedeutung wie die zentrale Datenhaltung haben für mindestens 80 Prozent der Teilnehmer außerdem die Datentransformation, -modellierung und -zusammenführung. Viele der befragten Fachanwender bewerten außerdem das SAP-Lizenzmanagement als große und den performanten Abzug der SAP-Daten als signifikante Herausforderung. Für den Zugang zu SAP-Daten beziehungsweise den Transfer von SAP-Daten zur Weiterverarbeitung in anderen Systemen setzt die große Mehrheit der Befragten auf Drittanbieter. Etwas mehr als ein Drittel verwendet dazu selbst entwickelte Lösungen.

Zwei Drittel der befragten Fachanwender nutzen die Daten dann intensiv für Reports, fast ebenso viele auch für betriebswirtschaftliche Analysen. Das sind klassische Disziplinen, die ERP-Lösungen abbilden. Ungefähr die Hälfte verwendet sie






*Kosten der Drittsysteme. Wie viel gibt Ihr Unternehmen ungefähr jährlich für Drittanwendungen zur SAP-Integration aus, inklusive der Lizenzkosten, um auf SAP-Daten zuzugreifen, oder ggf. Schulungskosten zur Nutzung einer Integrationssoftware? Anteile der befragten IT-Entscheider in Organisationen, die SAP-Daten in anderen Anwendungen und Systemen nutzen. (n=48)*

ebenso stark für das Controlling und Forecasts. Für diese und gegebenenfalls andere Zwecke greifen knapp 80 Prozent mehrmals täglich auf SAP-Daten zu.

Zwei Drittel der befragten Unternehmen geben allerdings die Dauer für interne Genehmigungsprozesse durch das SAP-Betriebsteam mit mehreren Tagen beziehungsweise Wochen und zum Teil sogar Monaten an. Nur ein Drittel der Befragten kann innerhalb eines Tages mit einer Bearbeitung rechnen. Fast 90 Prozent der befragten Unternehmen halten den Zugang zu Echtzeitdaten in den SAP-Systemen für eher wichtig oder sehr wichtig.

Die Business-Seite entscheidet zunehmend über die Verarbeitung von Daten: Nach Einschätzung der überwiegenden Mehrheit der befragten Data Scientists und Data Analysts werden Entscheidungen rund um die Verarbeitung von Daten zunehmend von der Business-Seite getroffen. Insgesamt stimmen 72 Prozent dem voll oder eher zu. Das ist schlüssig, da die Expertise zur Datennutzung in der Regel in den Fachbereichen verankert ist – gemeint sind hier nicht infrastrukturnahe Entscheidungen.

Die zunehmend wichtige Rolle der Fachabteilungen bei der Verarbeitung von SAP-Daten und deren Nutzung einer Integrationssoftware führt zu einer Priorisierung des Know-how-Transfers. Für über 90 Prozent der Studienteilnehmer eignen sich dafür intensivere Schulungen, deutlich über 80 Prozent wünschen sich eine weniger technische High-Level-Ansprache und den Ausbau von Self-Service-Angeboten.

*Peter Wohlfarth, Geschäftsführer, Theobald Software*

## Fazit

Als Topthemen für die IT-Entscheider gelten die Cloud-Migration sowie der fortwährende Aufwand für Wartung und Support der SAP-Systeme. Cloud-Lösungen sind sowohl für SAP-Systeme als auch für Integrationssoftware die bevorzugte Betriebsart. Es gibt einen weitverbreiteten Bedarf, SAP-Daten auch außerhalb der SAP-Systeme zu verwenden und zu verarbeiten. Entsprechend ausgeprägt ist die Nachfrage nach Integrationssoftware. Knapp die Hälfte der Befragten nutzt eine solche Lösung bereits, weitere 40 Prozent planen eine Anschaffung. Dabei wird deutlich, dass der größere Teil auf Drittlösungen von Softwareherstellern und weniger auf eigenentwickelte Lösungen setzt. Insgesamt bestätigt die Umfrage den Trend hin zur intensiveren Nutzung und Verarbeitung von Daten generell sowie zum Transfer von SAP-Daten in externe Systeme zur einfacheren und günstigeren Datenverarbeitung. SAP-Daten dienen hauptsächlich Reportings, betriebswirtschaftlichen Analysen, dem Controlling sowie dem Erstellen von Forecasts. Damit zeigt sich, dass gerade die entsprechenden Fachabteilungen Bedarf an SAP-Daten haben. Eine wichtige Anforderung der Fachanwender ist die zentrale Datenhaltung (Single Point of Truth), die durch die Installation von Data Lakes und Data Warehouses erfüllt wird. Sie werden aktuell oder zukünftig intensiv genutzt. Dabei sind speziell die Big Player wie Amazon, Microsoft, Snowflake und Google stark. Der SAP-Datenabzug findet für knapp 80 Prozent mehrmals täglich statt, dabei ist speziell der Zugriff auf Echtzeitdaten essenziell für fast alle der befragten Unternehmen. Außerdem spielt eine hohe Qualität eine entscheidende Rolle. Auch die Sicherheit ist zentral und wird von den Fachanwendern als besonders große Herausforderung betrachtet. Der interne Genehmigungsprozess durch das SAP-Basisteam nimmt bei zwei Dritteln der befragten Unternehmen mindestens mehrere Tage, aber auch teilweise Wochen und Monate in Anspruch. Das beauftragte Marktforschungsinstitut hat im Auftrag von Theobald Software im vierten Quartal des vergangenen Jahres 150 IT-Entscheider und Fachanwender aus dem DACH-Raum befragt. Diese waren zum Zeitpunkt der Befragung in mittelständischen Unternehmen beschäftigt, die SAP nutzten und sich zu gleichen Teilen aus drei Bereichen zusammensetzten: Dienstleistungen, Handel und Verkehr; verarbeitendes oder produzierendes Gewerbe; und öffentlicher Sektor. Die Studie „SAP im Mittelstand“ von Theobald Software steht kostenfrei zum Download bereit: theobald-software.com/studie/

theobald-software.com

DSAG-Statement

# Verlässlichkeit statt Risiken

**In der Bilanzpressekonferenz teilte SAP mit, das ERP-Geschäft stärken und Einschnitte in CRM vornehmen zu wollen. Eine Einordnung von Jens Hungershausen (Foto), DSAG-Vorstandsvorsitzender:**

Die geplante Stärkung des ERP-Geschäfts, respektive des ERP-Kerns, ist ein positives Signal. Die Ankündigungen von SAP werfen bei uns als Anwenderverband Fragen auf: Passt die Strategie des Business-Netzwerks noch, wenn wesentliche IT-Prozesse des Kundenmanagements nicht mehr in der gleichen Geschwindigkeit entwickelt werden wie das ERP? Was bedeutet es für den Lead-to-Cash-Prozess, der zu den Kernprozessen gezählt wurde, wenn wesentliche Komponenten aus dem CX-Portfolio wie angekündigt an Priorität verlieren? Wir erwarten, dass SAP ihre Roadmaps mit eindeutigen Meilensteinen als Entwicklungsrichtung vorgibt. Hier braucht es Verlässlichkeit statt weiterer Risiken. Anwenderunternehmen möchten mit SAP die Schlagworte Zuverlässigkeit, Sicherheit und Zukunftsfähigkeit in Verbindung bringen. Doch wenn wesentliche Komponenten des Produktportfolios entgegen der bisherigen öffentlichen Kommunikation zurückgefahren werden, stellt das SAP als grundsätzlich vertrauensvollen Anbieter infrage. Die SAP-Architekturen in den meisten Unternehmen sind komplex. Dem trägt der Softwarehersteller jedoch aktuell nicht ausreichend Rechnung. Übergreifende Standards, Klarheit und Investitionssicherheit sind unabdingbar – auch und gerade bei Cloud-Lösungen. Doch die kürzlichen Ankündigungen zu Fioneer oder Patientenmanagement (IS-H) sorgen bei Anwenderunternehmen für Irritationen. Eigentlich sollten Kunden auf ein verlässliches SAP-Portfolio vertrauen können. Die herrschende Dynamik des Portfolios fordert Anwenderunternehmen und Partner heraus. Migrationsprojekte sind nicht über Nacht zu stemmen. Sie können je nach Komplexität Jahre in Anspruch nehmen. Zudem ist unklar, wie die vielen einzelnen Initiativen von SAP in einer langfristigen Vision münden sollen, um Unternehmen erfolgreich im 21. Jahrhundert zu steuern.

dsag.de

# KOMMENTAR

Von **Lars Hodum,** Honico Systems

# SaaS – Schrecken oder Segen?

*Lars Hodum,*
*Produktmanager,*
*Honico Systems*

**Wo die Vor- und Nachteile von SaaS in der Automation liegen: Einige sehen in SaaS den goldenen Schlüssel zur Digitalisierung. Andere hingegen scheuen diese Cloud-Lösung wie eine Katze kaltes Wasser.**

Wir sprechen von SaaS, wenn eine Software-Anwendung über eine Webapplikation in der Cloud zur Verfügung gestellt wird. Daten, Server und Wartung der Anwendung werden vom Anbieter direkt verwaltet. Dieses Modell stellt eine Alternative zur klassischen On-premises-Lösung dar, also der Anschaffung und Installation der Software in der eigenen IT-Umgebung.

In den vergangenen Jahren erlebte SaaS einen triumphalen Siegeszug in den Unternehmen. Laut Gartner stiegen die Ausgaben für SaaS-Anwendungen von 2020 bis 2022 weltweit um 42 Prozent. Reüssierten in den Anfangstagen CRM- und Projektmanagement-Programme wie Salesforce mit SaaS, hat dieses Vertriebsmodell mittlerweile alle Bereiche der IT-Infrastruktur erreicht. Selbst komplexe Lösungen wie Workload Automation werden als cloudbasierter Service angeboten.

Warum vertrauen immer mehr Unternehmen SaaS? Der erste Grund ist technischer Natur: Schnelles und stabiles Internet ist in den Großstädten und Ballungsräumen mittlerweile flächendeckend vorhanden. Eine Grundvoraussetzung für SaaS.

Entscheidender für den Erfolg sind allerdings die unternehmerischen Vorteile. Als Hauptargument gilt die Skalierbarkeit der Software. Die meisten SaaS-Lösungen werden in verschiedenen Umfängen und Lizenzierungsmodellen angeboten. Gerade kleinere und mittlere Unternehmen erhalten die Software, die sie für ihre Prozesse benötigen – und keine aufgeblasene Gesamtlösung. Das ist einerseits preiswerter, andererseits erleichtert es die Anwendung und den Betrieb. Denn die Wartungs-, Monitorings- und Back-up-Aufgaben liegen beim Dienstanbieter; er ist für das Laufen der Anwendung verantwortlich. So ist SaaS auch eine Antwort auf den Fachkräftemangel in der IT-Branche.

Technologisch sind SaaS-Lösungen mittlerweile so weit, dass sie sich in bestehende Systeme einbinden lassen. Eine Kollision mit anderer Software tritt nur vereinzelt auf. Warum scheuen dann einige Unternehmen das Software-Modell? Sind sie blind? Nicht unbedingt. Denn SaaS birgt Risiken. Diese lassen sich unter den Begriffen „Abhängigkeit“ und „Sicherheit“ zusammenfassen.

Betrachten wir die Abhängigkeiten: Wer sich für eine Lösung entschieden hat, kann später nur schwer umsteigen. Stichwort: Vendor Lock-in. Sprich: Der Kunde ist derart von der Software des Anbieters abhängig, dass sich der Wechsel zu einem Mitbewerber wirtschaftlich nicht rechnen würde – selbst bei steigenden Software-Kosten durch den SaaS-Anbieter. Denn dann treten Probleme auf. Was passiert mit den Daten? Ist eine Migration in ein anderes System möglich? Oder entsteht zerstörerisches Datenchaos?

Ein weiterer Punkt betrifft die Komplexität und die damit verbundenen Risiken. Die Infrastruktur ist bei SaaS normalerweise komplexer, da die Einbindung eines externen Services über deutlich mehr Knoten läuft. Hinzu kommt, dass bei zeitkritischen Katastrophenszenarien die Eingriffsmöglichkeiten eingeschränkt sind; es fehlt eine zentralisierte Kontrollinstanz. So kann der SaaS-Anbieter die Rettung meist nicht beschleunigen. Vertraglich vereinbarte Lösungszeiten sind entweder zu lang oder werden ausgehebelt. Überhaupt laufen SaaS-Anwendungen oft langsamer als Client-Lösungen.

Hier sind wir beim Thema: Automation. Automatisierungsprozesse sind oft entscheidend für den Betrieb. Sind diese gestört, können etwa Bestellungen nicht verarbeitet werden. Das Lagermanagement funktioniert nicht mehr. Oder Abrechnungen können nicht mehr gestellt werden. Im schlimmsten Fall steht der Betrieb still. Das betrifft nicht nur das Laufen der Anwendungen, sondern auch das Wissen dahinter: Wird es nicht mehr inhouse geteilt und weitergegeben, so führt es über kurz oder lang zum Verlust. Stichwort: Brain-Drain. Ein Unternehmen, das bei Kernprozessen abhängig ist vom Know-how Dritter, ist vulnerabel. Und es schließt sich selbst von eigenen Weiterentwicklungen aus. Somit verliert es vielleicht einen Wettbewerbsvorteil.

Leichtfertig sollten Unternehmen ihre Automatisierungsprozesse also nicht auslagern. Wer sich dennoch für SaaS entscheidet, weil die Vorteile für ihn überwiegen beziehungsweise er im Betrieb gar nicht über das Know-how verfügt, der sollte im Vorfeld Fragen klären, die sich aus den Themenfeldern „Technik“, „Service“, „Compliance“ und „Contracting“ ergeben.

Bei der Technik stehen Fragen zur Funktionalität im Vordergrund. Erfüllt die Software die gewünschten Anforderungen? Gibt es Individualisierung? Wie sieht es mit Schnittstellen aus, speziell Legacy-Schnittstellen? Wo sind die Daten gelagert, wie sind sie gesichert und wer hat Zugriff? Diese Fragen überschneiden sich mit Punkten zur Compliance und dem Service wie: Welcher Akteur darf wie viel? Was leistet der Serviceanbieter in puncto Wartung und Entwicklung? Was passiert nach Kündigungen mit den Daten? Wie lang werden sie bewahrt? Hier sind wir beim Vertrag. Der dreht sich nicht nur um die Kosten, sondern ebenfalls um Laufzeit, Kündigungsfristen und Up- und Downgrades.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 59

HONICO

EU-Verordnung zu Cyber-Resilienz kann Millionenstrafen bedeuten

# Cyber Resilience Act

Mit dem Cyber Resilience Act (CRA) der EU-Kommission soll der digitale Flickenteppich rund um Geräte und Anlagen mit Netzwerkanschluss, vom Drucker über Router bis zu industriellen Steuerungssystemen, geschlossen werden.

Besonderen Schutz erfordern dabei industrielle Netzwerke und kritische Infrastrukturen. Laut der Europäischen Union gibt es aktuell alle elf Sekunden einen Ransomware-Angriff. Um Hersteller, Distributoren und Importeure in die Pflicht zu nehmen, drohen empfindliche Strafen, wenn Sicherheitslücken bei Geräten auffallen und nicht korrekt gemeldet und geschlossen werden. „Der Druck auf die Industrie – Hersteller, Distributoren und Importeure – wächst immens. Die EU wird diese Verordnung kompromisslos umsetzen, auch wenn noch einige Arbeitsschritte zu erledigen sind, etwa bei den lokalen Landesbehörden“, sagt Jan Wendenburg, Geschäftsführer von Onekey. Die Strafzahlungen für betroffene Hersteller sind hoch: bis zu 15 Millionen Euro oder 2,5 Prozent des weltweiten Jahresumsatzes im abgelaufenen Geschäftsjahr – die größere Zahl zählt. „Damit ist unmissverständlich klar: Bei Nichtumsetzung der Vorgaben drohen den Herstellern empfindliche Strafen“, so Wendenburg. Der Vorschlag der EU-Kommission sieht eine Geltung der Vorgaben bereits 24 Monate nach Inkrafttreten der Verordnung vor. Einzelne Elemente wie bspw. die Meldepflicht bei Sicherheitsvorfällen sollen bereits nach 12 Monaten gelten. „Der Zeithorizont ist knapp, wenn man bedenkt, dass Bestellungen für IT-Produkte bei OEM-Herstellern bereits dieses Jahr für die kommenden 12 bis 18 Monate getätigt werden. Daher muss die zeitliche Situation schon jetzt bedacht und gelöst werden, bevor am Ende ein Produkt aufgrund von Mängeln nicht auf den Markt gebracht werden kann oder sich die Markteinführung verzögert“, erklärt Jan Wendenburg. Das Unternehmen Onekey betreibt eine Firmware-Analyse-Plattform zum Auffinden von Sicherheitslücken in smarten und vernetzten Geräten, von Staubsaugerrobotern bis zu Industriesteuerungen mit Millionenwert. Mit einem Cyber-Resilience-Readiness-Assessment bietet man die Möglichkeit, dass Hersteller, Distributoren und Importeure bereits jetzt ihre Produkte auf essenzielle Anforderungen des Cyber Resilience Act prüfen und darüber hinaus Sicherheitslücken untersuchen und auch die von der EU-Kommission geforderte SBOM (Software Bill of Materials) mit Inhalten füllen können.

onekey.com

## E-3 Events

EVU Prozess & IT Tage 2023

**19. Jahreskonferenz EVU Prozess & IT Tage 2023**

**18. bis 20. April 2023**

Hotel Palace Berlin
Budapester Straße 45
10787 Berlin

Diesjähriges Motto ist: „Herausforderung im Hier und Jetzt, zwischen Resilienz, Digitalisierung und Komplexitität“. Wir freuen uns über ExpertInnen aus den Bereichen IT, Vertrieb, Abrechnung, Kundenservice, Innovation, Geschäftsentwicklung, Digitalisierung, Netze und Messwesen. Wir sprechen über Cybersicherheit und Risikominimierung, alternative Abrechnungen, Netzsteuerung, Cloud und vieles mehr.

**IQPC Gesellschaft für Management Konferenzen mbH**

Rosenstraße 2
10178 Berlin
Ansprechpartner: Alexandros Stauffer
alex.stauffer@iqpc.de

Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

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.

Das E-3 Magazin

© Julien Tromeur, larryrains, Here, Shutterstock.com

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

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

# Community Short Facts

## msg beschäftigt erstmals 10.000 Mitarbeitende

Seit Januar 2023 arbeiten weltweit 10.000 Mitarbeitende für die Unternehmensgruppe msg. Das Beratungs- und IT-Unternehmen wurde am 31. Januar 1980 gegründet und der Umsatz beläuft sich auf 1,2 Milliarden Euro (Stand 2021). Das nachhaltige Wachstum ist laut Zehetmaier, Vorstandsvorsitzender, auf die Branchenfokussierung, einen kontinuierlichen Zuwachs an kompetenten Mitarbeitenden und spezialisierten Gesellschaften sowie nachhaltige unternehmerische Entscheidungen zurückzuführen. Als unabhängige Unternehmensgruppe

*Bei aller Größe ist und bleibt unsere familiäre Unternehmenskultur die Basis unseres Erfolgs.*

*Dr. Jürgen Zehetmaier, Vorstandsvorsitzender, msg*

unterstützt msg Kunden bei der digitalen Transformation. Die Bandbreite unterschiedlicher Branchen- und Themenschwerpunkte decken im Unternehmensverbund eigenständige Gesellschaften ab.

**msg.group**

## No-Code-Testautomatisierung der Zukunft

Tricentis, eine Testplattform für moderne Cloud- und Enterprise-Anwendungen, stellt Tricentis Test Automation vor. Die cloudbasierte Lösung zur Testautomatisierung vereinfacht die Testerstellung und Orchestrierung sowie die skalierbare Testausführung. Damit erleichtert sie die Zusammenarbeit zwischen QA-Teams (Quality Assurance) und deren internen und externen Stakeholdern und ermöglicht es, webbasierte Anwendungen und Geschäftsprozesse schneller, qualitativ hochwertiger und stabiler bereitzustellen.

**akima.de**

## KI gewinnt in DevOps an Bedeutung

Laut einer Tricentis-Studie sehen fast 90 Prozent der Unternehmen erhebliches Potenzial für KI im DevOps-Bereich. Die neue Technologie versetzt Mitarbeiter in die Lage, ihre Effizienz zu steigern und dem Fachkräftemangel zu trotzen. Als vielversprechendstes Einsatzgebiet gilt das Testing. Da KI in der Lage ist, Muster in großen Datensätzen zu erkennen, hilft sie Mitarbeitern zum Beispiel, Testprozesse zu optimieren und zielgerichtet auf Hochrisikobereiche zu fokussieren. Besonders in der Test-Case-Wartung spielen intelligente Algorithmen ihre Stärke aus: Sie können Probleme selbstständig identifizieren, beheben und den Aufwand erheblich reduzieren. Dadurch gewinnen DevOps-Teams mehr Zeit für strategisch wichtigere Aufgaben. Außerdem erhöht KI die Sicherheit, indem sie dabei hilft, potenzielle Probleme bereits in einem frühen Stadium der Entwicklung zu erkennen und zu adressieren.

**akima.de**

## TEAG setzt für digitale Transformation auf die SAP Cloud

TEAG Thüringer Energie setzt künftig für ihre digitale Transformation auf die Cloud und nutzt S/4 Hana Utilities mit dem Ziel einer deutlich vereinfachten IT, die alle Fachbereiche in allen Marktrollen flexibel unterstützt und sowohl der Marktdynamik als auch den Anforderungen an Effizienz gerecht werden kann. Ändern sich Anforderungen und werden neue Funktionalitäten benötigt, können diese aus einem ständig wachsenden Ökosystem an SAP- und Partner-Lösungen, der Industry Cloud, ergänzt werden. Der Service verbessert sich weiter. Hierzu greift die Software auch auf künstliche Intelligenz sowie auf Robotic Process Automation zurück und verbessert das Kundenerlebnis.

**sap.com**

## FIS führt bei Walter Meier Marketing Cloud ein

Die FIS Informationssysteme und Consulting hat bei dem Schweizer Unternehmen Walter Meier erfolgreich die SAP Marketing Cloud eingeführt. Mit ihr automatisiert der Maschinenimporteur nun diverse Marketing-Prozesse und reduziert den administrativen Aufwand deutlich. Nach knapp sechs Monaten Vorbereitungszeit hat FIS im Dezember vergangenen Jahres mit der Anlaufphase der SAP Marketing Cloud bei Walter Meier begonnen. Seither nutzt das Schweizer Unternehmen das Produkt für den automatisierten Newsletter-Versand. 5000 Abonnenten erreicht Walter Meier alle drei bis vier Wochen. Mit der SAP Marketing Cloud ist es Walter Meier nun möglich, standardisierte Prozesse im Marketing zu automatisieren und somit den manuellen Aufwand der Mitarbeitenden zu verringern.

**fis-gmbh.de**

## Automatisierung dank Smart Contracts?

Smart Contracts basieren auf der Blockchain-Technologie und reduzieren im Gebäudebewirtschaftungsprozess administrative Aufwände für Kunden und Dienstleister. Das Marktforschungsunternehmen Lünendonk & Hossenfelder hat dies zum Anlass genommen, in Zusammenarbeit mit dem Facility-Services-Dienstleister Spie die Funktionsweise, Vorteile, Herausforderungen sowie den Reifegrad

der Branche zu analysieren. Die intelligenten Verträge bilden zusammenhängende Prozesse und Leistungsverzeichnisse ab, überprüfen ihre Bedingungen selbstständig und führen entsprechend automatisiert vordefinierte Aktionen aus. Dabei nutzen Smart Contracts die positiven Eigenschaften der Blockchain-Technologie: Transparenz, Manipulationssicherheit, Selbstständigkeit und Zuverlässigkeit. Im Facility Management und im Corporate Real Estate Management bieten sich zahlreiche Anwendungsmöglichkeiten: Verfolgung und Zurechenbarkeit von Wartungs- und Instandhaltungsaktivitäten, Verknüpfung von Dienstleistung und Bezahlung, Dokumentation erbrachter Leistungen oder eine nutzungsbezogene Abrechnung von Parkflächen.

**luenendonk.de**

### Meilenstein durch Integration im SAP Store

Neobrain, das sich auf den Einsatz von künstlicher Intelligenz für Kompetenzmanagement und Personalplanung spezialisiert hat, wurde in den SAP Store, den Marktplatz der SAP und ihrer Partner, aufgenommen. Für die Integration und die Anpassung an die Anforderungen des SAP Store wurde Neobrain von den Experten von Clap Partner begleitet. Clap Partner ist zertifizierter SAP Integrator und Gold-Partner.

**comandmore.fr**

### Neue Toolchain-Integration für SAP Cloud ALM in Asien

Die Galileo Group, ein Softwareanbieter sowohl für schlüsselfertige Integrationen von SAP-zentrischen IT-Factories als auch für Release-, Change- und Transport-Management für SAP-Lösungen, und Xenotive, ein in Asien ansässiger Implementierungsanbieter für Toolchain-Integration für Cloud ALM und SAP Hybrid IT Factory Management, haben eine Partnerschaftsvereinbarung unterzeichnet. Die IT-Berater von Xenotive bringen ihr technologisches Know-how und ihre umfassende Erfahrung bei der Implementierung von Change Request Management mit Solution Manager, Focused Build for Solution Manager, ServiceNow, Jira und Azure DevOps in die Partnerschaft ein. Darüber hinaus konzentrieren sie sich auf die Implementierung und den Betrieb von SAP-Lösungen mit Cloud ALM. Xenotive arbeitet für Start-ups, weltweit anerkannte Unternehmen aus der Fortune-500-Liste und asiatische Unternehmen, die SAP-Lösungen einsetzen. Die No-Code-Integrationsplattform Conigma Connect des Softwareanbieters Galileo Group ermöglicht die Integration von SAP- und Drittanbieter-Tools in einer heterogenen, auf SAP-Lösungen ausgerichteten IT-Fabrik. Diese Plattform arbeitet sowohl mit S/4 Hana als auch mit dem Solution Manager und Cloud ALM. Außerdem integriert sie gängige Drittanbieter-Tools in einer heterogenen IT-Fabrik für SAP-Lösungen.

**galileo-group.de**

### Neue Partnerschaft unterstützt die S/4 Transformation

Zur Unterstützung der Kommunen bei der Umstellung auf S/4 Hana sind das auf digitale Umzüge von Daten spezialisierte Unternehmen Natuvion und die IT-Dienstleisterin Komm.One eine Partnerschaft eingegangen. Mehr als 1000 Kunden und Mitglieder der Komm.One werden in den kommenden Jahren auf S/4 umgestellt. Partner dafür ist die Natuvion GmbH mit ihrer Spezialisierung und jahrelangen Erfahrung in komplexen Transformations- und Migrationsprojekten. Als eines von weltweit nur drei Mitgliedern der S/4 Hana Selective Data Transition Engagement Community definiert Natuvion zusammen mit SAP bewährte Methoden und Standards für einen zuverlässigen und beschleunigten Umzug auf S/4. Eine Umstellung auf S/4 ist erforderlich, da SAP die Wartung der bisher genutzten Version ECC 6.0 zum Ende des Jahres 2027 einstellt. Die Komm.One hat daher ein Programm aufgelegt, das alle hierfür notwendigen Projekte koordiniert und steuert.

**natuvion.com**

### Red Hat Linux auf der Oracle-Cloud-Infrastruktur

Red Hat, ein Anbieter von Open-Source-Lösungen, und Oracle kündigen eine mehrstufige Allianz an, um Kunden eine größere Auswahl an Betriebssystemen für die Oracle Cloud Infrastructure (OCI) zu bieten. Die Zusammenarbeit umfasst zunächst Red Hat Linux, das auf OCI als unterstütztes Betriebssystem läuft. Unternehmen, die sowohl auf OCI als auch auf Red Hat Linux setzen, können so die digitale Transformation und die Migration von geschäftskritischen Anwendungen in die Cloud vorantreiben. 90 Prozent der Fortune-500-Unternehmen setzen derzeit auf Lösungen von Red Hat und Oracle. Nutzer von Red Hat Linux auf OCI können bei möglichen Herausforderungen sowohl auf den Support von Red Hat als auch von Oracle zugreifen.

**pr-com.de**

### mobileX: Release der Field-Service-Management-Suite

Die mobileX präsentiert die Version 11.0 der Field-Service-Management-Suite. Das Add-on wurde nun offiziell von SAP zertifiziert. Unternehmen können damit neben ihren Instandhaltungsprozessen auch ihre Serviceprozesse in S/4 Service mit einem Add-on ohne eine zusätzliche C/4-Cloud-Anbindung integrieren. Das Add-on kann mit geringem Aufwand für den Einsatz konfiguriert werden und bietet zahlreiche Schnittstellen, um individuelle Erweiterungen und Anpassungen vorzunehmen.

**mobilexag.de**

*SAP ILM bietet zahlreiche Funktionalitäten, um eine effiziente und Compliance-konforme Datenverwaltung zu unterstützen.*

*Michele Barbato, Abteilungsleiter Produktmanagement, Ceyoniq Technology*

### SAP prüft erneut die ILM-Schnittstelle der Ceyoniq

Revisionssichere Archivierung für SAP-Anwender: SAP hat erneut die ILM-Schnittstelle der Ceyoniq Technology zertifiziert. Damit können SAP-Anwender alle Funktionalitäten des Information Lifecycle Management (ILM) wie Löschfristen und Sperrkennzeichen für die Compliance-konforme Datenverwaltung nutzen. Die Zertifizierung ist bis Ende 2025 wirksam und gilt auch für die im Frühjahr erscheinende Nscale-Version 9. ILM bietet zahlreiche Lösch- und Aufbewahrungsfristen sowie Sperrkennzeichen, allerdings ist für die Nutzung dieser Funktionalitäten ein WebDAV-basierter Speicher nötig. Die ILM-Schnittstelle Nscale fungiert als ERP Connector 9 for ILM. Durch die Rezertifizierung können sich SAP-Anwender auch weiterhin darauf verlassen, den Lebenszyklus ihrer Daten rechtskonform im Griff behalten zu können.

**ceyoniq.com**

**Sponsoren:**

itesys
itesys.expert

new relic
newrelic.com

**Aussteller:**

automatics
automatics.ai

EMPIRIUS
empirius.de

HONICO
honico.com

sandmeier consulting
sandmeier-consulting.de

**April 2023:**

**Das Magazin zum Competence Center Summit**

Der E-3 Verlag veranstaltet einen Summit zum Thema CCC/CCoE, SolMan, ALM, Lizenzen und vielen weiteren Basisthemen. Dieses E-3 Extra ist der Kongressband.

*Beteiligen Sie sich jetzt an der CC-Summit-Bildungsarbeit 2023. Ansprechpartnerin: Andrea Schramm, Telefon: +49/8654-77130-15, andrea.schramm@b4bmedia.net*

Customer Competence Center und Customer Center of Expertise

# CCC/CCoE-Automatisierung für die SAP-Community

Wir befinden uns im Epizentrum des ECC-S/4-Releasewechsels. Ohne stabiles Fundament werden Hana und S/4 kein Erfolg. Die Erfahrungen und Erkenntnisse müssen transformiert werden.

Dieser Releasewechsel ist anders: Ein erfahrener SAP-Bestandskunde kennt die Herausforderungen eines Releasewechsels. Die sogenannte Conversion auf Hana und S/4 unterscheidet sich jedoch von allen vorangegangenen ERP-Updates.

Mit Hana und S/4 müssen viele Stellschrauben gleichzeitig justiert werden und diese Herausforderungen treffen die SAP-Community in einer Zeit des Personalmangels, der digitalen Transformation und wirtschaftlichen Unsicherheit.

SAP hat das Ziel bis Ende dieses Jahrzehnts vorgegeben, jedoch wenig auf die notwendige Basisarbeit hingewiesen. Die SAP-Bestandskunden haben es unter anderem mit einer neuen Datenbank zu tun, die zwar auch den SQL-Gesetzen gehorcht, aber als In-memory-Computing-DB im operativen Bereich viel Neues mit sich bringt.

Erweiterte Herausforderungen in Kombination mit knappen Personalressourcen müssen von der SAP-Basis gelöst werden. Eine Lösungskomponente ist somit das Thema Automatisierung. Hierfür gibt es mittlerweile zahlreiche Anbieter in der SAP-Community, die erkannt haben, dass trotz technischer Innovation die Aufgaben unter Hana und S/4 nicht weniger, sondern mehr werden.

Ein Automatisierungsthema aus der alten und neuen SAP-Welt sind die Systemkopien. Bernhard Hutterer, Head of IT bei der Spitz-Gruppe und Empirius-Kunde, erklärt: „Wir hatten schon länger im Blick, das Thema Erstellung von SAP-Systemkopien neu aufzusetzen. Die händische beziehungsweise manuelle Systemkopienerzeugung gemäß SAP-Leitfaden dauerte zwischen zwei und drei Wochen. Zudem fielen dabei jeweils Tagessätze an, da wir diese Aufgabe an einen IT-Dienstleister ausgelagert hatten. Wir wollten mit einem ausgefeilten Tool für die Systemkopienerstellung zum einen die Möglichkeit schaffen, selbst das SAP-Systemcopying durchzuführen. Zum anderen sollten sich die Zeit sowie die Aufwände dafür deutlich reduzieren.“ SAP-Bestandskunde Spitz wechselte zu einem Automationstool für die SAP-Systemkopienerstellung. Die Nutzenvorteile durch den BlueCopy-Einsatz von Empirius sind nachweislich erkennbar.

Automatisierung ist unabhängig vom Provisionierungsmodell, erklärt Nikolas Roggenbauer vom SAP-Partner Automatics im Gespräch mit dem E-3 Magazin, aber wichtig für die Reduzierung von manuellen Tätigkeiten, die Steigerung der Qualität durch Standardisierung und die Verbesserung der Sicherheit von IT-Systemen durch das zeitnahe Einspielen von Notes und Patches. Kritisch merkte Nikolas Roggenbauer auch an, dass er die Möglichkeiten zur Automatisierung mit SolMan oder ALM in Zusammenhang mit den SAP-Basis-Operationen nicht sieht. Automatics will darauf aufbauend eine Ergänzung mit dem entsprechenden Mehrwert für das SAP-Basis-Team darstellen. (pmf)

e-3.de/summit-cc

Weniger Stress in der SAP-Basis mit Observability

# System Health ist Mental Health

**Rund 2000 Euro und 50 Arbeitsstunden pro Mitarbeiter und Jahr – so viel geht Unternehmen in Deutschland, den USA, Großbritannien und Frankreich durchschnittlich durch IT-Störungen verloren.**

*Von Klaus Kurz, New Relic*

In Deutschland erleben fast 90 Prozent ein Mal in der Woche einen IT-Ausfall, ein Drittel sogar täglich. Das zeigt der Observability Forecast Report 2022 des SaaS-Providers New Relic. Fast 80 Prozent der Befragten wünschen sich mehr Transparenz durch Observability, denn mangelnde Expertise oder fehlende Motivation ist selten der Grund für die Ausfälle.

Gerade die Softwarekollektion von SAP wird häufig für die Verwaltung von kritischen Geschäftsbereichen verwendet. Wenn hier etwas ausfällt, hat das schwerwiegende Auswirkungen auf die grundlegenden Geschäftsabläufe. Sich im Software-Dschungel von SAP zurechtzufinden und alle Events, Logs, Metrics und Traces im Blick zu behalten kann für IT-Teams eine Herausforderung sein. Erleichterung verschaffen kann hier eine Observability-Lösung, die auf SAP zugeschnitten ist.

## Alles im Blick

Observability kommt in komplexen IT-Systemen zum Einsatz. Sie hilft (daher der Name), alle Vorgänge des Systems zu beobachten und einzuordnen. Je mehr Tools und Services ein Unternehmen nutzt, desto größer wird auch die Menge der Telemetriedaten, die die Software erzeugt. Diese Daten manuell auszuwerten kostet viel Zeit und Mühe. Zwar hilft Monitoring bei der Fehlersuche, gibt aber oft nur Bescheid, wann etwas schiefläuft – verteilt auf viele verschiedene Dashboards für jede einzelne Software.

So auch bei SAP: Viele IT-Teams müssen sich auf individuelle Monitoring-Tools für jede einzelne SAP-Software verlassen. Und oft funktionieren diese nicht, ohne dass ein Agent die Telemetriedaten der SAP-Software an das Monitoring-Tool übermittelt. Auch die hauseigenen Werkzeuge wie der SAP Solution Manager stoßen regelmäßig an ihre Grenzen: Vor allem sind sie kompliziert und aufwändig einzurichten, zudem erfordert ihre Nutzung ein solides Know-how. Fehlende gemeinsame Dashboards erschweren außerdem die Kommunikation mit anderen Teams.

Häufig müssen Fehler sogar vorher manuell definiert werden, denn herkömmliches Monitoring kann nicht selbstständig lernen, was richtig und was falsch ist. Eine automatische und umfassende Auswertung aller Daten im Kontext des gesamten Systems bleibt dabei auf der Strecke; Fehler, Ursachen und Lösungen sind nur schwer zu finden. An dieser Stelle unterstützt Observability: Eine KI sammelt und analysiert alle Daten von Ende zu Ende. Sie wertet sie aus, weist auf Fehler samt Ursache hin und gibt direkt eine Handlungsempfehlung aus. Im besten Fall behebt die KI den Fehler sogar selbst. Dazu lassen sich alle Vorgänge des SAP-Stacks übersichtlich auf einem einzigen Dashboard auswerten. Den IT-Teams bleibt so viel Zeit und Stress erspart.

## Mental Health

Einer der Kernfaktoren von Observability ist offensichtlich: weniger Downtime und eine bessere Verlässlichkeit des SAP-Systems. Ein weiterer Vorteil abseits des operativen Geschäfts: Observability sorgt für weniger Burn-out bei Arbeitnehmern. Eine Studie von SwissLife zeigt, dass psychische und stressbedingte Erkrankungen der Hauptgrund für gemeldete Berufsunfähigkeiten in Deutschland sind. Bei der Verwaltung von SAP-Software kommt hinzu, dass ohne sie meist nichts läuft – und damit zusätzlicher Druck für die Verantwortlichen.

Einen Mitarbeiter zu therapieren und danach wieder demselben Stress auszusetzen, der die Erkrankung verursacht hat, ist nicht nachhaltig. Auf lange Sicht kann das zur Kündigung oder gar andauernden Arbeitsunfähigkeit von dringend benötigten Fachkräften führen. Viel mehr bringt es, das Belastungsniveau zu senken, noch bevor es zu Burn-out und Ähnlichem kommt.

*Klaus Kurz,*
*Director Solutions Consulting Central Europe, New Relic*

Eine Observability-Lösung, die auf SAP zugeschnitten ist, nimmt mühsame, zeit- und konzentrationsintensive Arbeit auf sich und damit viel Druck von den Mitarbeitenden. Ohne Agents sammelt die entsprechende Software alle Telemetriedaten an der Quelle, wertet sie aus und ordnet sie ein. Ein Algorithmus prüft die Vorgänge im System auf Unregelmäßigkeiten und erkennt so automatisch Fehler, sendet automatisierte Alerts und gibt sogar Lösungsvorschläge. Die KI hat das SAP-System jederzeit und ganzheitlich im Blick – ein Ziel, das für menschliche Teams einen enormen Aufwand oder eine riesige Personalstärke braucht. Das Wissen und die Erfahrung ihrer Angestellten können Unternehmen deutlich konzentrierter und effizienter nutzen, sobald die SAP-Teams nicht mehr an extrem mühsame, repetitive Aufgaben gebunden sind.

Observability macht den Arbeitsalltag deutlich einfacher – in SAP-Teams und für C-Levels, bei Arbeitnehmern und Arbeitgebern. Ein Unternehmen kann sein SAP-System besser und schneller einsehen und verstehen.

newrelic.com

SAP Customer Competence Center und Customer Center of Expertise

# Daseinszwang versus Daseinsfürsorge

Competence Center (CC) haben sich über Jahre hinweg in Unternehmen etabliert, die auf SAP und SAP-Lösungen setzen. Die Themenfelder und Tätigkeiten, mit denen es CC-Leiter und CC-Teams zu tun haben, sind vielfältig und mitunter herausfordernd.

*Von Hans Haselbeck, Empirius*

Sowohl in strategischer als auch operativer Hinsicht gibt es für den SAP-Bestandskunden somit zahlreiche Herausforderungen. Für Unternehmen ab einer gewissen Größe wurde diese Art von Daseinszwang eines CC von SAP vorgegeben. Damit hat der Walldorfer Konzern aber auch die Aufgabe und Pflicht der Daseinsfürsorge. Etwa als Partner jederzeit kundenorientiert mit Ratschlägen, Informationen und Handlungsanleitungen zur Verfügung zu stehen, mit Best Practices oder in spezifischen Fragestellungen und Problemfällen mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

## Trusted Advisor

Darüber hinaus auch als Trusted Advisor zu wirken. Nicht selten werden externe unabhängige Experten und Spezialisten von SAP-Kunden miteingebunden.

Doch mit der Daseinsfürsorge ist das wie im richtigen Leben so eine Sache. Daseinsfürsorge bedeutet zwar immer Hilfe oder Unterstützung. Doch im Fall einer Geschäftsbeziehung, und bei SAP-Kundenbeziehungen handelt es sich um eine solche, gibt es hier wie dort Geschäftsinteressen. Und die können sich ändern.

## Irrungen und Wirrungen

Für SAP-Kunden ist es nichts Neues, mit Änderungen umzugehen, die von SAP ausgehen – das bedeutet aber immer auch Aufwände und gewisse Unsicherheiten. Man denke nur an Hana und S/4 mit der Abkündigung von AnyDBs und der SAP Business Suite mit ERP/ECC 6.0. Da hatte, und hat noch immer, notabene SAP das Ziel, möglichst schnell die neue SAP-Welt zu etablieren. Aber ganz so fix wie ausgemalt funktionierte das nicht. Siehe die Wartungsverlängerung der SAP Business Suite von 2025 auf 2027/2030. Oder die Ankündigung von SAP unlängst, „das ERP-Geschäft zu stärken beziehungsweise den ERP-Kern“. Mit der berechtigten Frage vonseiten der Anwendervereinigung DSAG: „Passt die Strategie des Business-Netzwerks noch, wenn wesentliche IT-Prozesse des Kundenmanagements nicht mehr in der gleichen Geschwindigkeit entwickelt werden wie das ERP?“

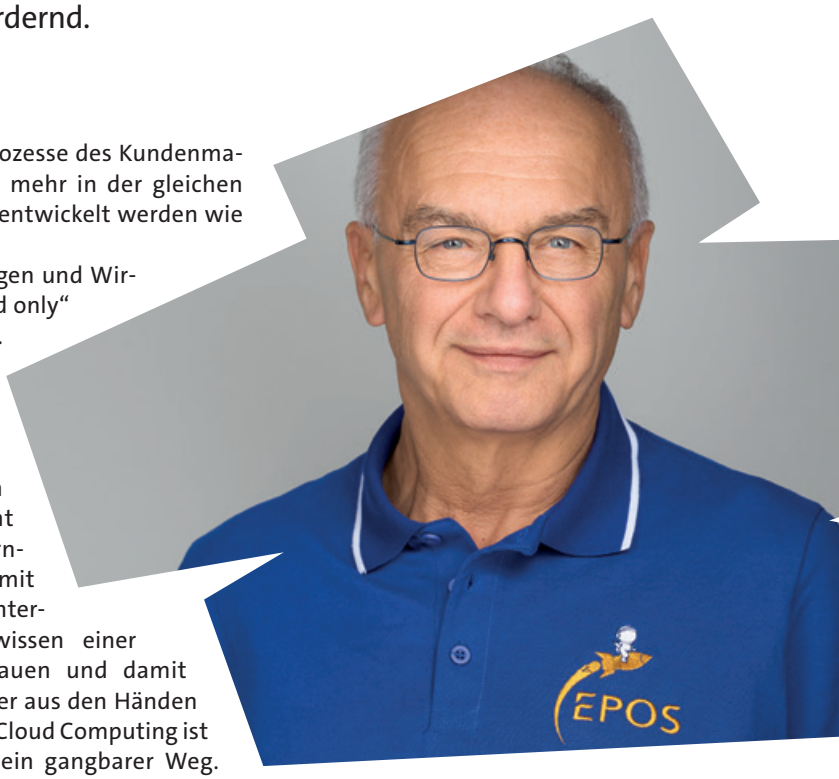
Oder die Irrungen und Wirrungen um „Cloud only“ und „Cloud first“. Wobei eigentlich schon immer klar war, dass für viele Unternehmen eben nicht in Betracht kommt, ihre Kernsysteme und damit das ureigenste Unternehmensprozesswissen einer Cloud anzuvertrauen und damit mehr oder weniger aus den Händen zu geben. Hybrid Cloud Computing ist für SAP-Kunden ein gangbarer Weg. Die Hoheit über Kernsysteme quasi im Haus, ausgewählte andere Systeme in oder aus der Cloud.

Für Competence-Center-Verantwortliche oder -Leiter wiegen strategische Änderungen des Softwarelieferanten SAP besonders schwer und bergen eigentlich immer Zündstoff in sich. Schließlich müssen sie in erster Linie darauf achten, wie SAP-Change-Prozesse oder das notwendige Change Management im eigenen Unternehmen oder in der eigenen Unternehmensorganisation managebar sind.

Mehr noch. Da es sich um teils erhebliche Eingriffe und Einschnitte in die kritische Infrastruktur von Unternehmen handelt und sie erfahrungsgemäß mit langwierigen und kostenintensiven Projekten konfrontiert werden, benötigen sie vom Softwarelieferanten verlässliche Roadmaps oder Migrationshilfen beziehungsweise alle notwendigen Informationen für den gangbaren Weg von Alt hin zu Neu.

## Kompass neu kalibrieren

Dies betrifft viele Themen mit Konkretem: Schwerpunktmäßig geht es sowohl um SAP-Anwendungen als auch um die SAP-Infrastruktur mit der SAP-Basis. Aber auch um Kosten oder Ressourceneinsatz für Plan, Build und Run.




*Hans Haselbeck,*
*CEO,*
*Empirius*

Natürlich sind das Tun und Wirken von SAP von einer Vielzahl von Eigeninteressen geprägt. Diese Eigeninteressen sind in gewisser Art und Weise legitim. Auf der anderen Seite ist Vertrauen respektive Verlässlichkeit für SAP-CC-Verantwortliche ein hohes Gut. Das müsste eigentlich SAP wissen. Vertrauen und Verlässlichkeit bedeuten Daseinsvorsorge den Competence-Leitern gegenüber. Man muss den Eindruck gewinnen, dass sich dieser CC-Daseinsfürsorge-Kompass gewissermaßen verschoben hat und von SAP neu zu kalibrieren ist. Wenn schon Daseinszwang, dann auch eine ausgeprägte Daseinsfürsorge!

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 58

EMPIRIUS
The simple solution company

S/4-Hana-Transition – gut vorbereitet ist halb gewonnen

# Umstieg auf S/4

Der Wechsel auf SAP S/4 ist mit Herausforderungen gespickt. Eine optimale Vorbereitung in Bezug auf Architektur, Transition, Betriebsmodell und Security ist der Knackpunkt.

*Von Tanja Schöller, Itesys*

Der Umstieg auf S/4 Hana ist ein anspruchsvolles, vielschichtiges Vorhaben, bei dem unterschiedlichste Aspekte zu beachten sind, gerade in Bezug auf die SAP-Basis. Wie überall gilt jedoch: je besser die Vorbereitung, desto reibungsloser der Wechsel. Zu Beginn stehen daher die Analyse und Bestandsaufnahme der SAP-Landschaft und vorhandenen SAP-Monitoring-Daten für die Dimensionierung der Zielarchitektur (Sizing), Betrachtung der Add-ons bzw. Eigenentwicklungen (Code-Checking) und den späteren Betrieb.

Im Vorfeld geklärt werden sollte die Front-End-Strategie. Es ist zwar grundsätzlich möglich, SAP-GUI zu nutzen, aber für einige SAP-Funktionen ist SAP-Fiori bereits obligatorisch. Und auch das Wie des Umstiegs will durchdacht sein: System-Conversion (Brownfield), Neuimplementierung (Greenfield) oder Mischmodell (Colorfield) – welche Methode die richtige ist, hängt vom Einzelfall ab.

## Conversion oder Greenfield

Wer individuelle Erweiterungen und Add-ons behalten will und mit implementierten Prozessen zufrieden ist, sollte die System-Conversion wählen. Sie erfolgt in einem Big Bang mit nur einer Downtime. Aufwändiger und komplexer gestalten sich die Neueinführung (Greenfield) und der komplette Neuaufbau der SAP-Landschaft, nah am SAP-Standard, auch weil S/4 Hana hier nur schrittweise in Betrieb geht. Das empfiehlt sich für Unternehmen, die direkt von SAP-Innovationen profitieren und/oder ihre Multi-ERP-Umgebung (SAP/Non-SAP) nach und nach ersetzen wollen.

Beim Entscheid für eine System-Conversion – erfahrungsgemäß ist dies die Mehrheit der SAP-Bestandskunden – müssen einige Vorarbeiten erledigt werden. Spätestens jetzt ist das bisherige SAP-System auf die Hana-Datenbank zu migrieren und auf Unicode umzustellen, Adobe Document Services (ADS) für das neue Output-Management sind bereitzustellen und nicht mehr benötigte Daten zu archivieren (Housekeeping). Auch die Hana-Datenbank und die Applikationsserver (RAM, Disk Space, CPU) müssen passgenau ausgelegt werden, bei Add-ons und Eigenentwicklungen sind Code-Checks durchzuführen und vieles mehr.

## Wahl des Betriebsmodells

Dann gilt es, die Frage nach dem zukünftigen Betriebsmodell von SAP S/4 zu klären: On-premises, Private oder Public Cloud, hybrid? Die Entscheidung hängt unter anderem ab von den gesetzlichen Vorschriften zur Datenhaltung, den Anforderungen an die Service Level Agreements (SLA) oder von der Notwendigkeit eines 24/7-Betriebs mit einem Service Desk eines SAP-Providers.

Wer die Hoheit über IT-Infrastruktur, Hardware und Netzwerke behalten will und/oder mit besonders schutzwürdigen Daten arbeitet, die das Haus nicht verlassen dürfen, für den galt bis anhin der Betrieb On-prem im eigenen Rechenzentrum. Liegt der Fokus auf Agilität in Bezug auf Entwicklungen und reibungslosen digitalen Prozessen, mit dedizierten Service- und Reaktionszeiten (RTO und RPO), stellt eine sichere Private-Cloud-Architektur auf skalierbaren und hochverfügbaren Hosting-Infrastrukturplattformen die beste Option dar.

Für Unternehmen, die ihre SAP-User standortübergreifend vernetzen und von kurzen Latenzzeiten und skalierbarer Rechenleistung profitieren wollen, kommt der S/4-Betrieb in der Public Cloud (GCP, Azure, AWS) in Betracht. Bei der Auswahl des Hyperscalers sollten Sie sich an Zertifizierungen und Qualitätssiegeln, der Existenz lokaler Niederlassungen und Data Center und der für Bearbeitung und Behebung eines Incident maximal benötigten Zeit orientieren.

*Tanja Schöller, Head of Marketing und Business Development Scansor, Itesys*

## Security nicht vergessen

Darüber darf aber die Security nicht vernachlässigt werden, vor allem die Anpassung von SAP-Berechtigungen und -Rollen im Zuge des Wechsels. Hier empfiehlt sich der Einsatz von SAP-Identity-Management in Verbindung mit einem Add-on, in dem sich Vergabe, Verwaltung und Entzug befristeter privilegierter Berechtigungen bzw. Notfallrollen (Firefighter-Lösung) standardisiert, automatisiert und rechtskonform durchführen lassen.

Für den zuverlässigen und performanten Betrieb der S/4-Landschaft sorgt optimalerweise immer eine SAP-Monitoring-Lösung, die in Echtzeit automatisch überwacht, den aktuellen Status übersichtlich anzeigt und umgehend benachrichtigt. So werden auch Schwachstellen und SAP-Security-Lücken sofort erkannt und lassen sich unverzüglich schließen.

itesys.expert

IT-Sicherheitsmaßnahmen sind unerlässlich, um SAP-Systeme zu schützen

# Protect4S – der monatliche SAP Patch Day verliert seinen Schrecken

SAP-Systeme enthalten höchst sensible Daten, steuern Unternehmen und managen deren Prozesse. Sie sind vernetzt mit Partnern, Kunden und Lieferanten. Schützen Sie Ihre Systeme vor Cyberattacken und unberechtigten Zugriffen, auch von innen.

Wie oft haben Sie alle CVEs am SAP Patch Day manuell auf die Gültigkeit in Ihrer SAP-Landschaft geprüft? Haben Sie wirklich alle geprüft oder haben Sie nach den kritischsten 5 oder 10 entnervt aufgehört? Und dann alle Hinweise manuell von der SAP herunterladen und implementieren? Und das noch alles protokollieren und das Reporting für Management und Security Officer erstellen?

Wegen des Mangels an personellen Ressourcen oder des fehlenden Know-how werden SAP-Systeme hinsichtlich der IT-Sicherheit oft vernachlässigt.

Automatisierungen ermöglichen es, Risiken schneller zu erkennen und zu bewerten, indem potenzielle Bedrohungen automatisch überwacht und analysiert werden. Sie erleichtern auch die Durchführung von Sicherheitsmaßnahmen, indem sie die Umsetzung von Richtlinien und Prozessen von manuell durchgeführten Maßnahmen entkoppeln. Durch die schnellere Erkennung von Risiken und Bedrohungen kann zudem die Reaktionszeit der IT-Sicherheitsteams verkürzt und damit das Risiko eines erfolgreichen Angriffs minimiert werden.

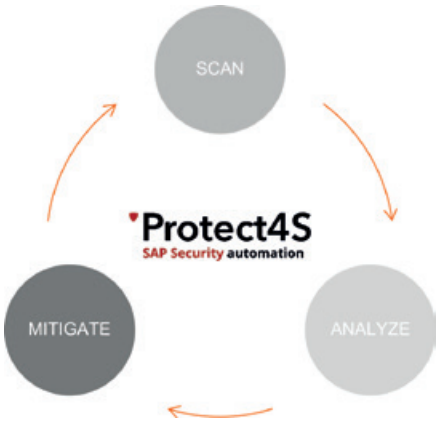
## Vulnerability- und Patchmanagement

Die patentierte Scantechnologie scannt die angebundenen Systeme innerhalb weniger Minuten und zeigt aufgrund einer Datenbank aus über 2000 Prüfpunkten identifizierte Sicherheitslücken und sicherheitsrelevante Best-Practice-Empfehlungen auf. Die Datenbank wird monatlich mit den neuesten Erkenntnissen der SAP nach dem SAP Patch Day erweitert.

Die Benutzerfreundlichkeit durch das bewährte SAP-Browserlayout unterstützt alle am Prozess Beteiligten in ihrer Arbeit und bietet von Beginn an vertraute Sicherheit im Umgang mit der Lösung. Über Rollen und Berechtigungen können User gemäß ihrer Aufgabe auf Protect4S zugreifen und alle Aktivitäten über Protect4S mit den SAP-Standard-Transaktionen bearbeiten und dokumentieren.

Protect4S ist im eigenen Namensraum entwickelt und von der SAP als offizielles SAP-Add-on zertifiziert. Das Add-on wird auf einem SAP Solution Manager oder einem SAP Netweaver System in der Systemlandschaft in einem leeren Mandanten installiert. Ein zusätzliches System/Server wird nicht benötigt.

Das Protect4S Security Management erfolgt über einen dreistufigen Regelkreis.

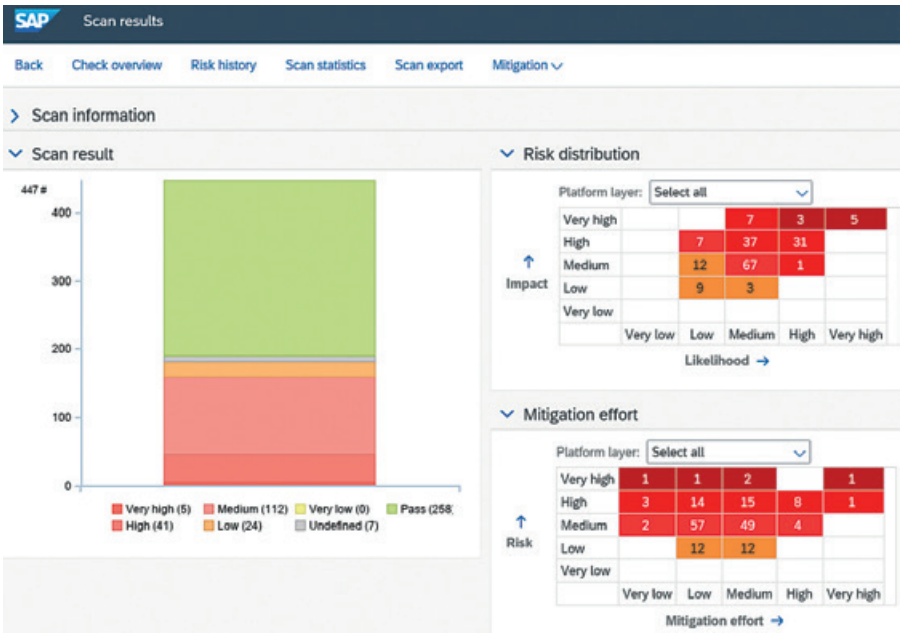



**Prüfen:** Protect4S scannt alle angebundenen Systeme innerhalb weniger Minuten und bewertet die Sicherheitslücken mit einem Scoring.
**Analysieren:** Zu jeder festgestellten Verwundbarkeit erhalten Sie weitere Informationen oder entsprechende Hinweise der SAP.
**Beheben:** Direkt aus Protect4S können Sie das Patchmanagement anstoßen. Protect4S übernimmt den Download der relevanten Hinweise und startet auf Wunsch die Implementierung. Je nach Hinweis ist gegebenenfalls eine manuelle Unterstützung notwendig.

## Threat Detection und Code Scanner

Die zweite Säule der SAP Security mit Protect4S ist die laufende Bedrohungserkennung (Threat Detection). Protect4S analysiert und erkennt in Echtzeit ungewöhnliche oder kritische Aktivitäten in SAP-Systemen. Der Code Scanner als dritte Säule

TAKE ASP
Application Service Providing




*Ergebnis eines Scans mit Bewertung von Risiko und Lösungsaufwand.*

ist in der Entwicklung – die Bereitstellung ist für Ende dieses Jahres angedacht. Die Komponenten der Software können gemeinsam oder unabhängig voneinander implementiert und lizenziert werden.

Die Anbindung und Integration mit SIEM- und ITSM-Lösungen ist bereits realisiert und wird um weitere Anbieter erweitert.

## ERP Security B.V. der Hersteller von Protect4S

Die Mitarbeiter von Protect4S sind seit vielen Jahren anerkannte Experten im Bereich der Erkennung von Verwundbarkeiten von SAP-Systemen. Zuletzt konnte Protect4S mit dem Meilenstein von über 100 gemeldeten neuen SAP-Sicherheitslücken auf sich aufmerksam machen und zählt fortan zu den Top 3 der SAP-Sicherheitsforschenden am Markt. Die niederländische Firma greift dabei auf mehr als 20 Jahre Erfahrung der Gründer im Feld der SAP Security zurück.

## Fazit

Mit der rasch zunehmenden Anzahl von Cyber-Bedrohungen und der ständig wachsenden Angriffsfläche, die durch Cloud-Computing, Internet of Things und Mobilgeräte entsteht, müssen Unternehmen ihre Prozesse zur Erhöhung der IT-Sicherheit stärker als je zuvor automatisieren, um ihre Systeme und Daten zu schützen.

Die ersten Scans nach der Einführung von Protect4S zeigen, dass auch vermeintlich gut betreute SAP-Systeme Sicherheitslücken in allen Bereichen aufweisen. Im Mittel liegen diese initialen „Findings“ bei einem CVSS (Common Vulnerability Scoring System) Score von 6,0.

Diese Ergebnisse zeigen, dass die Sicherheit heutiger SAP-Installationen mit manueller Betreuung kaum zu gewährleisten ist. Die von Protect4S entwickelten Lösungen sind ein wirksamer Ansatz, um die Sicherheit von SAP-Systemen zu erhöhen, ohne zusätzliche Mitarbeitende als Ressource zu binden. Unternehmen wird die Möglichkeit gegeben, potenzielle Sicherheitslücken zu identifizieren und zu schließen, bevor sie von Angreifern ausgenutzt werden können.

Automatisierung von IT-Sicherheitsmaßnahmen ist deshalb unerlässlich, um SAP-Systeme vor der stetig wachsenden Bedrohung zu schützen.

TakeASP ist als Anbieter der Lösungen von Protect4S der richtige Partner für Unternehmen, die ihre SAP-Systeme sicher betreiben möchten. Mit der Automatisierung von Prozessen und regelmäßigen Prüfungen können TakeASP und Protect4S Unternehmen dabei helfen, ihre IT-Sicherheit auf ein höheres Niveau zu bringen und sich besser gegen zukünftige Bedrohungen zu wappnen.

TAKE ASP
SAP Basis·projekte·remote·cloud

**TakeASP AG**

Alfred-Nobel-Straße 20
97080 Würzburg
Telefon: +49 931 7808-3500
Telefax: +49 931 7808-3599
E-Mail info@takeasp.de
takeasp.de

SAP Basis
...mit Leidenschaft

projekte . remote . cloud

Protect4S
SAP Security automation

Automatisierungs-Software löst ein Bündel an Infrastrukturherausforderungen

# Produktivitätsinstrument für SAP-Basis-Aufgaben

Smarte Automatisierungssoftware für die SAP-Basis unterstützt in steigendem Maße viele, vor allem wiederkehrende Aufgaben- und Tätigkeitsfelder vorteilhaft. Die Produktivitätsgewinne sind erheblich.

Mit folgendem permanent existierenden Spannungsfeld müssen sich SAP-Basis- oder Infrastrukturabteilungen bekanntlich auseinandersetzen: hier das Abarbeiten von unterschiedlichsten Tätigkeiten oder Aufgaben wie beispielsweise Updates einspielen auf vielen SAP-Systemen, Anpassungen von SAP-Profileinstellungen, Ausrollen von verschiedenen Berechtigungsobjekten auf allen existierenden SAP-Systemen oder auch die Bereitstellung von SAP-Systemkopien und Sand-Boxen. Und dort ein latent vorhandener Personalmangel oder ein eigentlich nicht gerechtfertigter Kapazitäts- und Ressourceneinsatz für die SAP-Basis-Aufgaben und -Tätigkeiten.

Um dieses Spannungsfeld in den Griff zu bekommen, haben sich als Lösungshebel verschiedene Automatisierungs-Softwaresysteme bewährt: Moderne und smarte Frameworks und Tools übernehmen in automatisierter Art und Weise routinemäßige Aufgaben und Tätigkeiten, egal wie viele SAP-Systeme im Einsatz sind. Ferner sind sie in kurzer Zeit zu installieren und es kann mit ihnen via Web-GUI intuitiv gearbeitet werden; sodass auch weniger qualifizierte Spezialisten damit umgehen können. Obendrein stehen sie für signifikante Zeit- und damit für Kosteneinsparungen sowie für eine gleichbleibend hohe Prozessqualität.

## Info-Apps und Maintenance-Apps

Um möglichst hohe Produktivitätsgewinne zu erzielen und SAP-Basis- und Infrastrukturabteilungen sozusagen das Leben nachhaltig zu erleichtern, folgen diese Tools oder Softwaresysteme dem Systemmanagement-Gedanken, eben Syste-

## Neuerungen in EPOS und BlueCopy

Der Automatisierungsspezialist Empirius entwickelt die Produktlinien EPOS (Empirius Planning and Operations Suite) sowie BlueCopy permanent weiter. Zum einen werden ab 2023 sowohl das Systemmanagement Framework EPOS als auch BlueCopy für die Erstellung von SAP-Systemkopien mit einer neuen Versionierung, zum Beispiel 23.03 (Jahr.Monat), aufwarten. Laut Unternehmensangaben wird EPOS in Q1 um neue Apps erweitert. So beispielsweise um DB Patches für Oracle und IBM DB2. Ferner kann dann auch das Handling (Einspielen mit Konsistenzprüfung, Nutzung) von S-Notes (Security) von SAP erfolgen. Ein Hauptaugenmerk bei der SAP-Systemcopying-Lösung BlueCopy (V23.3) liegt auf BDLS-Erweiterungen, nachdem in der Vorgängerversion das Thema SAP HANA-Erweiterungen im Fokus stand. Weit über 100 mittelgroße und große SAP-Anwenderunternehmen greifen auf die SAP-Basis-Automatisierungsexpertise und -Lösungen von Empirius zurück. Dazu zählen bekannte Firmen wie Stihl, Voith oder KURZ. Zudem SAP Managed Serviceprovider wie NTT Data Business Solution oder q.beyond.

*Hans Haselbeck,*
*ist CEO der Empirius GmbH, München*

me zu verwalten, zu monitoren, zu kontrollieren und zu steuern beziehungsweise zu managen.

Idealerweise stellen sie als Systemmanagement Framework mittels Info-Apps Information und Daten oder von aktuellen Zuständen im Überblick und im Detail von wichtigen Systemkomponenten mit Schwellwerten bereit. Beispielsweise Informationen über die genutzten Datenbanken (Any-DBs und/oder SAP HANA), über die verwendeten SAP-Anwendungskomponenten mit Versionen, aber auch über die verwendeten Server oder VMs inklusive Betriebssystem. Hier werden auch Handlungsempfehlungen über mögliche Eingriffe aufgezeigt und es können auch Informationen früherer Systemversionen herangezogen werden.

Zugleich beinhalten sie für die Automatisierung sogenannte Maintenance-Apps. Sie arbeiten Workflow-getriggert und entlasten die SAP-Basis nachhaltig von vielerlei (teils manuellen) routinemäßigen Tätigkeiten und Arbeiten. Inkludiert ist dabei immer, dass der Sachverhalt in einem Kontextmenü aufgezeigt wird. Ebenso eine Systemliste, die zur Auswahl aufzeigt, was in welcher Art und Weise an automatisierten Aufgaben erledigt werden soll. Etwa das automatisierte Einspielen von SAP-Kernel-Updates, Überprüfung von SAP-Profilparametern mit automatischer Verteilung auf alle oder ausgewählte SAP-Systeme und vieles andere mehr. Auch ist es möglich, zum Beispiel SAP-Kernel-Updates mittels zeitlich festgelegter Jobs und Scheduler automatisiert durchzuführen. Etwa an einem bestimmten Tag und zu einer bestimmten Uhrzeit, um zeitoptimiert Ressourcen zu nutzen.

## SAP-Systemkopien in sehr kurzer Zeit

Auch macht es Sinn, dass die Maintenance-Apps das Aufgabenfeld Erstellung von SAP-Systemkopien und Erzeugung von SAP-Sand-Boxen beinhalten. Um von einer zentralen Stelle aus auch dieses wichtige Must-Doing-Arbeitsfeld durchzuführen.

Denn immer stärker wird von Fachabteilungen gefordert, faktisch „auf die Schnelle“ beziehungsweise ad hoc eine SAP-Systemkopie zu erstellen oder zu erzeugen; ein Schulungs- oder ein Testsystem etwa für die SAP S/4 HANA-Nutzung oder eine Kopie eines FI-Systems, eines BW-Systems oder HCM-Systems.

Zwar werden nach wie vor SAP-Systemkopien händisch/manuell mittels Skript-Erstellungen durchgeführt, doch diese Tage sind immer mehr gezählt. Schließlich ist der Einsatz eines smarten Automatisierungstools für die professionelle Erstellung von SAP-Systemkopien und die damit verbundenen Nutzenvorteile zu überzeugend: kurze Installationszeiten, einfacher Umgang, gleichbleibend hohe Prozessqualität, Nachverfolgung/Transparenz, Erzeugung anstelle von Tagen in Stunden, Personal-/Ressourcenschonung oder Kosteneinsparungen.

Natürlich sollten SAP-Basis-Automatisierungstools wie auch ein Systemmanagement Framework einen hohen Funktionalitätsgrad beziehungsweise Aufgabengrad abdecken. Und nebenbei bemerkt sowohl „SAP-Klassik-“ mit Any-DBs als auch SAP S/4 HANA-Umgebungen und obendrein das Hybrid Cloud Computing unterstützen. Das ist aber nicht immer und überall der Fall.

Nur wer als Softwarelieferant auf umfassende SAP-Infrastrukturkenntnisse und SAP-Basis-Erfahrungen verweisen kann, ist auch in der Lage, mit smarten und produktivitätssteigernden Lösungen und gegebenenfalls auch beratend SAP-Kunden zur Seite zu stehen.

EMPIRIUS
*The simple solution company*

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

DSAG-TECHNOLOGIETAGE
2023 IN MANNHEIM
**22. & 23. MÄRZ**
**STAND 5**
ONLINE DEMO
JETZT BUCHEN.

SAP Infrastruktur Management. Voll automatisiert mit System.

+ Automatisierter Kernel Upgrade
+ Automatisierte Systemkopie
+ Profilparameter managen
+ Mehr Prozesskontrolle
+ Hana DB Update

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

EMPIRIUS
*The simple solution company*

Warum wir eine Demokratisierung der Innovation brauchen

# Fort Knox

Für viele Unternehmen unvorstellbar: Ihr vermeintliches Intellectual Property schützen sie wie Fort Knox. Diese Denkweise – sich abzuschotten, anstatt gemeinsam neue Entwicklungen voranzutreiben – funktioniert jedoch nicht mehr.

*Von Gregor von Jagow, Red Hat*

Der steigende Wettbewerbsdruck durch die Globalisierung, kürzere Produktlebenszyklen und der damit höhere Innovationsdruck tragen maßgeblich dazu bei, dass der Innovationsprozess optimiert und geöffnet werden muss. Vielen Akteuren fehlen einfach die notwendigen finanziellen Mittel für bahnbrechende Neuentwicklungen, aber auch die interne Expertise. Zwecks Risikominimierung entwickelt sich daraus fast automatisch die Notwendigkeit, sich mit Partnern, Zulieferern oder sogar anderen Anbietern zusammenzuschließen. Dieser Trend zur sogenannten Coopetition, also zur Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbern, ist keineswegs eine Selbstlosigkeit, sondern der klaren Erkenntnis geschuldet, dass sich Marktanteile auf Dauer nur dann erzielen und auch halten lassen, wenn Unternehmen neue Wege gehen. Das spart hohe Investitionen in Technologien, die nicht zum eigentlichen Kerngeschäft zählen, und stellt sicher, dass etwa die ohnehin stark gefragten Softwareentwickler sich bei ihrer Arbeit darauf fokussieren können, was im Wettbewerb gegenüber dem Kunden den Unterschied ausmacht. Die Plattformökonomie ist aber nicht nur ökonomischer, sondern auch ökologisch vernünftiger. In Zeiten von steigender Umweltverschmutzung, Rohstoffknappheit und regulatorischem Druck lassen sich durch die unternehmensübergreifende Zusammenarbeit wertvolle Ressourcen einsparen. Sie ist damit der Schlüssel für mehr Nachhaltigkeit.

Fakt ist, die sogenannte Innovationsschwelle ist sehr hoch. Ob man es nun Open Innovation, Platform Economy oder Informationsökonomie nennt – der Gedanke dahinter ist immer derselbe: Warum das Rad jedes Mal neu erfinden, wenn es schon jemand anderes mit wahrscheinlich mehr Know-how gemacht hat? Digitale Ökosysteme und Plattformen, die auch der Grundgedanke von Open Source sind, sind heute die Basis für Innovationen. Anstatt viel Geld und Ressourcen in die komplette Neuentwicklung von Produkten und Lösungen zu stecken, können Unternehmen auf bestehende Technologien zurückgreifen und mit eigenen Ideen „veredeln". Gerade in Krisenzeiten, in denen Budgets für neue Projekte zurückgehalten werden, senkt der Plattformgedanke die Innovationsschwelle für Unternehmen deutlich. Und diese Demokratisierung brauchen wir dringend.

*Gregor von Jagow, Senior Director und Country Manager, Red Hat Germany*

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 61

Red Hat

## DSAG-Technologietage Aussteller

**GTW Management Consulting GmbH**

gtw-mc.com

**Wie harmonisiert und digitalisiert man komplexe Fakturierungsprozesse, ohne dabei die nötige Flexibilität zu verlieren?** Die Schweizerische Post AG hat SAP BRIM als neue „State of the Art"-Abrechnungs- und -Fakturierungslösung implementiert und zeigt auf, wie die kritischen Systeme für die Abrechnung der physischen Dienstleistungen in die neue Billing-Solution migriert und gleichzeitig um neue digitale und innovative Dienstleistungen erweitert wurden.

**Partnervortrag: VP007 – Harmonisierung komplexer Fakturierungsprozesse mit S/4 HANA BRIM. Am 23. März 2023 von 9.00 bis 9.30 Uhr.**

Weitere Details zu den BRIM-Projekten der Schweizerischen Post als auch generelle Informationen zu den Abrechnungslösungen SAP BRIM und SAP Subscription Billing erhalten Sie am Stand 39/Ebene 2 der GTW und Schweizerischen Post.

**SecurityBridge NCMI GmbH**

securitybridge.com

Auf den DSAG Technologietagen 2023 informiert der Sicherheitsanbieter SecurityBridge über neueste Entwicklungen im Bereich der SAP-Security. Dazu gehört seine neueste Entwicklung: eine Patch-Management-Lösung, die Sicherheitspatches automatisch identifiziert und ihre Installation per Mausklick ermöglicht. „One-Click SAP Security Patch Automation" ist eine Funktion der SAP-Security-Plattform von SecurityBridge. SAP-Patch-Management-Verfahren lassen sich dadurch mit einem einzigen Klick automatisieren.
SecurityBridge ist ein Softwarehersteller mit Hauptsitz in Ingolstadt, Deutschland, sowie mehreren internationalen Standorten. Als Antwort auf die stetig wachsende Bedrohungslage durch Cyberangriffe bietet die gleichnamige SecurityBridge-Plattform eine attraktive und effektive Sicherheitslösung für SAP-Kunden.

# 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

© Rawpixel.com, Shutterstock.com

# Menschen im März 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

## d.velop erweitert den Vorstand

Die d.velop AG wird von einem erweiterten Vorstandsteam geführt. Wie der Anbieter von Software für die Digitalisierung von Dokumenten- und Geschäftsprozessen mitteilte, hat der Aufsichtsrat des Unternehmens **Stephan Held** zum Jahreswechsel als Chief Financial Officer neu in den Vorstand der Unternehmensgruppe mit Hauptsitz in Gescher berufen. Held ist bereits seit Oktober 2021 für d.velop tätig und verantwortet seitdem vor allem den Bereich Accounting und Controlling des Softwareherstellers und digitalen Plattformanbieters. Zudem hat der Aufsichtsrat wie geplant **Sebastian Evers** und **Rainer Hehmann** zu Co-CEOs und gemeinsamen Vorstandssprechern des Unternehmens berufen. Beide hatten ihre Aufgaben im Vorstand im März 2022 kommissarisch übernommen. Mit dem Beschluss des Aufsichtsrats wurden sie zu Beginn des neuen Geschäftsjahres nun als Co-CEOs bestätigt. Mit der Berufung von Stephan Held zum CFO sowie der Bestellung von Sebastian Evers und Rainer Hehmann zu Co-CEOs schließt d.velop den angestoßenen Umbau ab. **d-velop.de**

*Zum Jahresauftakt erweiterte d.velop seinen Vorstand und begrüßte Dr. Stephan Held als Chief Financial Officer. Zudem wurden Sebastian Evers und Rainer Hehmann als Co-CEOs und gemeinsame Vorstandssprecher bestätigt.*

## xSuite mit Head of Product Management

*Als Head of Product Management verantwortet Jan Schulze eigene Teams aus dem Produktmanagement und steuert die Softwareentwicklung.*

Bei der Besetzung von Führungspositionen schöpft der Spezialist für dokumentenbasierte Prozesse erfolgreich aus den eigenen Reihen. **Jan Schulze** verantwortet seit Anfang dieses Jahres das Product Management der xSuite Group. Der studierte Wirtschaftsinformatiker war zuvor Product Manager für das SAP-Portfolio des international tätigen Softwareherstellers; er begann seine Karriere bei xSuite im Jahr 2013. In seiner neuen Position übernimmt Jan Schulze die Bereichsleitung für das Produktmanagement sowie die technische Redaktion. Eines der künftigen, zentralen Themen des gebürtigen Ahrensburgers wird die Projektsteuerung zur produktstrategischen Ausrichtung des Unternehmens sein. Unternehmensziele müssen in das Produktportfolio übertragen werden. Es gilt, auf Marktanforderungen zu reagieren und Markttrends zu beobachten, zu filtern und entsprechend zu berücksichtigen. Als Head of Product Management verantwortet Jan Schulze unterschiedliche Teams aus dem Produktmanagement und steuert die enge Zusammenarbeit mit der Softwareentwicklung. Gemeinsames Ziel: die Softwarelösungen für SAP- und Cloudumgebungen konsequent und marktorientiert weiterzuentwickeln. Ihm obliegt ebenfalls die kommunikative Anbindung der xSuite-Tochtergesellschaften in Europa, Asien und den USA. Unter Federführung von Jan Schulze wurde bereits zu Beginn 2023 ein neues Angebotsmodell für Unternehmen entwickelt, bei dem alle Lösungen künftig im Subscription-Modell erhältlich sein werden.

**xsuite.com**

## Rohde & Schwarz stärkt Cybersecurity

Zum 1. Januar dieses Jahres hat **Marian Rachow** die Geschäftsführung der Rohde & Schwarz Cybersecurity übernommen. In seiner neuen Aufgabe wird er beim IT-Sicherheitsspezialisten den weiteren Wachstumskurs gestalten. Der international erfahrene Manager war zuletzt als CEO von Hensoldt Cyber und Head of Hensoldt Ventures tätig. Der Diplomingenieur hat bei Hensoldt sowie im Rahmen seiner langjährigen Tätigkeit bei Airbus in den Segmenten Cybersicherheit, Verteidigung, Luft- und Raumfahrt international Managementerfahrung gesammelt. Als Führungskraft in verschiedenen Positionen hat Rachow erfolgreich Strategien für die Entwicklung von innovativen und zukunftsorientierten Sicherheitslösungen in Wachstumsmärkten umgesetzt. Durch die Besetzung der Position mit dem Cybersicherheitsexperten unterstreicht der internationale Technologiekonzern Rohde & Schwarz die besondere Relevanz des Themas IT-Sicherheit für das Unternehmen. rohde-schwarz.com

## SER mit Wachstumsstrategie und neuem CMO

**Will McInnes** ist neuer Chief Marketing Officer (CMO) bei SER, einem Anbieter von Intelligent-Content-Automation-Lösungen. Er will den Wachstumskurs von SER weiter ausbauen. Dabei verfolgt er als CMO die Mission, das Neukundengeschäft weiterzuentwickeln und die Positionierung und Differenzierung von SER als Anbieter im globalen Enterprise-Content-Management-Markt zu schärfen. Ein wichtiger Hebel dafür sind auch die jahrzehntelange Erfahrung und Expertise des Unternehmens bei der Implementierung von Projekten in verschiedensten Branchen. Der Brite verfügt über vielseitige Erfahrung in der Vermarktung von KI- und Automatisierungstechnologien, die er unter anderem bei seiner jüngsten Tätigkeit bei Ultimate, einem

Start-up für Customer Experience und Support, unter Beweis stellen konnte, wo er maßgeblich zu einer Verdopplung des Umsatzes beitrug. Will McInnes ist ein ausgewiesener Marketingstratege und absoluter B2B-Brand-Experte, wenn es darum geht, die globale Bekanntheit einer Marke zu steigern und das internationale Wachstum voranzutreiben. Als ehemaliger CMO von Brandwatch war er für die Expansion des in Großbritannien ansässigen Unternehmens nach Europa, in die USA, in die APAC-Region und in den Mittleren Osten verantwortlich.

sergroup.com

## Neuer CFO bei CNT

Der Investmentbanker **Florian Nitsche** wird neuer CFO des österreichischen SAP-Partners CNT. Nitsche war seit 2018 Aufsichtsratsvorsitzender bei CNT und übernimmt die Finanzabteilung von CNT-Gründungspartner Hans Haiden, der Mitte 2023 in den Ruhestand gehen wird. Florian Nitsche war bisher im Investment Banking der Raiffeisen Bank International als Head of Consumer Goods und Life Sciences and Industrials tätig. Er wurde von den CNT-Aktionären im Rahmen der langfristig vorbereiteten Nachfolgeplanung zum neuen CFO und Prokuristen bestellt und löst in dieser Funktion mit Juli dieses Jahres Hans Haiden ab, der seit der CNT-Gründung 1999 Finanzchef war. Bis Juli wird Florian Nitsche als stellvertretender CFO fungieren. Durch seine mehrjährige Aufsichtsratsfunktion bei CNT hat er bereits guten Einblick in das Unternehmen. Der neue CFO blickt auf eine bewegte Karriere zurück. Nach seinem Studium an der Wirtschaftsuniversität Wien begann Florian Nitsche im Corporate-Finance-Bereich der Beratungsgesellschaft PwC, danach wechselte er als Business Development Manager zum Saatgut- und Pflanzenschutzkonzern Syngenta. Seit 2008 war Florian Nitsche bei der RBI tätig, wo er als Executive Director für das Investment Banking im Industrie- und Konsumgüterbereich verantwortlich war. Von 2018 bis 2022 bewährte er sich als CNT-Aufsichtsratsvorsitzender.

cnt-online.com

**Thomas Fetten** wird neuer CEO bei Matrix42. Er verfügt über umfangreiche Erfahrungen in der Führung von Technologie- und Dienstleistungsunternehmen, sowohl bei großen Konzernen wie IBM, Orange und zuletzt der Deutschen Telekom als auch bei privaten Kapitalgesellschaften wie Getronics und SecureLink. matrix42.com

**Christian Bohne** nahm seine Tätigkeit für Theobald Software bereits im Herbst 2022 auf. In seiner neuen Rolle als CFO ist Bohne verantwortlich für Reporting und Planung der Finanzen des Unternehmens. Zuvor bekleidete Bohne die gleiche Position bei einem Schweizer Cybersecurity-Unternehmen. theobald-software.com

**Christian Sahanek** ist neuer Geschäftsführer für Infor Österreich. Er hat an der Wirtschaftsuniversität Wien promoviert und verfügt über fast drei Jahrzehnte Vertriebserfahrung in der Technologiebranche. Der 54-Jährige stieß im Januar 2019 zu Infor und hat die Position des Vice President Professional Services Sales EMEA inne. infor.de

**Alison Biggan,** ehemalige SAP-Managerin, wird bei Boomi zum CMO aufsteigen. Mit mehr als 20 Jahren Erfahrung im Bereich Unternehmenssoftware bringt sie eine umfangreiche Erfolgsbilanz bei der Umsetzung von Marketingprogrammen mit. Zuletzt war Biggan im Corporate Marketing bei SAP tätig. boomi.com

**Christoph Hassler** wird bei ELO Digital Office neuer Vertriebsleiter. Der Diplominformatiker war zuvor über viele Jahre bei Microsoft, der Siemens AG und Atos sowie im Partnerumfeld von Microsoft in verschiedenen Rollen aktiv. Somit kennt er die Herstellerperspektive ebenso wie die Partnersicht.

elo.com

Professor **Lothar H. Wieler** wird ab April 2023 Sprecher des Digital-Health-Clusters am Hasso-Plattner-Institut. Mit Wieler erhält der Digital-Health-Bereich des HPI wertvolle wissenschaftliche Expertise im Bereich Medizin und Public Health sowie praktische Erfahrung mit digitaler Transformation. hpi.de

Wie erfüllen Anbieter von HR-Lösungen die Anforderungen ihrer Kunden?

# Professional User Rating: Human Resources

**Wer sind die Champions bei PUR Human Resources 2023? Das Research- und Analystenhaus Techconsult hat acht Lösungsbereiche im Rahmen des Professional User Rating: Human Resources (PUR HR) unter die Lupe genommen und Champions gekürt.**

Die Studie zeigt für verschiedene Bereiche auf, wie Anwender ihren Anbieter und dessen Lösung bewerten. Mit welchen Funktionen können Anbieter punkten, wo gibt es noch Verbesserungspotenzial? Anbieter halten eine Vielzahl von Software für Unternehmen bereit, um Prozesse im Personalmanagement zu automatisieren: alle mit dem Ziel, Personalverantwortliche zu entlasten, die Produktivität zu erhöhen und die Effizienz zu steigern. Bei PUR HR 2023 stehen folgende Lösungsbereiche im Fokus der Bewertung: digitale Personalakte, Payroll, Personaleinsatzplanung, Zeitwirtschaft, E-Recruiting, Onboarding, Talentmanagement und Self-Services.

*Der Blick der Anwender auf die Softwareangebote der HR/HCM-Lösungen. Die hohe Anzahl an Lösungen gereicht nicht immer zum Vorteil – aber Marktuntersuchungen helfen bei der Auswahl.*

## Aus Sicht der Anwender

Um der Frage nachzugehen, wie die eingesetzten Lösungen und deren Anbieter die Anforderungen der Nutzer erfüllen, lud Techconsult zum fünften Mal 3000 Anwenderunternehmen ein, ihren SW-Anbieter und ihre eingesetzte HR-Lösung zu bewerten. Die besten unter ihnen wurden zum Champion gekürt.

Anbieter müssen den Anforderungen ihrer Kunden gerecht werden und innovative Lösungen bieten, die das Arbeiten im Bewerbermanagement effizient gestalten. Der Recruiting-Prozess umfasst viele Aufgaben, hierzu gehören beispielsweise das Sichten und das Abgleichen der Bewerbungen mit den Anforderungen, Absprachen mit den Fachabteilungen und das Führen der Bewerbungsgespräche. Eine Software für das Bewerbermanagement, die die Prozesse unterstützt, ist bereits in vielen, vor allem größeren Unternehmen etabliert.

## E-Recruiting

Die Nutzer von E-Recruiting-Software kürten im Rahmen des PUR HR 2023 das Unternehmen Coveto zum Champion. Exzellente Bewertungen erzielt Coveto insbesondere beim Funktionsumfang der Software, hierzu gehören unter anderem die Vorselektion der Bewerber, die automatisierte Korrespondenz mit Bewerbern und Fachabteilungen, Such- und Matchingfunktionen des Bewerberpools sowie die automatische Erfassung der Bewerberdaten.

## Optimierungspotenzial

Weitere Anbieter, die eine hervorragende Platzierung im Championsbereich erzielen, sind Onlyfy, Infoniqa, Persis und Haufe Talent. Neben vielen guten Bewertungen wird jedoch auch Optimierungspotenzial sichtbar; dies betrifft beispielsweise die Verfügbarkeit auf mobilen Endgeräten, die nicht bei allen zur vollen Zufriedenheit gegeben ist.

Viele Unternehmen haben eine Software für das Onboarding im Einsatz. Dank der Software können Neueinsteiger einfach und effizient in das Unternehmen integriert werden, auch wenn sie außerhalb der Arbeitsstätte tätig sind. Das zunehmende Interesse der Anwender an der Software war Anlass dafür, die Onboarding-Software als neue Kategorie mit aufzunehmen. Eloomi, d.vinci und Coveto haben es in den Championsbereich geschafft. Sie treffen mit ihren Lösungen die Anforderungen ihrer Kunden, was sich in einer hohen Zufriedenheit und Loyalität widerspiegelt.

Bestnoten vergeben die Kunden von d.vinci unter anderem beim automatisierten Remindern bei Unvollständigkeit oder verzögerten Aufgaben. Dennoch gibt es auch Funktionen, an denen noch zu arbeiten ist: beispielsweise Auswertungs- und Statistikfunktionen.

An dem von den Marktforschern Techconsult durchgeführten Professional User Rating: Human Resources 2023 haben insgesamt 3000 Anwenderexperten teilgenommen und Leistungen in den Softwarebereichen bewertet. (pmf)

techconsult.de

Kostenbedenken bei technologischen Bildungsprogrammen

# Aus- und Weiterbildungsangebote

**Während weltweit viele Befragte in den kommenden zwölf Monaten einen Jobwechsel anstreben, ist ihr Bewusstsein für Karriere- und Ausbildungsmöglichkeiten in technischen Berufen noch relativ gering.**

Arbeitssuchende, Studierende sowie berufliche Quereinsteiger auf der ganzen Welt streben Tätigkeiten in den Bereichen Mathematik, Informatik, Naturwissenschaft und Technik (MINT) an, fühlen sich allerdings unsicher bezüglich der Karrieremöglichkeiten. Gleichzeitig gewinnen Onlinekurse sowie digitale Zertifikate und Abschlüsse als anerkannter Weg zu neuen beruflichen Möglichkeiten an Bedeutung. Das gilt im Jahr 2023 ganz besonders, da eine Mehrheit der Befragten offen für einen Jobwechsel ist und plant, sich in diesem Jahr eine neue Arbeitsstelle zu suchen. Dies sind nur einige der Erkenntnisse aus einer Skills-Studie, die IBM vorstellt. Die von IBM in Auftrag gegebene Studie wurde von Morning Consult in 13 Ländern durchgeführt, darunter auch in Deutschland. Sie basiert auf mehr als 14.000 Interviews weltweit mit Personen, die studieren, eine neue Stelle suchen oder sich beruflich verändern möchten.

„Eine Aus- oder Weiterbildung in einem technologischen Beruf kann den Lebensweg eines Menschen maßgebend verändern", sagt Justina Nixon-Saintil, IBM Chief Impact Officer. „Noch gibt es viele falsche Vorstellungen darüber, was notwendig ist, um in der heutigen schnelllebigen Arbeitswelt erfolgreich zu sein. Deshalb möchten wir aufzeigen, dass es in vielen Branchen tolle Jobs in Technik und Wissenschaft gibt. Gemeinsam mit unseren IBM-SkillsBuild-Partnern zeigen wir, wie viele Wege auch für unterrepräsentierte Bevölkerungsgruppen existieren, um eine Karriere im Techbereich anzustreben."

## Vorstellungen und Möglichkeiten

Die Skills-Studie von IBM und Morning Consult zeigt, dass es falsche Vorstellungen über die Möglichkeiten der technologischen Aus- und Weiterbildung für Arbeitsplätze in den verschiedensten Branchen gibt. Sie ist repräsentativ für die Ansichten von Studenten, Quereinsteigern und Arbeitssuchenden, die sich für eine Tätigkeit in den Bereichen Wissenschaft, Technologie, Ingenieurwesen und Mathematik interessieren.

Viele Befragte sind sich nicht sicher, welche Berufe als MINT-Berufe gelten. Zum Beispiel nimmt bei einem Softwareentwickler nur etwas mehr als die Hälfte der deutschen Befragten wahr, dass es sich bei Softwareentwicklung um eine MINT-Tätigkeit handelt. 49 Prozent der Befragten befürchten, dass sie keinen MINT-Beruf finden werden, der genug Geld einbringt, um sich und ihre Familie zu unterstützen. Die meisten Befragten glauben, dass es in ihrer Gemeinde weniger MINT-Arbeitsplätze gibt als an anderen Orten. 81 Prozent der Befragten, die einen digitalen Bildungsnachweis erworben haben, sind der Meinung, dass dieser ihnen geholfen hat, ihre beruflichen Ziele zu erreichen, und 75 Prozent aller Befragten in Deutschland und auch weltweit sind der Meinung, dass digitale Qualifikationen eine gute Ergänzung zur traditionellen Ausbildung sind.

Bessere Karrieremöglichkeiten und Qualifikationen waren die Hauptgründe, warum die Befragten angaben, digitale Zertifikate erwerben zu wollen. Für Studierende ist der wichtigste Faktor bei der Erwägung, einen digitalen Nachweis zu erwerben, ob das Programm von einem angesehenen Unternehmen stammt. Arbeitssuchende und Quereinsteiger nennen als wichtigsten Faktor die Kosten des Programms.

ibm.com


## HCM-Guide

### HCM-Guide

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

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

# Können Sie CEO?

SAP wird von Christian Klein und seinen Vorstandskolleginnen und Kollegen hervorragend verwaltet. Akzente und Meilensteine werden vom SAP-Vorstand jedoch nicht gesetzt. Die Präsentation von Hana und der aktuellen ERP-Version liegt zehn Jahre zurück. SAP braucht kein Beamtentum, sondern Führung: Kann Christian Klein CEO?

*Von Peter M. Färbinger*

Am Ende der Amtszeit von Klein-Vorgänger Bill McDermott klagte ein Mitglied des Aufsichtsrats: „Wenn Bill noch länger das Steuer von SAP führt, dann verkaufe ich alle meine SAP-Aktien." Es kam anders. McDermott konnte CEO und hatte somit die richtige Weitsicht. Er wechselte zu ServiceNow. Professor Hasso Plattner war gezwungen, wieder einmal eine neue Führungsmannschaft für seine SAP aufzustellen.

Nach der nicht unerfolgreichen Doppelspitze der Ex-SAP-Co-CEOs Jim Hagemann Snabe und Bill McDermott, siehe Illustration auf dieser Seite, entschied sich Plattner für einen neuerlichen Versuch und berief Jennifer Morgan und Christian Klein an die Spitze des ERP-Konzerns. Erwähntes Aufsichtsratsmitglied verkaufte keine SAP-Aktien und war vorerst versöhnt. Christian Klein ist jedoch ein hundertprozentiges SAP-Gewächs, sodass schnell die Frage aufkam: Können Sie CEO?

Das Verhältnis der beiden Alphatiere Morgan und Klein verschlechterte sich aber schon nach kurzer Zeit zusehends. Vielleicht spürte Christian Klein, dass er mit seinen internen SAP-Kenntnissen gegen die welterfahrene Jennifer Morgan früher oder später verlieren würde. Während Jennifer Morgan versuchte, den SAP-Konzern strategisch in eine neue Ära zu führen, konzentrierte sich Christian Klein auf Optimierung, Konsolidierung, Harmonisierung und beamtenhaftes Verhalten – von Visionen und Strategie war bei ihm nichts zu beobachten.

Aufgrund der räumlichen Nähe und einiger Förderer und Befürworter im SAP-Aufsichtsrat war es für Christian Klein eine leichte Fingerübung, seinen Aufsichtsratsvorsitzenden Hasso Plattner von der Richtigkeit eines alleinregierenden, starken CEO zu überzeugen. Und Jennifer Morgan musste SAP verlassen. Womit sich ein zweites Mal die Frage stellte, ob Christian Klein an der Spitze des Vorstands auch wirklich CEO kann.

Das Magazin Harvard Business Manager fragte auf seiner Titelseite im Februar: Können Sie CEO? Das Magazin postuliert: „Weniger BWL, mehr Empathie. Das Topmanagement steht am Beginn einer Zeitenwende." Christian Klein verfügt über eine sehr solide Ausbildung als CFO und Controller, somit war er auch ein optimaler Partner für den nun ausscheidenden SAP-CFO Luka Mucic.

Und kann Luka Mucic CFO? Auch er ist ein SAP-Gewächs und hat fast sein ganzes Berufsleben bei SAP verbracht. Auffallend waren immer sein sehr freundlicher und höflicher Umgangston sowie sein analytischer Blick über den Tellerrand: Er hat nicht nur die SAP-Finanzen zum Cloud Computing hervorragend verwaltet und präsentiert, sondern sich auch tief in die ERP-Technik eingearbeitet. Mit Luka Mucic kann man gleichermaßen gut über Cashflow und die Business Technology Platform der SAP diskutieren.

*Die bewegte, erfolgreiche Evolution von SAP: Mitgründer Hasso Plattner konnte CEO und ist noch ein Jahr Aufsichtsratsvorsitzender. Ihm folgten auf dem CEO-Posten Professor Henning Kagermann, Léo Apotheker, Bill McDermott und Jim Hagemann Snabe.*

*Im Namen des gesamten Unternehmens und des Vorstands heiße ich Dominik Asam herzlich willkommen im Team.*

*Christian Klein,*
*Vorstandsvorsitzender,*
*SAP*

Luka Mucic war seit Juli 2014 Mitglied des SAP-Vorstands und als CFO unter anderem für den Finanz- und die administrativen Bereiche des Unternehmens verantwortlich. Zusätzlich leitete er den zugekauften Bereich Signavio. Darüber hinaus verantwortete er die SAP-Akquisition Taulia, einen Anbieter von Working-Capital-Management-Lösungen. Schon im Juli 2013 hatte Mucic die Rolle des Head of Global Finance übernommen mit Verantwortung für die Bereiche Global Finance Infrastructure, Global Governance, Risk und Compliance, Global Tax, Global Treasury, Global Field Finance und Cloud Finance. Zuvor war er als Chief Financial Officer (CFO) des Unternehmensbereichs Global Customer Operations und Head of Global Field Finance bei SAP tätig. In dieser Rolle verantwortete er alle Controlling- sowie Finanz- und kaufmännischen Aufgaben innerhalb der weltweiten SAP-Vertriebsorganisation. Von 2008 bis 2012 war Mucic CFO der Region DACH und der SAP Deutschland. Zuvor bekleidete er verschiedene Führungspositionen innerhalb des Vorstandsbereichs Global Finance and Administration. Dazu zählten die Verantwortung für Fusions- und Übernahmeaktivitäten sowie die Leitung des Bereichs Global Risk Management und der Rechtsabteilung von SAP Markets Europe. Er begann seine berufliche Laufbahn bei SAP im Jahr 1996 in der Rechtsabteilung, wo er sich auf den Bereich des Wirtschaftsrechts konzentrierte.

Kann Mucic CEO? Ja, mit großer Wahrscheinlichkeit wird seine erfolgreiche Karriere nach SAP weitergehen. Er hat einen hervorragenden Ruf in der Finanzszene und bei den DAX-Unternehmen. Sein Weggang von SAP liegt jedoch im Dunkeln und es gibt dazu in der Community keine eindeutige Meinung. Es heißt, dass er CEO kann und SAP-CEO sein wollte. Naturgemäß wäre er nach dem Abgang von CEO Bill McDermott einer der logischen Nachfolger gewesen, aber Mucic hat zu wenige Fürsprecher im Aufsichtsrat, wo sich damals schnell eine Mehrheit für Christian Klein entwickelte. Mit dem ehemaligen Vorstand und aktuellen Vorstandsmitglied Gerd Oswald hatte Christian Klein einen überragenden Startvorteil. Viele Jahre war Klein einer der Assistenten von Vorstandsmitglied Oswald.

## CFO, leider kein CEO

Luka Mucic nahm es damals sportlich und beobachtete das Treiben von Jennifer Morgan und Christian Klein aus der komfortablen Position eines erfolgreichen CFO. Aber die Vorstandsarbeit lief weder rund noch erfolgreich. Der Zwist und Machtkampf zwischen Morgan und Klein lähmten das Fortkommen der SAP im Bereich Hana, S/4 und im Allgemeinen bei der digitalen Transformation. Und dann kam die zweite Niederlage für Luka Mucic.

Christian Klein erreichte sein Ziel und wurde CEO von SAP. Jennifer Morgan ging zurück in die USA. Statt kraftvoll und innovativ durchzustarten, verlegte sich Klein auf die Administration des ERP-Weltmarktführers. Er betrieb Reparaturdienstverhalten und kümmerte sich engagiert um alle anstehenden Probleme und Baustellen. Bereits vor vielen Jahren wurde in der SAP-Zentrale kolportiert, dass Klein viel zu viel arbeitet und viel zu wenig strategisch und innovativ den Konzern führt. Christian Klein ist ein motiviertes und diszipliniertes Arbeitstier. Er verfügt über umfassende Produktkenntnisse und kennt das SAP-Portfolio wie kaum jemand anderer. Bis spät in die Nacht und am Wochenende kann man Klein in der Zentrale antreffen, aber sind das Aufgaben eines CEO. Kann Christian Klein CEO?

Von außen betrachtet litt SAP in den vergangenen Jahren an zwei wesentlichen Problemen: Aktienkurs und Storytelling. Trotz emsigen, beamtenhaften Arbeitens fast rund um die Uhr, sieben Tage die Woche, konnte Klein den SAP-Aktienkurs nicht vor einem desaströsen Absturz retten. Kurzzeitig war im vergangenen Jahr der Kurs der SAP-Aktie in Frankfurt an der Börse unter 80 Euro. Und Klein hat keine Geschichte für die SAP-Community. Die Zusicherung, dass S/4 bis 2040 in der Hauptwartung verbleibt, ist kein Storytelling. Die SAP-Bestandskunden brauchen eine Strategie und Vision, warum sie auf Hana und S/4 wechseln sollen. Cloud Computing als Antwort ist zu wenig.

Das fehlende Storytelling und besonders den schwachen Aktienkurs der vergangenen Jahre musste jedoch nicht Christian Klein, sondern Luka Mucic verantworten, was im Rückblick nicht als gerecht zu bezeichnen ist. Somit stellte sich die Frage auch nicht mehr, ob Mucic CEO kann. Professor Hasso Plattner brauchte einen Schuldigen und konnte nicht schon wieder seinen CEO tauschen. Somit war es entschieden, dass Luka Mucic den ERP-Konzern verlassen muss. Ein zweites Mal fehlte dem SAP-CFO eine Hausmacht im Aufsichtsrat und gegen Zorn von Plattner über den niedrigen Aktienkurs gab es kein Ankommen. Luka Mucic machte Platz für Dominik Asam, der als CFO von Airbus kommt. Die Nachricht von Mucics Weggang kam überraschend, weil sein Vertrag im Jahr 2020 bis 2026 verlängert wurde. Damals hatte Professor Hasso Plattner es als Zeichen von Kontinuität und Stabilität in unsicheren Zeiten dargestellt.

Asam verlässt Airbus nach knapp vier Jahren in Richtung SAP. Ihm eilt ein hervorragender Ruf als analytischer Sanierer voraus. Spricht man mit Weggefährten seiner erfolgreichen Karriere, gibt es fast nur höchstes Lob. Er wird gelobt für seine Disziplin und Weitsicht. Kann Asam CEO?

*Ich bin seit Langem SAP-Kunde und weiß somit, welchen einzigartigen Wert die Technologie des Unternehmens hat.*

*Dominik Asam,*
*Finanzvorstand,*
*SAP*

Ja, sehr gut, weil Dominik Asam bei zahlreichen Unternehmen wie Goldman Sachs, Siemens und Infineon in den vergangenen Jahren umfassende Erfahrungen sammeln konnte. Damit ist Dominik Asam genau das Gegenstück zu CEO Christian Klein, Technikvorstand Jürgen Müller und Vorstandsmitglied Thomas Saueressig. Alle drei sind reine SAP-Gewächse und haben keine nennenswerten Erfahrungen außerhalb des SAP-Hoheitsgebiets vorzuweisen. Schon gibt es erste Stimmen in Walldorf, die spekulieren, dass Dominik Asam mit seiner breiten Berufserfahrung die drei jungen SAP-Vorstandsmitglieder schnell austricksen wird.

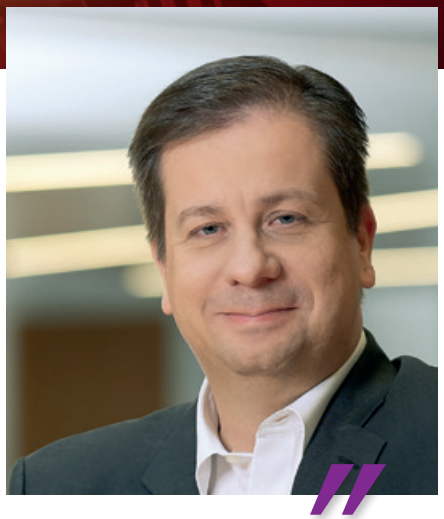
## SAP vs. Siemens und Infineon

Ja, Dominik Asam kann mit Sicherheit CEO, aber wie wird Hasso Plattner darauf reagieren? Asam wird sich sehr schnell eine führende Rolle im SAP-Vorstand erarbeiten und Klein, Müller und Saueressig spielend übergehen. Somit gibt es für dieses Jahr zwei Szenarien: Dominik Asam macht gute Miene zum bösen Spiel und bleibt CFO, auch in Rücksicht auf Hasso Plattner, der nun in seinem letzten Jahr als Aufsichtsratsvorsitzender steht. Oder die Sache eskaliert und Klein, Müller und Saueressig schmeißen hin.

Jürgen Müller leitet bei SAP den Bereich Technologie und Innovation. Als Chief Technology Officer (CTO) zeichnet er für die gesamte Plattform- und Technologieentwicklung verantwortlich. Des Weiteren ist er für die Innovation im Zusammenhang mit der SAP Business Technology Platform (BTP) zuständig. Die Plattform umfasst Anwendungsentwicklung, Datenmanagement, Analyse und Planung, Integration und künstliche Intelligenz in einer Umgebung, die für SAP-Anwendungen optimiert ist. Müller war seit 2013 in verschiedenen Führungspositionen bei der SAP tätig, u. a. als Leiter des Innovation Center Potsdam, Geschäftsführer von SAP-Labs und Chief Innovation Officer der SAP. 2019 wurde er als CTO in den Vorstand der SAP berufen und übernahm somit die Verantwortung für die Entwicklung der BTP. Müller hat ein Diplom in Wirtschaftsinformatik der Universität Göttingen und promovierte am Hasso-Plattner-Institut in Potsdam im Bereich In-memory-Computing-Datenbanken wie SAP Hana.

## Vorstandsaufgaben

Thomas Saueressig leitet den Bereich SAP Product Engineering mit weltweiter Verantwortung für alle Bereiche der Anwendungsentwicklung. Das beinhaltet alle funktionalen Bereiche von der Produktstrategie und dem Produktmanagement bis hin zur Produktentwicklung und zu Produktinnovationen sowie der Auslieferung, dem Betrieb und dem Support der Lösungen. Zu dem von Saueressig verantworteten Produktportfolio gehören S/4, das Digital-Supply-Chain-Portfolio, Hana Enterprise Cloud sowie die Mittelstands- und Branchenlösungen. Zusätzlich ist Saueressig verantwortlich für Lösungen wie Ariba, Concur, Fieldglass, SuccessFactors und Customer-Experience-Lösungen von Qualtrics. Des Weiteren verantwortet er das weltweite SAP-Labs-Netzwerk. Bevor er Verantwortung für den Bereich Product Engineering übernahm, war Saueressig Chief Information Officer und globaler Leiter der IT-Organisation der SAP. In seiner Rolle als CIO betreute er die Entwicklung und Umsetzung der IT-Strategie der SAP mit einem Cloud-First-Ansatz.



*Auf meiner 37. und letzten Bilanzpressekonferenz bin ich sehr dankbar, dass ich 27 Jahre lang Teil der SAP sein konnte.*

*Luka Mucic,*
*Ex-Finanzvorstand,*
*SAP*

Eine neue Doppelspitze wird es nicht geben: Der Ehrgeiz von Christian Klein ist zu groß, um nochmals als Co-CEO zu agieren, nachdem er erfolgreich Jennifer Morgan vor die Tür setzte. Was auch im Februar im Harvard Business Manager zu lesen war: Eine Doppelspitze kann funktionieren, wenn es einen starken und handlungsfähigen Aufsichtsratsvorsitzenden gibt. Noch weiß aber niemand, wer auf Hasso Plattner in einem Jahr folgen wird, und somit ist das Konstrukt Co-CEO plus starker Aufsichtsrat nur von theoretischer Natur. Wahrscheinlich wird sich dieses Jahr sehr wenig bei SAP bewegen, was in einer gefährlichen Situation für den ERP-Weltmarktführer münden kann. Die gesamte SAP-Community wird gebannt auf Hasso Plattner und seinen Aufsichtsrat blicken und spekulieren, wer dem SAP-Übervater folgen wird.

Das Schwerpunktthema des Harvard Business Manager könnte nicht besser auf SAP zugeschnitten sein: „Gesucht: CEO mit Gespür – Fachkenntnisse und Finanz-

wissen reichen nicht mehr aus. Empathie und soziale Fähigkeiten entscheiden über Karrieren im Topmanagement." Und noch einen Merksatz gibt das Magazin seinen Lesern mit auf den Weg: „Mitglieder des Vorstands müssen in der Lage sein, spontan zu kommunizieren und vorherzusehen, wie ihre Worte und Taten aufgenommen werden." Christian Klein hingegen verwaltet beamtenhaft mit höchster Akribie den Konzern. Er arbeitet unermüdlich, repariert und organisiert – er löst aber erst Probleme und trifft Entscheidungen, wenn es nicht mehr anders geht.

Das Problem Qualtrics ist Christian Klein seit vielen Jahren bekannt. Nach einem Besuch bei Qualtrics in den USA berichtete er von einer faszinierenden, aber kaum in das SAP-System integrierbaren Anwendung. Diese Erkenntnis ist mittlerweile drei Jahre alt und erst jetzt hat er sich zusammen mit Luka Mucic entschlossen, Qualtrics abzustoßen. Weil generell das SAP-Engagement im Bereich CRM zurückgefahren werden soll, wird SAP auch die Verbindung zu Qualtrics neu positionieren. Diese Erkenntnis kommt reichlich spät, nachdem schon vor etwa fünf Jahren Ex-CEO Bill McDermott mit C/4 Hana ein neues SAP-CRM aus der Taufe heben wollte und damit kaum nachgelagerte Erfolge, trotz Acht-Milliarden-Euro-Übernahme von Qualtrics, feiern konnte. Jetzt macht Christian Klein vielleicht das Richtige – falsch ist es in jeder Hinsicht, weil zu spät und mit großer Verunsicherung der SAP-Community. Abermals muss die Frage gestellt werden: Kann Klein auch CEO?

Es gibt somit für dieses Jahr bei SAP eine herausfordernde Ausgangslage: Luka Mucic könnte CEO, er verlässt aber den Konzern. Der Neuzugang Dominik Asam könnte auch CEO, er parkt sich vorerst aber auf dem freien CFO-Platz ein. Christian Klein räumt auf und versucht, sich in eine optimale Position – auch gegenüber Asam – zu bringen. Im Aufsichtsrat unter dem SAP-Übervater Hasso Plattner, der den Konzern 1972 mitgründete, beobachtet man die Entwicklung. Bedenken wie 2010 bei Kleins Vorvorgänger Léo Apotheker werden immer sichtbarer. Apotheker konnte CEO, er verstand aber nicht die Spielregeln der deutschsprachigen SAP-Community. Hierin könnte ein Vorteil von Christian Klein liegen. Er kommt aus der Region und ist ein reines SAP-Gewächs. Vergangenes Jahr verspielte er aber leichtfertig seinen Vorsprung, indem er nicht persönlich auf dem wichtigen Jahreskongress der Deutschsprachigen Anwendergruppe DSAG anwesend war. In seiner aktuellen Rolle ist Klein für Unternehmensstrategie, Geschäftsführung und Erfolg der SAP verantwortlich. 2018 kam Klein in den Vorstand der SAP als Leiter des Vorstandsbereichs Intelligent Enterprise Group. Dort kombinierte er seine globale Verantwortung für die Entwicklung und Auslieferung von SAPs Kernanwendungen mit seinem Mandat für die operativen Geschäftstätigkeiten über alle Vorstandsbereiche hinweg.

## Als Student bei SAP

Klein begann seine Karriere bei SAP im Jahr 1999 als Student. Er arbeitete in verschiedenen Positionen innerhalb des Unternehmens, darunter Chief Financial Officer von SuccessFactors und Chief Controlling Officer der SAP SE. 2016 wurde er zum Chief Operating Officer berufen, eine Rolle, die er noch bis Juli 2021 ausführte. Im Oktober 2019 übernahm Klein zusammen mit Jennifer Morgan den Posten des Co-CEO, bevor er im April 2020 zum alleinigen CEO ernannt wurde. Klein hat ein Diplom in internationaler Betriebswirtschaftslehre der dualen Hochschule Baden-Württemberg. Das Fazit des Harvard Business Manager zur Frage: Können Sie CEO? „In den vergangenen zwei Jahrzehnten haben Unternehmen die Rolle von Topmanagerinnen und Topmanagern sichtbar neu definiert. Das Management finanzieller und betrieblicher Ressourcen spielt nach wie vor eine wichtige, allerdings abnehmende Rolle. Stattdessen gewinnt eine Qualifikation an Bedeutung: ausgeprägte soziale Kompetenz. Das gilt insbesondere für Umgebungen, in denen Produktivität und Erfolg von einer effektiven Kommunikation abhängen wie in technologieintensiven Unternehmen." Inwieweit Christian Klein und Dominik Asam in Zukunft den SAP-Börsenkurs wiederbeleben können, wird auch wesentlich von externen Faktoren abhängen, aber ein SAP'sches Storytelling, also adäquate Kommunikation mit der SAP-Community, ist eine Hausaufgabe, die Christian Klein sehr schnell angehen sollte. Reparaturdienstverhalten wird hierbei zu wenig sein. In den kommenden 18 Monaten bekommt SAP einen neuen Aufsichtsratsvorsitzenden. Wenn parallel dazu ein schlecht und schwach kommunizierender CEO den ERP-Konzern lediglich verwaltet, werden sich viele Mitglieder der SAP-Community die Frage stellen: Kann Christian Klein auch CEO?

*Der CEO-Macher Professor Hasso Plattner: Im Finden von CEOs ist Plattner geübt, nicht immer war seine Wahl von langer Dauer, wie hier bei Léo Apotheker. Noch hält er an CEO Christian Klein fest.*

© A Lot Of People - Shutterstock.com

# Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften

*Die Zusammenarbeit fokussiert auf exzellente Software, die technisch modular und skalierbar ist und sich dabei für alle Nutzenden gut anfühlt und aussieht.*

*Holger Gorissen,*
*Chief Digital Officer,*
*msg*

Mehrheitsbeteiligung erworben

## msg und Digital Seals

msg-Gruppe verstärkt sich mit der Mehrheitsbeteiligung an Digital Seals im Bereich CRM and Digital Business Models.

msg ist seit dem 6. Dezember 2022 mehrheitlich an der Berliner Digitalagentur Digital Seals GmbH beteiligt. Digital Seals wird weiter von seinen Gründern geführt und konzentriert sich auf Frontend-Entwicklung auf Basis von CX/UX/UI-Methoden sowie die Entwicklung neuer digitaler Geschäftsmodelle. Die Mission des 2020 gegründeten Unternehmens ist es, digitale Lösungen zu entwickeln, die sich einfach und intuitiv anfühlen und damit Vertrauen schaffen. msg erweitert mit dieser Mehrheitsbeteiligung das bestehende Angebot für den strategisch wichtigen Bereich Digital Services. Das Unternehmen Digital Seals bleibt innerhalb der msg-Gruppe eigenständig und wird weiterhin von den bisherigen Geschäftsführern Marc Borowy, Leo Laun, Dirk Emmers und Florian Eismann geführt. Neben der Expertise in der nutzerzentrierten Frontend-Entwicklung bietet Digital Seals auch Backend-Entwicklung, Produkt- und Projektmanagement sowie Beratung an. Durch die Beteiligung von msg kann Digital Seals beispielsweise auf die Branchenexpertise, den Marktzugang sowie die globale Ressourcenstärke der Unternehmensgruppe zurückgreifen. Holger Gorissen, Chief Digital Officer bei msg, betont: „Digital Seals erweitert das Leistungsspektrum der msg-Gruppe mit digitaler Kompetenz und Digitallösungen mit Wow-Effekt. Die Zusammenarbeit fokussiert auf exzellente Software, die technisch modular und skalierbar ist und sich dabei für alle Nutzenden gut anfühlt und aussieht."

msg.group

Globales Geschäftsprozess-Know-how

## Scheer übernimmt US-Beratungshaus BPM-D

Saarbrücker Software- und Beratungshaus Scheer folgt der hohen Nachfrage nach Geschäftsprozess-Know-how im amerikanischen Markt.

Zu Jahresbeginn verkündet die Scheer-Gruppe die Übernahme des amerikanischen Beratungsunternehmens BPM-D durch ihre Tochtergesellschaft Scheer Americas. Durch den Kauf erweitert das Software- und Beratungshaus seine globale Präsenz: In Nordamerika kommt nun zu den Geschäftsstellen in Boston und Dover ein weiteres Standbein in Philadelphia hinzu. Die Unternehmensgruppe reagiert auf die hohe Nachfrage nach Geschäftsprozess-Know-how am nordamerikanischen Markt. Ziel ist es, die Signavio-Business-Process-Transformation-Lösungen von SAP mit der Expertise und den innovativen Lösungen von Scheer im Bereich der digitalen Transformation erfolgreich zu verbinden. Der amerikanische Markt zeigt sich für Scheer als besonders interessant, stellt er doch ein wichtiges Drehkreuz für weltweit agierende Unternehmen dar. Zudem bietet er mit vielen gut ausgebildeten Fachkräften mit SAP-Erfahrung enorme Chancen und großes Potenzial. Mit BPM-D übernimmt Scheer ein etabliertes Beratungshaus, mit dem die Scheer-Unternehmen über Jahre in enger Verbindung stehen. In der Scheer-Gruppe bündeln sich durch den Zukauf nun noch stärker die beiden Ansätze aus Prozessdisziplin und Implementierungserfahrung.

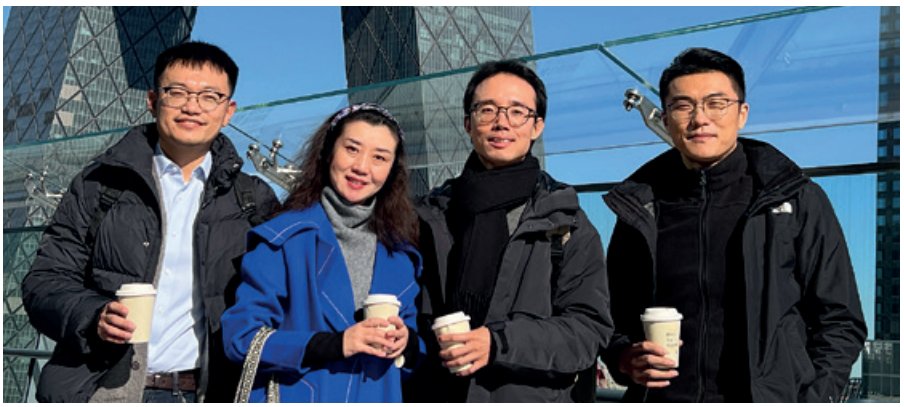
scheer-group.com

Zwei neue Niederlassungen

# Abat eröffnet Niederlassungen in China und Litauen

Der deutsche SAP-Dienstleister erschließt zwei neue Standorte in Peking und Vilnius.

Abat eröffnet zwei neue Niederlassungen in China und Litauen. Der SAP-Dienstleister, Softwareentwickler und Anbieter verfolgt damit konsequent seine Strategie des globalen Wachstums. Das Büro in China befindet sich in der Hauptstadt Peking und seit 1. Januar 2023 umfasst das Team vier Mitarbeitende und soll bis Ende 2023 auf zehn Mitarbeitende wachsen, weitere Einstellungen sind geplant. Diese kümmern sich um die Akquise von Kunden in China und in Asien und arbeiten gemeinsam mit ihren Kollegen der anderen Abat-Standorte in großen internationalen Projekten. Zusätzlich ist Abat Litauen seit Sommer 2022 mit Sitz im CORE Business Center in Vilnius Mitglied der Abat-Gruppe. Die derzeit fünf Mitarbeitenden unterstützen Kunden unter anderem durch Sprachkompetenz, personelle Kontinuität sowie eine nahtlose Integration in das bewährte Abat-Servicemodell in Zusammenarbeit mit weiteren Standorten.



*Xu Jiang, Consultant; Maureen Mao, Business Development; Yi Wang, Senior Developer; Hao Lin, General Manager and Senior Consultant – alle von Abat in China.*

abat.de

Eigenständige Beratung

# GP+S Consulting wird Teil der BTC-Gruppe

Rückwirkend zum 1. Januar übernimmt die BTC 100 Prozent der Bad Homburger GP+S Consulting, die nach dem Zusammenschluss weiterhin als eigenständiges Beratungshaus tätig ist. Das Team aus 25 festen Mitarbeitenden und einem großen Freelancer-Netzwerk bringt Expertise vor allem im Bereich der strategischen Management-Beratung für Wachstum und Transformation mit. GP+S Consulting ist ein international tätiges Beratungs- und Dienstleistungsunternehmen. Die Experten verbinden umfassende Kompetenzen in der Strategie- und Organisationsentwicklung mit tiefem Technologie-Know-how sowie langjähriger operativer Umsetzungserfahrung. Kunden der BTC profitieren ab sofort von der verzahnten Business- und IT-Kompetenz in Form eines geringeren Steuerungsaufwandes unterschiedlicher Partner und einer vereinfachten und leistungsfähigen Projektabwicklung. Beide Unternehmen haben sich in gemeinsamen Kundenprojekten kennengelernt und Synergien aufgedeckt. GP+S begleitet Kunden durch Transformationsprozesse und hat in der Vergangenheit einen Partner in der BTC gefunden.

btc-ag.com

Internationale Akquisition

# OpenText kauft Micro Focus

OpenText, ein großes kanadisches Softwareunternehmen, erwirbt Micro Focus, ein britisches Informationstechnologieunternehmen.

OpenText hat die bereits angekündigte Akquisition von Micro Focus abgeschlossen. Micro Focus ist ein britischer internationaler Anbieter von Softwaretechnologien und Dienstleistungen, mit denen Kunden ihre digitale Transformation beschleunigen können. Mark J. Barrenechea, OpenText CEO und CTO, kommentiert: „Mit dieser Übernahme verstärkt OpenText seine Mission, Unternehmen dabei zu helfen, ihre Prozesse abzusichern, tiefere Einblicke und Erkenntnisse aus ihren Daten zu erhalten und eine zunehmend hybride und komplexere digitale Struktur besser zu verwalten - mit einer neuen Generation von Tools, die Cybersecurity, Digital Operations Management, Applications Modernization und Delivery und AI und Analytics umfassen. Diese neue Generation von Informationsmanagement-Software wird Unternehmen dabei helfen, ihre digitale Transformation voranzutreiben, ihr Wachstum zu sichern und gleichzeitig Kosten zu senken.“ Barrenechea abschließend: „Wir sind bereit und freuen uns darauf, den Markt für Informationsmanagement zu gewinnen, starke Kundenergebnisse zu erzielen und das Unternehmenswachstum zu steigern.“

*Diese neue Generation von Informationsmanagement-Software wird Unternehmen dabei helfen, ihre digitale Transformation voranzutreiben.*

*Mark J. Barrenechea,*
*CEO und CTO,*
*OpenText*

opentext.de

SAP Billing and Revenue Innovation Management im Logistikumfeld

# BRIM und Logistik

Als die Schweizerische Post 2018 mit der digitalen Transformation startete und der Entscheid für den Umstieg auf S/4 fiel, hatte das auch Auswirkungen auf die Logistik. Dieser Bereich vereint alle logistischen Dienstleistungen, so auch die Branchenlösungen EOS und LOGOS.

Die Fakturierung sollte mit den weiteren Logistik-Services-Fakturierungsprozessen harmonisiert werden. Oberste Prämisse: möglichst nah am Standard bleiben, basierend auf der neuen Abrechnungslösung SAP BRIM. Im Interview dazu Flavia Colaianni, SAP-Modulberaterin bei der Schweizerischen Post, Kirsten Hussung, Chief Business Process Consultant bei SAP, und Juan Vazquez, Prozessmanager bei der Schweizerischen Post.

**E-3:** Was ist unter EOS und LOGOS zu verstehen?

**Juan Vazquez, Schweizerische Post:** EOS und LOGOS sind individuelle, eigenentwickelte Logistiklösungen. Diese nutzen vor allem Großkunden, die komplexe und individuelle Verträge mit der Schweizerischen Post AG haben. Damit werden die Logistikaufträge geplant und abgewickelt, wie beispielsweise Lager- und Stückgutverwaltung, Tourenabwicklung oder die internationale Verzollung für die Großkunden.

*Durch die BRIM-Fakturierungslösung konnten SD-Eigenentwicklungen wie auch Lösungen in der Lagerlogistik und Verzollung abgelöst werden.*

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

**E-3:** Können Sie ein Beispiel dafür nennen?

**Vazquez:** Damit sich ein Unternehmen vollumfänglich auf sein Kerngeschäft konzentrieren kann, bietet die Schweizerische Post AG in den Bereichen Speditions-, Lager- und Logistikmanagement seine Dienstleistungen an.

**Kirsten Hussung, SAP:** In EOS werden zum Beispiel die Speditionsaufträge angelegt und die Tourenplanung gemacht. Zur Fakturierung der in Aufträgen enthaltenen Dienstleistungen legt BRIM automatisch Billable Items, also abrechenbare Positionen, an. Diese können um zusätzliche Details angereichert werden und im Anschluss automatisiert abgerechnet und fakturiert werden.

**E-3:** Welche weiteren Services werden im Logistikumfeld abgerechnet?

**Hussung:** Nebst den oben erwähnten Dienstleistungen gibt es auch noch die Druckdienstleistungen und Warenmanagement für Drittkunden. Hierfür wird der Lieferprozess aus dem SAP SD getriggert und die Offene-Posten-Verwaltung findet im Vertragskontokorrent statt.

**E-3:** Und wie wurde die Abrechnung und Fakturierung zuvor realisiert?

**Flavia Colaianni, Schweizerische Post:** Die Abrechnung und die Fakturierung wurden vor der Umstellung auf BRIM auf zwei Systemen verwaltet. Die offenen Posten wurden durch das Debitorenmanagement in SAP ERP verwaltet und die Fakturierung sowie die Rechnungsstellung wurden in den logistischen Vorsystemen durchgeführt und erzeugt. Seit Anfang 2022 läuft der Bereich Logistik-Services mit SAP BRIM auf dem neuen System S/4 Hana. Mit dieser Umstellung können die generierten Massendaten für B2C- und B2B-Kunden schnell und hoch performant abgewickelt werden.

**E-3:** Wie wird der Fakturierungsprozess für Lieferungsleistungen durchgeführt?

**Hussung:** Die Fakturierung findet für reine Dienstleistungsprozesse im SAP-Modul Convergent Invoicing und für Prozesse mit

*Die Kundenstammdaten im BRIM werden über die Geschäftspartner und das Vertragskonto abgebildet.*

*Juan Vazquez,*
*Prozessmanager,*
*Schweizerische Post*

Lieferung im SAP-Modul SD statt. Es wird nur der Fakturabeleg an BRIM übergeben. Die SD-Nutzung wird von SAP als Standardprozess für lieferbezogene Leistungen empfohlen. So werden die Fakturabelege über die Standardprozesse im Cash Management aus den Logistik-Services weiter prozessiert – und es gibt keine speziellen, nennenswerten Abweichungen.

**Colaianni:** Die angebotenen Dienstleistungen fakturieren wir in BRIM, die physischen Produkte mit Lagerhaltung werden in SD geführt und dann für die Buchhaltung an BRIM übergeben. Somit laufen in der Abrechnungslösung alle Fakturen und Belege zentral zusammen.

**Hussung:** Auch Druckdienstleistungen und Druckerzeugnisse werden weiterhin über die Auftragserfassung in SD erfasst, da hier der Lieferprozess in SAP im Hintergrund läuft und über SD dann angetriggert wird. Dabei handelt es sich überwiegend um typische Eigenprodukte wie

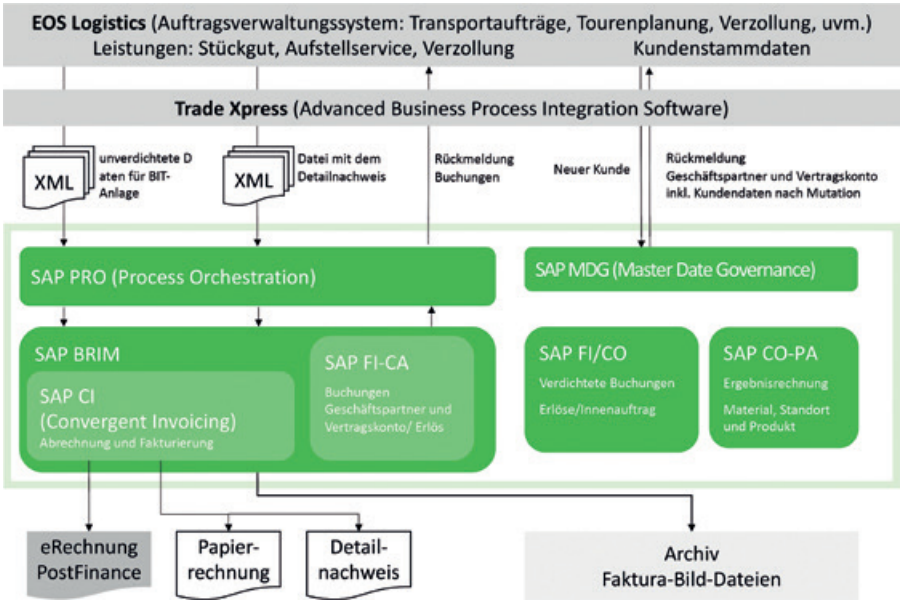
Briefumschläge, Packmaterial und vieles mehr. Der größte Teil der Kunden sind hierbei „interne Kunden“, die auch intern verrechnet werden.

**E-3:** Wie hoch ist dabei der Datentransfer?

**Vazquez:** Bei EOS und LOGOS ist es nicht die Anzahl von Kunden, die zur Umstellung auf BRIM geführt hat, sondern die Anzahl der Einzelpositionen pro Rechnung und pro Kunde, weil eben vorwiegend Großkunden mit einem großen Produktportfolio die Dienstleistungen der Schweizerischen Post AG nutzen. Für den Rechnungsempfänger werden die Einzelpositionen, Billable Items, im Abrechnungs- und Fakturierungsprozess aggre-

*Wichtig waren fundierte Analysen wie auch zeitnahe Tests, damit die Fehlerbilder der Anforderungen frühzeitig erkannt werden konnten.*

*Flavia Colaianni,*
*SAP-Modulberaterin,*
*Schweizerische Post*




*EOS Logistics übermittelt die Abrechnungsdaten an S/4. Dort werden diese abgerechnet, fakturiert und die Rechnung erstellt. Relevante Informationen werden an FI / CO und CO-PA weitergereicht. Die Kundenstammdaten werden von EOS Logistics an MDG übertragen.*

giert und auf der Rechnung kumuliert abgedruckt.

**Colaianni:** Für eine durchgängige Nachvollziehbarkeit einer Abrechnung sind auch die Entstehungsdokumente mit der SD-Faktura verknüpft, wie zum Beispiel Verzollungsunterlagen, Scandokumente, PDF-Anhänge und andere Dateianhänge, die dann per Klick in BRIM verfügbar sind.

**E-3:** Und das Stammdatenmanagement?

**Vasquez:** Die Kundenstammdaten im BRIM werden über die Geschäftspartner und das Vertragskonto abgebildet: In SAP MDG wird der Geschäftspartner angelegt; in BRIM wird das Vertragskonten angelegt. Der Stammdatenprozess „Eröffnung“ ist bei EOS und LOGOS so weit automatisiert, dass mittels Vorlage-Konto einem neu eröffneten Geschäftspartner automatisch ein Vertragskonto angelegt wird. Die Produktstammdaten werden direkt im SAP als Materialstamm angelegt.

**E-3:** Worin lagen die Besonderheiten?

**Colaianni:** In der Angleichung der Zahlungsbedingungen, welche im SAP-Modul SD führend waren und so in BRIM nicht eingesetzt werden. Besitzt also ein Geschäftspartner mehrere Vertragskonten, erfolgt die Ermittlung des richtigen Vertragskontos bei der Übergabe des Fakturabelegs aus SD nach BRIM.

**Hussung:** Für EOS wurde die Rückschnittstelle für Geschäftspartnerbuchungen eingerichtet, sodass die offenen Posten direkt und automatisiert an das Quellsystem rückgemeldet werden können, um beispielsweise eine Kreditlimitprüfung durchzuführen.

**E-3:** Und die Fallstricke?

**Colaianni:** Anfangs war es für uns als IT schwierig, die komplexen Prozesse kennenzulernen, und ob wir EOS und LOGOS zusammen oder getrennt führen sollten.

**Hussung:** Durch das frühzeitige Einbinden des Fachbereichs wurden Themen zeitnah, effizient und lösungsorientiert angegangen.

**Colaianni:** Für die Zusammenarbeit im Projekt ist es wichtig, dass man sich gegenseitig wertschätzt – in der IT und im Fachbereich. Testfenster waren mit allen abgesprochen und wurden zeitnah bekannt gegeben.

**E-3:** Danke für das Gespräch.

## Information

EOS ist das Auftragsverwaltungssystem, inklusive Tourenplanung für Transportaufträge.

LOGOS ist das Lagerverwaltungssystem des Bereichs Güterlogistik. Die damit abgewickelten Vorgänge (Wareneinn- und -ausgänge, Zusatzleistungen etc.) und die vom Kunden belegte Lagerfläche dienen als Ausgangspunkt für die Verrechnung der Leistungen in SAP BRIM.

Integration SD (Vertriebsmodul aus SAP): Die Integration zwischen SAP SD und SAP BRIM FI-CA ermöglicht, Fakturen aus dem Vertrieb (SAP Modul SD) in das Vertragskontokorrent (FI-CA) überzuleiten. Die Fakturen werden bei der Erstellung automatisch im Nebenbuch (BRIM-Vertragskonto) gebucht und können dort weiterverarbeitet werden. Bei der Schweizerischen Post wird diese Integration im Bereich des Verkaufs von Handelswaren von Drittanbietern über ein Postlager und für Druckerzeugnisse eingesetzt.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 59

GTW Billing.Future

© Sentavio, Shutterstock.com

# In Zukunft ist aller Vertrieb hybrid

Geschäfts- und Privatkunden gleichermaßen vertrieblich zu bedienen ist der Kern jeder B2B2C-Strategie. Somit müssen Kanäle bespielt, Geschäftsmodelle entwickelt und Märkte erschlossen werden. Unerlässlich dabei: ein hybrides Vertriebsmodell.

*Von Thomas Winter, Sybit*

***Thomas Winter,*** *Head of Competence Center Sales Excellence, Sybit*

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

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 61

Hybrider Vertrieb oder „Hybrid Selling" ist, einfach gesagt, die Kombination aus analogen und digitalen Vertriebsaktivitäten. Letztlich heißt es aber vor allem eines: das vernetzte Angebot vertrieblich relevanter Informationen unabhängig vom Kommunikationskanal. Damit das gelingt, ist viel mehr nötig als ein Kurs in Online-Präsentationen. Wie gelingt hybrider Vertrieb wirklich?

Ob mobil vor Ort oder remote, eines ist heute entscheidend: Echtzeit-Einblicke in die Kundenaktivitäten außerhalb des persönlichen Interagierens. Dabei sind Daten das Mittel zum Zweck. Die Erfolgsformel dafür lautet: „Qualität und Zeitpunkt vor Quantität und Volumen." Schlüssel zu solchen sinnvollen 360-Grad-Szenarien sind integrierte Systemlandschaften in der Cloud – und übergreifende Prozesse. Sind Systeme und Prozesse intelligent miteinander vernetzt, zum Beispiel das CRM mit dem ERP oder die Anbindung von Kundenapplikationen an Service oder Marketingsysteme, können beispielsweise Leads oder Stammdatenänderungen direkt auf mobile Endgeräte gespielt werden oder Preise und Genehmigungen in Echtzeit abgerufen werden.

## E-Commerce-Turbo

Die wahre Herausforderung im modernen Vertrieb liegt darin, die „anonymen" Phasen Ihrer Kunden zu begleiten. Unabdingbar dafür: die digitalen Touchpoints – also häufig der Webshop oder die Website.

Unabhängig davon, ob der Ersatzteil-Shop im Service, die E-Commerce-Plattform für Händler oder der klassische Webshop: Alle sind mehr als nur digitale Visitenkarten. Entscheidend hier ist es, dem (zukünftigen) Kunden durch die Bereitstellung von Funktionen wie Konfigurationsmöglichkeiten, Preis- und Produktinformation oder Suchfunktionen einen Mehrwert zu bieten. Anders gesagt ihn zu unterstützen (enablen) auf dem Weg (Journey) zum Ziel (Kauf).

Mit der Erkenntnis, dass die Customer Journey in Zukunft das Zentrum erfolgreicher Kundenprozesse ist, steigt auch die Verantwortung des Marketings. Ein wichtiger Baustein, um die Lücken in der Customer Journey zu schließen, liegt in der Zusammenarbeit mit dem Vertrieb. Dabei geht es nicht nur um Buyer Enablement, das heißt die Gestaltung und Begleitung der digitalen Customer Journey, um den Kaufprozess zu optimieren. Es geht auch um echtes Sales Enablement. Mit einer konsequenten Qualifizierung von Leads und der Bereitstellung von Insights und Content, um den Vertrieb zu stärken.

## Zauberwort: Social Selling

Social Selling gehört längst zum notwendigen Vertriebswerkzeug. Als Bestandteil einer hybriden Vertriebsstrategie kommt Social Selling aber nur dann richtig ins Fliegen, wenn die dort generierten Kontakte und Aktivitäten wechselseitig mit zentralen Sales-Systemen integriert sind. Dazu gehört zum Beispiel die Synchronisation von Nachrichten und Kontaktlisten. Fast noch wertvoller als Nachrichten und reine Kontakte sind aber die Social-Media-Aktivitäten Ihrer Kunden (vor allem für die B2C-Komponente im B2B2C). Schaffen Sie ein System, das genau diese Interaktionen Ihrer Kunden aufbereitet und an die zentralen Sales-Systeme zurückspielt, um eine bestmögliche Sicht auf Ihre Kunden zu erhalten.

End-to-End: Synchronisation ist ohne Alternative. Eine Konsequenz der Punkte von oben: Eine erfolgreiche hybride Vertriebsstrategie erfordert, die Kunden in den Mittelpunkt zu stellen. Um eine durchgängige Customer Journey zu schaffen, müssen allerdings auch die technologischen Systeme kundenorientiert aufgebaut und Prozesse end-to-end implementiert und zugänglich gemacht werden.

Hybrider Vertrieb ist zukunftsentscheidend. Die eben beschriebenen Aspekte umzusetzen und damit analoge und digitale Verkaufskanäle zu harmonisieren, wird in den nächsten Jahren Hauptaufgabe von CSOs sein. Zu guter Letzt tragen Vertriebsleitung und die CDOs zusammen mit der IT die Verantwortung.

Hella-Gruppe legt mit S/4-Umstieg den Grundstein für die digitale Transformation

# Strategisches Konzernprojekt

S/4 ist das alles beherrschende Thema in der SAP-Industry-Community und eine Transformation in Richtung der neuen Software soll für Industrieunternehmen die Strategie der Zukunft sein.

*Von Lars Neitzert, cbs Corporate Business Solutions*

Auch der global operierende SAP-Bestandskunde Hella, börsennotierter Spezialist im Automobilbereich, hat sich dieser Herausforderung gestellt. Nun ist das erste Projekt erfolgreich live gegangen. Dabei wurde zunächst der Lifecycle-Solutions-Bereich (Verkauf von Zubehör- und Ersatzteilen) erfolgreich nach S/4 überführt. Hella hat damit die Basis gelegt für den weltweiten Roll-out von S/4 in alle Gesellschaften und den Grundstein für die nächste Generation seiner Unternehmenslösung.

Im Zuge eines Transferprogramms werden alle ERP-Systeme in ein neues zentrales Unternehmenstemplate überführt, dabei sollen gezielt einige Geschäftsprozesse und Funktionalitäten verschlankt und verbessert werden. Da es sich bei der Transformation um ein strategisches Innovationsprojekt handelt, hat sich Hella für den SAP-Partner cbs entschieden.

## Roadmap mit Lifecycle Solution

Mit der Intention, Systeme zu konsolidieren und dadurch Kosten einzusparen, hat Hella für die S/4-Implementierung eine detaillierte Roadmap für die nächsten Jahre vorgenommen. Der Grundgedanke des Projektes war es, das sogenannte Stairs-Template aus dem Lifecycle-Solutions-Bereich als Erstes nach S/4 zu überführen. Hierzu galt es zwölf Gesellschaften innerhalb von 18 Monaten umzustellen.

Dabei soll das Stairs-Template um das Sharp-Template (OEM) erweitert werden und als Basissystem für alle Transformationen der nächsten Jahre agieren. Die Herausforderung: Die OEM-Landschaft ist bei Hella weitaus verteilter, es gibt zwar ein Template, dieses läuft aber auf 14 verschiedenen ERP-Systemen. Grundfunktionalitäten wie beispielsweise die Chargenfindung, Textfindung, Partnerschemata müssen erst in das Lifecycle-Solutions-System eingezogen werden, dies geschieht durch eine Vereinheitlichung aus allen Systemen mithilfe des kleinsten gemeinsamen Nenners.

Die größten Aufgaben und Herausforderungen dabei: das Arbeiten in und mit unterschiedlichen Zeitzonen, die unzureichende Datenqualität sowie das Thema Datenbereinigung, das Settlement Management und die aufwändige Integration der Business-Partner.

„Das Ziel des Projekts ist es, nicht nur alle ERP-Systeme auf S/4 zu bringen als reine technische Konvertierung, sondern ein echtes Business-Projekt zu realisieren, in dem wir zentrale Prozesse nachhaltig verbessern und Mehrwerte generieren, um uns für die digitale Zukunft zu rüsten“, erläutert Andreas Berenskötter, Head of IT Business Application Operations SAP bei Hella. Dazu gelte es, die Templates einerseits für produzierende und andererseits für Handelsgesellschaften in ein neues globales Hella-Template zusammenzubringen.

Die größte Herausforderung des Projektes war es, während der Laufzeit den Migrationsansatz zu ändern. Ursprünglich wollte das Team die S/4-Transformation mit einem braunen Full-Scope-Migrationsansatz durchführen und alle Daten weitestgehend vollständig mitnehmen. Diese Vorgehensweise hat Hella jedoch mit Beginn der Pandemie infrage gestellt, da ein selektiver Ansatz aus wirtschaftlicher und strategischer Sicht sinnvoller war. Um den Aufwand zu verringern, entschied man sich, nicht die komplette Historie an Daten, sondern nur offene Aufträge und Bestellungen in das neue System mitzunehmen. Die neue Konzeptionsphase startete daher mit einem selektiven Ansatz (Selective Data Transition).

„Die Zusammenarbeit mit cbs war ausgezeichnet. Dass wir unseren Migrationsansatz kurz vor dem ersten Integrationstest umgestellt haben, war herausfordernd. Aber hier haben alle gemeinsam an einem Strang gezogen. Mit der Standardsoftware cbs ET konnten wir S/4 Hana erfolgreich implementieren. Der ET hat die Datenmigration zum Fliegen gebracht“, resümiert Berenskötter. Der softwaregestützte Umstieg stellt einen ausfallfreien Betrieb auch während der Umstellung sicher und verhindert Umsatzverluste in Millionenhöhe. Hella hat eine Unternehmenslizenz für die breite Nutzung von ET erworben. Hella hat damit die Möglichkeit, aufwändige Transformationen selbstständig mit dem eigenen IT-Team durchzuführen. Martin Hummel, Program Manager der S/4-Transformation: „Wir konnten von der Erfahrung von cbs im Umgang mit S/4 profitieren und sind nach dem Go-live im Aftermarket-Bereich optimal darauf vorbereitet, das Template auf die restliche Prozesswelt im Konzern auszurollen.“ Das nächste Projekt, das im Zuge der Kooperation zwischen Hella und cbs ansteht, ist es, eine Sales-Einheit in Mexiko, die momentan noch auf einem alten SAP-R/3-System läuft, ebenfalls auf S/4 umzustellen. In den nächsten Monaten werden dann die globale Umstellung der OEM-Systeme auf S/4 Hana und der Einzug in ein neues Template in einem Selective-Greenfield-Ansatz starten.

## S/4 und Re-engineering

Parallel zum breit angelegten S/4-Umstieg hat das Unternehmen zudem die Strukturen im Finanzbereich grundlegend vereinheitlicht, um Transparenz zu optimieren und somit schnellere und fundiertere Entscheidungen treffen zu können. Dazu gehören eine Kontenplan-Harmonisierung, ein globales Kredit-Management, parallele Rechnungslegung und weitere Maßnahmen wie die Umstellung auf eine neue Geschäftsjahresvariante. So rückt die IT noch näher an die Geschäftsstrategie und der CFO erhält mehr Steuerungskompetenz, mehr Agilität für Reorganisationen, und das bei deutlich weniger Komplexität. Auch hier haben die cbs-Experten Hella mit ihrem Know-how im Bereich SAP Financials unterstützt.

*Lars Neitzert, Senior Manager im Bereich System Landscape Transformation, cbs*

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 57

Industrielle Feinplanung befindet sich inmitten eines gewaltigen Wandels

# APS-Autopilot und Resilienz

Die ständig wechselnden und zunehmend komplexeren Produktionsaufgaben der Gegenwart lassen sich kaum noch mit den Softwarelösungen der Vergangenheit planerisch lösen.

Es steht eine neue Generation von APS-Lösungen (Advanced Planning and Scheduling) parat, die auf KI- und Data-Science-Basis für Reaktionsfähigkeit und damit deutlich mehr Ausbringung und kürzere Durchlaufzeiten setzt. Im Interview spricht Daniel Poodratchi, Chief Product Officer beim APS-Spezialisten Anacision, über die Fragen, was in diesem Bereich bereits heute im SAP-Umfeld möglich ist und welche Grundbedingungen erfüllt sein müssen.

**E-3:** KI in der Produktion, wo und wie kommt die Technik zum Einsatz?

**Daniel Poodratchi, Anacision:** Da wäre zum einen Predictive Maintenance, also die vorausschauende Wartung per KI-basierter Datenanalyse – ein Dauerthema der vergangenen Jahre, das die Erwartungen nicht erfüllt hat, weil das Aufwand-Nutzen-Verhältnis oft nicht gegeben ist. Die individuelle Anpassung der Lösungen auf den jeweiligen Betriebsmittel-Typ ist bei den meisten Ansätzen sehr aufwändig. Besonders für Anlagenbetreiber, die sehr heterogene Betriebsmittel einsetzen, gibt es deshalb meist keinen Anwendungsfall. Sehr gut funktioniert in manchen Bereichen hingegen die automatische optische Inspektion. Ihre Potenziale sind etwa im Bereich „End-of-Line-Test“ noch einmal erheblich angestiegen. So kann man die Qualitätsprüfung ohne Eingriff des Menschen auf ein neues Level heben. Und nicht zuletzt gibt es den Bereich der Feinplanung. Das Besondere hier ist: Wenn Sie da an den richtigen Stellschrauben drehen, erzeugt das häufig einen erheblichen Optimierungseffekt. Schließlich geht es nicht nur um eine Maschine oder Linie, sondern um die Feinplanung eines ganzen Produktionsstandorts.

**E-3:** In welche Richtung entwickelt sich das Thema aus Ihrer Sicht?

**Poodratchi:** Machen Sie sich hierbei zunächst bewusst, wohin sich unsere Welt entwickelt hat. Es gibt mehr Komplexität denn je und immer mehr kurzfristige, unmöglich planbare Ereignisse fordern die Planenden bei ihrer täglichen Aufgabe. Ständig wechselnde Aufträge, Personalmangel und das sinkende Bildungsniveau der Werksmitarbeitenden erschweren die Aufgabe zusätzlich. Vor diesem Hintergrund ist klar, dass Unternehmen in ihrer Produktion deutlich flexibler werden müssen, um diese Herausforderungen zu meistern. Und für diese Flexibilität ist eine leistungsstarke Feinplanung unverzichtbar, sonst bleibt das eigentliche Potenzial der Produktion ungenutzt. Neue technologische Ansätze bei APS-Lösungen eröffnen hier enorme Möglichkeiten. Gleichzeitig ist der Projektaufwand für die Implementierung deutlich geringer im Vergleich zu klassischen APS-Lösungen.

*So kann man die Qualitätsprüfung ohne Eingriff des Menschen auf ein neues Level heben.*

*Daniel Poodratchi,*
*Chief Product Officer,*
*Anacision*

**E-3:** Welche technologischen Ansätze eröffnen neue Potenziale in der Produktions-Feinplanung?

**Poodratchi:** Drei Themenfelder spielen hierbei eine Rolle: Erstens neue Algorithmen aus dem KI-Umfeld in Verbindung mit der Verfügbarkeit von Cloud Computing. Diese ermöglichen sekundenschnelle Berechnung von hocheffizienten Plänen für individuelle Produktionsstrukturen. Zweitens nimmt die Vernetzung entlang der Lieferkette, siehe SAP IBP, Integrated Business Planning, und in der Produktion etwa per IoT, MDE und BDE immer weiter zu. Die Berücksichtigung dieser Daten in der Feinplanung eröffnet nie dagewesene Möglichkeiten hinsichtlich der Reaktionsfähigkeit, Automatisierung und Optimierung. Drittens hilft der verstärkte Einsatz von KI dabei, die Feinplanung selbstlernend zu perfektionieren. Übrigens haben wir in diesem Zusammenhang auch ein klares Zielbild: Die ganze Lösung funktioniert am Ende wie ein Navigationssystem im Auto. Sie zeigt also die ideale Route zum Produktionsziel, prognostiziert die Ankunftszeit (Liefertermin), reagiert direkt auf abweichende Ereignisse und berechnet anschließend in Sekundenschnelle eine neue ideale Route.

**E-3:** Welche Funktionen zeichnen Ihre Lösung aus und wo liegt ihr operativer Mehrwert?

**Poodratchi:** Es geht bei APS ja letztlich immer um eine ganzheitliche Betrachtung der Produktionsabläufe, um die effektivsten Optimierungspotenziale realisieren zu können. Wir sprechen also von einem sehr starken Hebel für zentrale Leistungskennzahlen wie den Durchsatz, die Liefertermintreue oder die Durchlaufzeit. Das sind Bereiche, in denen sich die Optimierungen – und damit der Erfolg unserer Lösung – sehr genau messen lassen.

**E-3:** Konkret, was bekommt der Kunde?

**Poodratchi:** Die Kunden bekommen keine Black Box. Wir schauen uns im Vorfeld die historischen Produktionsdaten eines Zeitraums an und verwenden sie als Basis für die Erstellung eines optimalen Plans. Ein solcher Testplan macht dann die erreichbaren KPI-Optimierungen sowie Einsparpotenziale ganz konkret sichtbar. Zudem können Unternehmen die Umsetzbarkeit der Pläne prüfen. Kurz gesagt: Es zeigt sich, ob sich die Lösung überhaupt lohnt. Um mal die Dimensionen deutlich zu machen: In der Praxis ist es uns beispielsweise gelungen, die Ausbringung eines Kunststoffherstellers um 17 Prozent und die Auslastung eines Sensorherstellers um 10 Prozent zu erhöhen.

**E-3:** Danke für das Gespräch.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 56

anacision

© pixus, adike, Shutterstock.com

IT-SECURITY

# Der Weg zur SAP-Cyber-Resilienz

Das, was IT-Organisationen an Sicherheitsvorkehrungen getroffen haben, reicht hinten und vorne nicht aus. Die bisherigen Maßnahmen führen einfach nicht zu ausreichender Resilienz.

*Von Christoph Nagy, SecurityBridge*

Allzu oft haben erfolgreiche Cyberangriffe auf IT-Infrastruktur und SAP-Anwendungen in jüngster Vergangenheit gezeigt, es fehlt an ausreichender Resilienz. Verstärkt überprüfen deshalb derzeit IT-Organisationen ihre eingefahrenen Prozesse auf Effektivität sowie unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Das Problem dabei: Die Bedrohungslandschaft wandelt sich ständig. Kriminelle entwickeln immer neue Methoden der Ausnutzung oder entdecken bisher unbekannte Schwachstellen. Möglich wird dies, weil sich die Einstellungen des SAP-Systems selbst permanent verändern. Um SAP-Cyber-Resilienz zu etablieren, muss man also Verfahren entwickeln, die jede Änderung der Bedrohungs- und Sicherheitslage erfassen, deren Sicherheitsauswirkungen analysieren und sofortige Upgrades ermöglichen.

Im SAP-Bereich werden gelegentliche Überprüfungen im Rahmen von IT-Sicherheitsaudits gern zum Anlass genommen, die Härtung der SAP-Systeme anzupassen und die grundlegende Sicherheitsarchitektur zu hinterfragen. Eine einmalige Bewertung wird allerdings kaum zur nachhaltigen Problembewältigung beitragen. Spätestens bei der nächsten Prüfung stellt man fest: Neue Schwachstellen oder Probleme sind aufgetaucht.

Nötig ist deshalb ein aktives Management der Sicherheitsmaßnahmen für SAP-Anwendungen. Zu diesem Zweck müssen die IT-Landschaft und Konfiguration der SAP-Systeme regelmäßig validiert und die Benutzerverwaltung sowie Berechtigungszuweisungen bewertet werden. Dabei festgestellte Abweichungen von der festgelegten Sicherheits-Baseline können dann sofort in adäquate Reaktion umgesetzt werden. Der erste Schritt zur SAP-Cyber-Resilienz ist getan.

Ein Security und Compliance Management einer SAP-Sicherheitsplattform unterstützt bei der Definition von Sicherheitsrichtlinien für alle relevanten SAP-Systemparameter, kritischen Berechtigungen und Zugriffskontrolllisten (ACL). Gleichzeitig überprüft es, ob die Konfiguration dem Standard entspricht.

Ein wesentlicher Baustein fehlt jedoch noch – wer ein effektives Sicherheitsüberwachungsprogramm zur Erkennung von Cyberangriffen einführen will, muss alle in der SAP-Anwendung durchgeführten Transaktionen verfolgen. Ein Beispiel aus der Praxis veranschaulicht, warum regelmäßige Kontrollen und Echtzeitüberwachung so wichtig sind: Der Angreifer nutzt eine ungepatchte Sicherheitslücke im SAP-Transportmanagementsystem (STMS), um ein Konto, auf das er Zugriff hat, in den God-Mode zu versetzen (zum Beispiel SAP_ALL). Sobald der bösartige Transport importiert wird und die Anmeldeinformationen aktiv sind, erhält er Zugriff und öffnet die Änderbarkeit des Systems. Nun erzeugt der Angreifer Persistenz, indem er einige Systemparameter ändert, die dynamisch eingestellt werden können, und dies, ohne entsprechende Protokolleinträge zu hinterlassen!

Wären die angegriffenen Systeme immun gegen SAP-Cyberattacken gewesen, hätte ein solcher Angriff in dieser Form nicht stattfinden können. Denn dann wäre die Sicherheitslücke in SAP STMS, die im Oktober 2021 behoben wurde, bereits gepatcht worden. Selbst wenn der Angreifer die Schwachstelle hätte ausnutzen können, hätte die Security-Plattform die unberechtigte Vergabe von Administrationsrechten als Anomalie im Echtzeit-Monitoring erkannt und, falls aktiviert, per automatischer Regel entfernt.

Sollte es den Kriminellen jedoch gelungen sein, das System zu infiltrieren und sogar relevante Sicherheitsprotokolle zu deaktivieren, könnte es schwierig werden. Sie könnten eine „Backdoor“ installiert haben, um Persistenz zu erreichen, also eine Möglichkeit geschaffen haben, zu einem späteren Zeitpunkt zurückzukehren. Selbst wenn es einem Angreifer aber gelungen ist, eine Schwachstelle zu finden und zu beseitigen, steigt durch regelmäßige Schwachstellenanalyse die Wahrscheinlichkeit, dass die Sicherheitseinstellungen und die benutzerdefinierte Codebasis getestet werden. SAP-Cyber-Resilienz schützt damit auch vor Backdoor-Attacken.

securitybridge.com

***Christoph Nagy,***
*Geschäftsführer,*
*SecurityBridge*

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

Integrated Business Planning (IBP) für Maintenance, Repair und Operations (MRO)

# Effektive und effiziente Instandhaltung

**Vermutlich ist es nur folgerichtig, dass ausgerechnet in unserer Welt voller Ungewissheiten die Planung immer mehr in den Fokus rückt. Die Engpässe entlang der globalen Lieferketten und der Fachkräftemangel haben gezeigt, wie wichtig es ist, wertvolle Ressourcen möglichst gut zu nutzen.**

*Von Michael Zangl, Orianda Solutions*

Denn nur durch „die gedankliche Vorwegnahme zukünftigen Handelns durch Abwägen verschiedener Handlungsalternativen und Entscheidungen für den günstigsten Weg" – so hat der deutsche Wirtschaftswissenschaftler Günter Wöhe eine Planung definiert – ist es überhaupt möglich, zumindest ein wenig festen Boden unter die Füße zu bekommen und die vielen Unwägbarkeiten einzugrenzen.

Die Engpässe entlang der globalen Lieferketten und der Fachkräftemangel haben in den zurückliegenden Jahren sehr deutlich gezeigt, wie wichtig es ist zu planen, um knappe und wertvolle Ressourcen möglichst gut zu nutzen.

Auch im Kontext der Instandhaltung beobachten wir ein zunehmendes Engagement, vor allem in der kurzfristigen Planung, die etwa den Zeithorizont der nächsten acht Wochen umfasst und auf konkrete Instandhaltungsaufträge abzielt. Noch nicht so sehr auf der Agenda der Unternehmen sind dagegen die mittelfristige (ab etwa acht Wochen) und die langfristige (ab einem Jahr) Instandhaltungsplanung.

Quadratur des Kreises: MTTR (Mean Time to Repair) senken, MTBF (Mean Time Between Failures) erhöhen bei Kostenreduktion. Ob kurzfristig, mittelfristig oder langfristig – das Ziel einer Instandhaltungsplanung muss sein, die richtigen Ressourcen und Materialien so bereitzustellen, dass die Instandhaltung pünktlich und effektiv laufen. Das trägt zu einer hohen Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit der Assets bei. Neben dieser Effektivitätsdimension (die richtigen Dinge tun) gibt es noch eine Effizienzdimension (die Dinge richtig tun): Die verfügbaren Mitarbeitenden, Fahrzeuge, Werkzeuge und Materialien sowie Dienstleister sollen optimal eingesetzt werden. Das bedeutet, die Mean Time to Repair (MTTR) zu senken und die Mean Time Between Failures (MTBF) zu erhöhen sowie gleichzeitig die Instandhaltungs- und Lagerhaltungskosten zu minimieren ist die hohe Planungskunst.

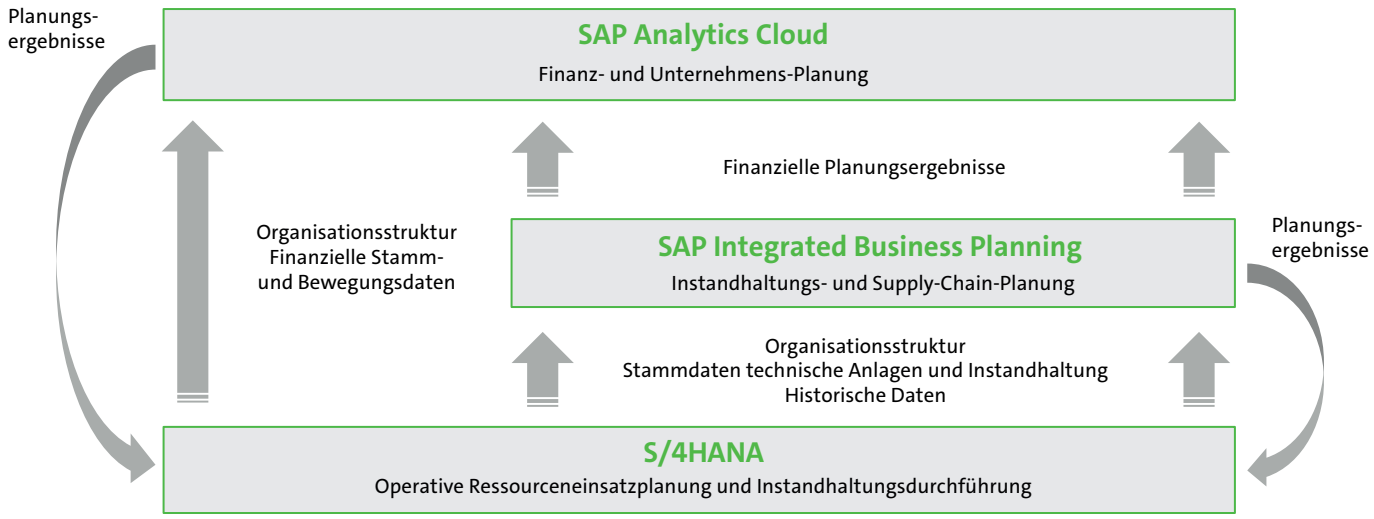
## Ressourcen und Budget

Während bei der kurzfristigen Planung die vorhandenen Ressourcen und Materialien disponiert werden, geht es bei der mittelfristigen und langfristigen Instandhaltungsplanung darum, ausgehend von den künftigen Bedarfen die notwendigen Ressourcen und Materialien vorzuhalten und dafür das erforderliche Budget einzuplanen: Mitarbeitende müssen rekrutiert, gebunden und weiterqualifiziert, Werkzeuge und Maschinen beschafft und reserviert sowie externe Dienstleister beauftragt werden. Das klingt trivial – ist aber wegen des enormen Wandels in nahezu allen Bereichen ziemlich anspruchsvoll. Um vor diesem Hintergrund eine Planung zu realisieren, die wirklich dabei hilft, eine effektive und effiziente Instandhaltung sicherzustellen, kommt es auf eine tiefe Integration an. Aber einige Unternehmen nutzen für ihre Planung noch herkömmliche Tabellentools wie Microsoft Excel.

In der Gegenwart ist nicht unbedingt klar, welche Bedarfe in Zukunft tatsächlich bestehen. Zwar lassen sich ausgehend von der jeweiligen Instandhaltungsstrategie die Bedarfe extrapolieren. Dafür ist allerdings eine sehr gute Datenbasis zu zurückliegenden Instandhaltungstätigkeiten, gegenwärtigen Wartungsplänen und dem aktuellen Zustand der Anlagen erforderlich. In vielen Unternehmen ist das noch keine Realität. Hinzu kommt: Häufig werden Komponenten, die im Zuge der Instandhaltung ersetzt werden, intern oder extern aufgearbeitet oder gefertigt. Diese „Sekundärbedarfe" müssen ebenfalls bei der Instandhaltungsplanung berücksichtigt werden, was die Komplexität zusätzlich erhöht.

Die Herausforderung bei der langfristigen Instandhaltungsplanung ist, diese Einflüsse rechtzeitig zu berücksichtigen und entsprechende Maßnahmen frühzeitig einzuleiten. Das Wissen um diese Einflussfaktoren ist in Unternehmen auf verschiedene Personen verteilt, die in einem integrierten Prozess zusammenarbeiten müssen.

Werden Maßnahmen nicht rechtzeitig angegangen, können auftretende Probleme unter Umständen kurzfristig nicht mehr gelöst werden. Zum Beispiel ist es




angesichts des aktuellen Fachkräftemangels denkbar, dass es Monate oder gar Jahre dauert, das bestehende Team zu erweitern. Eine ähnliche Knappheit besteht bei Werkzeugen, Ersatzteilen und externen Dienstleistern. Die Lieferkettenproblematik kann die Situation für Unternehmen noch weiter verschärfen.

## Integrierte Anwendungen

Allein mit Excel lässt sich jedoch eine integrierte Instandhaltungsplanung nicht realisieren. Stattdessen sollten dezidierte und integrierte Anwendungen zum Einsatz kommen. Dabei geht es zum einen um die Systeme, in denen die erforderlichen Stammdaten (beispielsweise Equipments, Wartungspläne und Arbeitspläne) und transaktionalen Daten (zum Beispiel Aufträge und Rückmeldungen) vorgehalten werden. In einem SAP-Umfeld ist das im Wesentlichen S/4 (oder ERP/ECC 6.0).

Zum anderen sind Anwendungen erforderlich, mit denen sich ausgehend von den vorhandenen Daten Planungen durchführen lassen. Das ist zum Teil mit S/4 möglich und umfasst insbesondere die kurzfristige und operative Planung. SAP bietet hierzu die Standardlösungen S/4 Asset Management for Resource Scheduling (RSH) und SAP Field Service Management (FSM) an.

Darüber hinaus gibt es mit SAP Integrated Business Planning (IBP) eine cloudbasierte Anwendung, mit der sich sämtliche Aspekte entlang der Supply Chain planen lassen. Speziell für die Instandhaltungsplanung steht IBP for Maintenance, Repair and Operations (MRO) zur Verfügung. Das Tool liest die Stammdaten und transaktionalen Daten über eine Schnittstelle und ermittelt die Bedarfe. Auf Basis der Bedarfe wird zum einem der Bestand optimiert und zum anderen das Angebot an Ressourcen und Materialien geplant. Dabei hängt das Vorgehen von der Instandhaltungsstrategie ab.

Die präventive Instandhaltung besteht aus zyklisch wiederkehrenden Maßnahmen. Die Bedarfe lassen sich daher leicht aus den Wartungs- und Arbeitsplänen ableiten. Für die korrektive Instandhaltung müssen Vorhersagen auf Basis von transaktionalen Daten aus der Vergangenheit getroffen werden. Die Bedarfe ergeben sich aus den angenommenen Vorfällen. Immer wichtiger im Mix der Instandhaltungsstrategien werden die zustandsbasierte und die vorausschauende Instandhaltung. Die Anbindung von neuen digitalen Komponenten und Sensoren macht den aktuellen Zustand von Maschinen und Anlagen transparent und ermöglicht valide Prognosen, um Bedarfe zu ermitteln.

Sonderfälle sind Projekte zur Erneuerung, Verbesserung oder Erweiterung der Assets sowie des Kundenservices. Bei Projekten sind die Bedarfe aus der individuellen Projektplanung der Input für die Ressourcenplanung, beim Kundenservice sind es die getroffenen Supportvereinbarungen und die Vertriebsplanung.

## Maintenance, Repair, Operations

Der Ansatz in IBP-MRO basiert auf einer Zeitreihenplanung. Das heißt, es wird konsolidiert in Zeitintervallen geplant und nicht auf Basis einzelner Instandhaltungsaufträge. Standardmäßig folgt IBP-MRO dem unten stehenden Prozess, welcher jedoch auf die individuellen Kundenbedürfnisse angepasst werden kann.

Sowohl Stammdaten (technische Plätze, Equipments, Materialien, Arbeitspläne, Wartungspläne) als auch Bewegungsdaten (Materialbuchungen und Auftragsrückmeldungen) werden von S/4 Hana an IBP übertragen und auf die Stammdatenstrukturen und Kennzahlen in SAP Integrated Business Planning gemappt. Hierzu nutzt IBP das Tool SAP CI-DS, welches immer mit IBP ausgeliefert wird. Für alle oben erwähnten Daten stehen SAP-Standard-Extraktoren zur Verfügung. Die Bedarfe für die präventive Instandhaltung stammen aus den in S/4 gepflegten Wartungsplänen und Arbeitsplänen. Aus den Wartungsplänen wird abgeleitet, wann die Instandhaltungstätigkeiten durchgeführt werden. Über die Arbeitspläne wird aufgeschlüsselt, welcher Aufwand und welche Materialien notwendig sind.

## Korrektive Instandhaltung

Der voraussichtliche Bedarf für die korrektive Instandhaltung wird jeweils für Aufwände und Materialien berechnet. Hierzu stellt IBP-MRO Operatoren auf Basis der Croston-TSB-Methode bereit, welche auf diskontinuierliche Bedarfe ausgerichtet sind. Datenbasis sind die zuvor aus den historischen Auftragsrückmeldungen und Materialbuchungen abgeleiteten Kennzahlen.

Aus den Ergebnissen der Bedarfsplanung für die korrektive und präventive Instandhaltung sowie den Material-Stammdaten und deren Segmentierung werden optimale Sicherheits- und Meldebestände ermittelt. Für einen vollständigen Planungszyklus kann schließlich der Soll-Ist-Abgleich erfolgen, der in der Regel entweder in IBP oder in der SAC durchgeführt wird. Basis hierfür sind die Soll-Daten aus IBP beziehungsweise der SAC sowie die in S/4 vorgehaltenen Ist-Daten.

*Michael Zangl,*
*Business Development Manager,*
*Orianda Solutions*

orianda.com

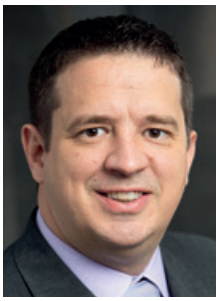
# DevOps

© PowerUp, Shutterstock.com

## Warum ist automatisierte, duale Wartung für SAP unverzichtbar?

Dass ich Innovationen im Unternehmen umsetze, ist keine Frage. Es geht vielmehr um den Zeitpunkt der Umsetzung. Der Druck auf die SAP-Teams, die Anforderungen der Fachbereiche möglichst schnell umzusetzen, ist enorm.

*Von David Lees, Basis Technologies*



***David Lees,***
*Chief Technology Officer,*
*Basis Technologies*

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

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 57

basis

Gestern bestellt, heute umgesetzt und am liebsten morgen in der Produktion. Je schneller ich meinem Unternehmen durch Innovationen entscheidende Impulse gebe, desto wettbewerbsfähiger werde ich. Die automatisierte, duale Wartung in SAP ist dabei ein entscheidender Faktor. Sie kommt vor allem bei großen Transformationsprojekten wie einer S/4-Migration zum Tragen.

Der Umgang mit parallelen SAP-Landschaften, wie sie beispielsweise bei einer S/4-Migration auftreten, ist schwierig und komplex. Um Geschäftsunterbrechungen zu vermeiden, müssen parallele Systeme synchron gehalten werden. Dies erfordert, dass relevante Änderungen zweimal (oder mehr, je nach Anzahl der Landschaften) in beiden Systemen durchgeführt werden, was als „doppelte Wartung" bezeichnet wird. Vereinfacht ausgedrückt ist die doppelte Wartung in SAP, auch bekannt als Merge/Retrofit oder Parallelentwicklung, eine Landschaft mit mehreren Entwicklungssystemen, die in mehrere Produktionsumgebungen integriert sind.

Für SAP-Systeme gibt es drei Arten der doppelten Wartung: kontinuierliche Wartung mit einer permanenten Wartungslandschaft und einer Projektlandschaft; duale Wartung für einen bestimmten Zeitraum während eines Upgrades oder einer ERP-Implementierung; und duale Wartung über einen längeren Zeitraum während einer Brownfield- oder Hybrid-Transformation zu S/4 Hana.

Normalerweise befinden sich diese Systeme alle auf einer Plattform, wie zum Beispiel ECC, aber es gibt auch Szenarien, in denen sie sich auf verschiedenen Plattformen befinden können, wie zum Beispiel bei der Migration von ECC zu S/4. In diesem Fall müssen die Altsysteme während der Migration weiterlaufen, wahrscheinlich über Jahre hinweg, während die neuen S/4-Systeme aufgebaut werden. Viele langjährige SAP-Anwender wissen nur zu gut, wie frustrierend, riskant, zeit- und ressourcenaufwändig es ist, Änderungen zwischen Systemen manuell zu verwalten. Warum brauchen Sie eine automatisierte doppelte Wartung in SAP?

Es gibt drei Hauptgründe, warum automatisierte doppelte Wartung für SAP-Unternehmen unerlässlich ist. Die manuelle Wartung mehrerer Landschaften ist sehr zeitaufwändig und führt zu Verzögerungen bei der Bereitstellung geschäftskritischer Änderungen. Wenn Unternehmen auf manuelle Methoden zurückgreifen, werden sie unter anderem durch die Notwendigkeit von Change Freezes erheblich behindert. Viele Unternehmen haben weder die Zeit noch die Ressourcen, um mehrere Systeme manuell synchron zu halten. Sie sind gezwungen, regelmäßige Aktualisierungen zu unterbrechen, bis spezielle Nacharbeiten abgeschlossen sind. Dies ist für die Unternehmen von Nachteil und hält sie davon ab, die von den Fachabteilungen geforderten Änderungen vorzunehmen.

Umstellungsprobleme, die häufig durch eine unzuverlässige und nicht automatisierte Synchronisierung der Bereitstellung verursacht werden, sollten ebenfalls vermieden werden. Wenn Ihr Unternehmen mit einer neuen Konfiguration oder verschiedenen benutzerdefinierten Lösungen gearbeitet hat, kann es bei der Umstellung auf das neue System zu Problemen kommen, wenn diese Transporte nicht synchronisiert sind.

Darüber hinaus kann eine fehlende Synchronisierung zu Verzögerungen bei Projekten führen, während diese identifiziert und behoben werden. Im Extremfall, wenn zu viele Änderungen übersehen wurden, kann der Neustart des Entwicklungssystems eine Neuausrichtung des Projekts erforderlich machen. Dies muss zusätzlich vermieden werden.

### Automatisierung als Befreiungsschlag

Die Automatisierung der doppelten Wartung ist ein wesentlicher Vorteil. Sie trägt dazu bei, Risiken, Projektverzögerungen und erhöhte Kosten zu vermeiden, insbesondere bei größeren Projekten wie der Migration auf S/4 Hana. Automatisierte doppelte Wartung ist daher unverzichtbar.

basistechnologies.com

SAP S/4 Hana Conversion als Transformationsreise

# Der perfekte Kurs

SAP-ERP-Projekte bleiben ein komplexes Unterfangen. Die Einführung von S/4 bildet keine Ausnahme. Ergo ist es entscheidend, sich in einer Vorstudie neben dem „Was?“ intensiv mit dem „Wie?“ einer Transformation auseinanderzusetzen.

*Von Markus Fischer, Abat*

Eine aktuelle Studie von ISG bestätigt einmal mehr: S/4-Migrationen kommen generell nur langsam voran. Laut den Analysten des Marktforschungs- und Beratungsunternehmens herrscht unter den deutschen Firmen eine große Unsicherheit über das beste Vorgehen. Zugleich weist die Studie explizit auch auf das Problem nur begrenzt verfügbarer personeller Ressourcen hin. Erste Überlegungen in Unternehmen verlieren angesichts der Komplexität der Aufgabe schnell an Schwung. Ernüchterung und teilweise auch Orientierungslosigkeit bestimmen die Szene.

## Transformationsreise

Wie bei jeder anspruchsvollen Aufgabe gilt deshalb auch hier: Je präziser die „Transformationsreise“ vorbereitet ist, umso schneller wird das avisierte Ziel erreicht. Schon ein kleines, unspektakuläres Beispiel verdeutlicht die beachtlichen Hebelkräfte, die das Zusammenspiel von Tool und Content zu Transformations-Know-how entwickeln können. Dem Abat-Transformation-Compass genügen schon einfache Antworten zur strategischen Ausrichtung, Ausgangslage, Zielarchitektur, Prozessgestaltung und SAP-Standard-Affinität, um eine erste Orientierung für den Anfang zu liefern. Auf Basis von Transformations-Best-Practices ermittelt das kostenlose Online-Tool automatisiert die relevanten Bausteine, denen augenscheinlich in einem S/4-Hana-Vorhaben die höchste Aufmerksamkeit zu widmen ist.

Die im Kompass gelisteten Bausteine sind Teil der Vorstudie. Diese hat sich aus den begleiteten SAP-Projekten als Planungs-Best-Practice eines Fahrplans herauskristallisiert. Unternehmen definieren hier die Etappen ihres individuellen Kurses: von der Erstellung einer Roadmap – dem „Wie?“ – über die Prozess- und Systemanalyse – dem „Was?“ – bis zur Bewertung und Validierung der Optionen – dem „Auf welche Weise?“.

Zwei Aspekte machen das Vorgehen besonders: Erstens ergänzt die Vorstudie als eine Art Vorprojekt die Discover-Phase der von SAP empfohlenen Projektmanagement- und Implementierungsmethode Activate. Dazu werden gezielt Aufgaben der Prepare- und Explore-Phasen vorgezogen. Und zweitens wird die Arbeit der von SAP veröffentlichten Migrations- und Transformationswerkzeuge überlegt mit Content verfeinert. Beides ordnet sich dem Anliegen unter, den Gehalt des Vorhabens „greifbarer“ zu machen, die Projektkomplexität zu beherrschen und – vielleicht am wichtigsten – das Projekt in Gänze zu beschleunigen.

Beispiel vorgezogene Tätigkeit: Die Fit-to-Standard-Analyse prüft den Fit, also die Passgenauigkeit der gewünschten Kundenprozesse zu den in der Systemdemo gezeigten S/4-Standardprozessen. Seitens SAP wird diese Aufgabe in der Regel der Explore-Phase zugeordnet. Wird die Fit-to-Standard-Analyse direkt im Kontext der strategischen (Soll-)Prozessvorgaben und dem Scoping – der Identifikation der für den Prototyp relevanten Best-Practice-Prozesse – behandelt, lässt sich in einem iterativen Vorgehen eine Prozess-Masterliste aufstellen.

## S/4 Readiness

Beispiel Content: Mit dem S/4 Readiness Check stellt SAP eine umfassende Tool-Umgebung bereit, deren Komponenten die vorhandene SAP-Prozess- und System-Landschaft auf Kompatibilität zum neuen ERP-Produkt prüft. Dabei zielt das SAP-Tool auf eine System Conversion, also eines von mehreren Umstellungsszenarien.

Die individuellen Erweiterungen werden ebenso geprüft. Das Ergebnis des Prüf- und Analyselaufs ist eine Liste, die kleinteilig alle funktionalen Veränderungen (sogenannte Simplification Items) inklusive nicht mehr unterstützter Business Functions und weiterer technisch bedingter Änderungen aufzählt. Der Abat-Conversion-Accelerator als vorgeschaltete Content-gestützte Methodik kann im Rahmen einer Vorstudie genutzt werden. Dabei wird eine mögliche Konvertierung des bestehenden Kundensystems im Brownfield-Ansatz untersucht.

Transformationsbezogene Sachverhalte lassen sich sehr präzise quantifizieren, alternative Vorgehen vergleichen, und es lässt sich ein fundierter Fahrplan entwickeln, um die gegebenenfalls favorisierte Konvertierung zielgerichtet in Time und Budget abzuschließen. Vereinfacht formuliert können die SAP-Transformationswerkzeuge, die sich primär der „Was zu tun ist“-Thematik annahmen, mit dem im Abat-Accelerator eingeflochtenen Transformations-Know-how um die essenziellen Aspekte des „Wie“ und „Mit welchen Mitteln“ ergänzt werden.

Ein solches Vorgehen zahlt sich faktisch, taktisch und zu guter Letzt strategisch aus. Denn faktisch liefert die um eine Vorstudie erweiterte, mit Content verfeinerte Discovery-Phase auf individueller Basis einen perfekten Reiseplan für die Initialisierung des Transformationsvorhabens. Unternehmen erhalten eine präzise Orientierungshilfe für ihren individuellen Kurs Richtung SAP S/4 Hana. Mit dem in der Abat-Methodik gebündelten Transformations-Know-how finden Unternehmen taktisch die passende Antwort, trotz begrenzt verfügbarer personeller Ressourcen, ihr S/4-Hana-Projekt budgetgetreu in kürzester Zeit umzusetzen. Strategisch halten sie Kurs auf eine Anwendungslandschaft rund um einen sauberen Kern, die ihnen alle Freiheiten für die Einbindung oder Realisierung innovativer Geschäftsprozess-Services lässt – unabhängig davon, ob diese als On-prem oder über eine Cloud zur Verfügung stehen.

*Markus Fischer, SAP Solutions Architect S/4 Hana und Projektleiter, Abat*

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 56

abat

Wingcopter nutzt ERP-System aus der Cloud

# Soziales Unternehmertum

**Moderne ERP-Systeme sind ein zentrales Element für die Digitalisierungsvorhaben von Unternehmen. Sie helfen dabei, bestehende Prozesse zu optimieren, die Wettbewerbsfähigkeit zu sichern und neue Geschäftsfelder zu erschließen.**

*Von Friederike Bonertz, NTT Data Business Solutions*

In der Zusammenarbeit zwischen dem hessischen Logistik-Start-up Wingcopter und dem SAP-Beratungshaus NTT Data Business Solutions zeigt sich eindrucksvoll, wie der Einsatz innovativer IT-Lösungen zudem einen wertvollen Beitrag für ein nachhaltiges und soziales Unternehmertum leisten kann.

In vielen Teilen der Welt leben Menschen an entlegenen, schwer zugänglichen Orten. Teilweise beinhaltet diese Abgelegenheit auch, kräftezehrende Tagesmärsche oder Autofahrten zurückzulegen, um zum nächstgelegenen Dorf zu gelangen, Nahrung zu besorgen oder sogar Zugang zu lebensrettenden Hilfsgütern zu erhalten. Um Menschen diesen Zugang zu verschaffen, haben die drei Darmstädter Universitätsabsolventen Tom Plümmer, Jonathan Hesselbarth und Ansgar Kadura eine emissionsarme Flugdrohne entwickelt. Die Motivation: das Leben hilfsbedürftiger Menschen durch eine schnelle und ungefährliche Lieferung humanitärer Hilfsgüter zu verbessern oder gar zu retten. Mit dieser Idee gründeten sie 2017 das Unternehmen Wingcopter.

## Electric-Powered-Flugsysteme

Das Start-up hat sich inzwischen als Hersteller und Serviceanbieter unbemannter eVTOL-Flugsysteme (Electric Powered Vertical Take-Off and Landing) etabliert. Mit den emissionssparenden Flugdrohnen lassen sich Lieferketten weltweit wortwörtlich in die Höhe heben. So können auch Lieferzeiten drastisch verkürzt werden, denn die vollelektrischen Flugdrohnen stellen Lieferungen wie Blutkonserven oder Impfstoffe binnen weniger Stunden oder sogar Minuten zu. Das Besondere an der Flugdrohne: Dank des patentierten Schwenkrotormechanismus kann die Drohne auf kleinstem Raum senkrecht starten sowie landen und aufgrund ihrer Flügelkonstruktion im Gleitflug Spitzengeschwindigkeiten von rund 100 km/h erreichen. Diese Kombination aus Helikopter und Flugzeug stellt ein Novum auf dem zivilen Drohnenmarkt dar. Die drei Co-Founder des Start-ups wollen mit ihrer Flugdrohne noch höher hinaus, während sie sich auf den humanitären Einsatz ihrer Technologie und eine wertegetriebene kommerzielle Anwendung konzentrieren. Um dieses Vorhaben mit der richtigen IT-Infrastruktur optimal unterstützen zu können, hat sich Wingcopter mit NTT zusammengeschlossen und eine agile, cloudbasierte Lösung implementiert.

## Start-up: Wingcopter

ERP in der Cloud: die passende Wahl für die unterschiedlichsten Anforderungen.

Start-ups wie Wingcopter haben häufig eine Gemeinsamkeit, besonders zu Beginn: Die Idee steht, während ein Großteil der betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen dynamisch ist, sich entwickelt und wächst. Eine wichtige Säule stellt daher das richtige ERP-System dar. Als Teil der IT-Infrastruktur sollte sich dieses möglichst nahtlos in das Tagesgeschäft integrieren lassen und unter geringem Kostenaufwand die einzelnen Arbeitsprozesse abdecken und beschleunigen. Viele Start-ups sind außerdem geprägt von schnellem Wachstum, einem dynamischen Wandel ihrer Geschäftsfelder und kurzen Produktions- sowie Innovationszyklen, während sich die ein oder andere Abteilung noch im Aufbau befindet. Deshalb ist gerade bei jungen Unternehmen vor allem das Thema Zeit ein entscheidender Faktor.

Ein cloudbasiertes ERP-System bietet in den meisten Fällen eine kosteneffiziente und flexibel skalierbare Lösung in kurzer Zeit. Ganz im Sinne von Wingcopter: Innerhalb von zwei Jahren nach der Gründung entwickelte sich das Unternehmen zu einer international operierenden Hypergrowth-Company mit über 200 Mitarbeitenden und einer Reihe von Anforderungen, die so vielfältig sind wie die Einsatzgebiete der Drohne. Die cloudbasierte Lösung gewährt Unternehmen wie Wingcopter den ressourcenschonenden Aufbau einer IT-Abteilung, die bei einem On-premises-System deutlich größer und teurer ausfiele, während der stringente Implementierungsprozess des Fit-to-Standard-Ansatzes eine zeiteffizientere Alternative darstellt.

Auf Basis von Rise with SAP wurde gemeinsam mit den Beraterinnen und Beratern von NTT eine SAP-ERP-Landschaft in der S/4 Private Cloud Edition auf die Bedürfnisse des Unternehmens abge-

*Abhängig von der Art des Einsatzes verfügt die Flugdrohne über unterschiedliche Technik und Ausrüstung.*

*Tom Plümmer, Co-Founder und CEO, Wingcopter*

stimmt und implementiert. Jahrzehntelange branchenübergreifende Erfahrung des IT-Beraters spielen bei der Durchführung für einen schnellen und reibungslosen Ablauf eine wichtige Rolle, sodass die Implementierung bei Wingcopter anstelle üblicher zwölf Monate nur sechs Monate andauerte. Nicht zuletzt galt es sicherzustellen, dass die ERP-Software den funktionalen Anforderungen an die Prozesse sowie der Branche entspricht und bei Start-ups auch ohne vorhandene oder mit nur wenigen definierten Prozessen schnell einsatzbereit ist. Besonders hilfreich ist es in solchen Fällen, auf Best Practices zurückzugreifen, darunter das Schulen von Key-Usern und ein achtsames Scoping mit Blick auf zukünftig relevante Faktoren. Nur so ergibt sich ein stabiles IT-Fundament, das den Fokus auf die wesentlichen Geschäftsprozesse richtet und gleichzeitig noch Raum für mögliche Erweiterung und Anpassungen lässt.

## ERP in der Private Cloud

Nicht nur die Organisation und Struktur eines Unternehmens gilt es bei der Wahl einer geeigneten ERP-Lösung zu verstehen, sondern auch die Produktentwicklung und der Service bergen für die IT-Architektur die Herausforderung, ein Maximum an Skalierbarkeit und Kosteneffizienz ohne Abstriche in der Sicherheit zu bieten. Bei Wingcopter ist es nicht anders: Abhängig von der Art des Einsatzes verfügt die Flugdrohne über unterschiedliche Technik und Ausrüstung. Je nachdem, ob die Drohne Laborproben vorbei an Stromnetzen und viel befahrenen Straßen in Deutschland liefert, in Vanuatu überlebenswichtige Hilfsgüter in abgelegene Dörfer transportiert oder in der arktischen Kälte Kanadas die Walpopulation erfasst. Neben prototypnahen Kleinserien bewältigt Wingcopter auch Großaufträge, wie die Herstellung und Lieferung von 12.000 Drohnen nach Afrika.

Auch die strengen Auflagen des Luftverkehrs spielen eine zentrale Rolle bei der Planung und dem Einsatz des Wingcopters. All diese Faktoren tragen zur Notwendigkeit einer kundenindividuellen Anpassung bei. Diese wiederum erfordert entsprechende Prozesse, die die Abwicklung der auftragsindividuellen Drohnen ermöglichen – von der Erstellung der Chargen- und Serialnummern bis hin zum Qualitätsmanagement. Intelligente Automatisierung und umfassenden Datenanalyse-Tools der ERP-Software können diese Prozesse erleichtern, denn sie ermöglichen transparente Informationsflüsse mit Echtzeitdatenübertragung in der Produktion. Weitere Potenziale liegen in integrierten Funktionen und Technologien, die auch für die Bereiche Beschaffung, Controlling und Finanzbuchhaltung von großem Wert sind.

## Resilient und dynamisch

Durch den Einsatz einer cloudbasierten Infrastruktur sind Unternehmen auch bei unvorhersehbaren Ad-hoc-Ereignissen resilienter und dynamischer als der Wettbewerb. Der jederzeit verfügbare Zugriff auf die Cloud-Anwendungen im sicheren Private-Cloud-Betrieb über mobile Geräte ermöglicht nicht nur die Einsicht in Produktionsdaten, sondern erlaubt auch, Prozesse remote zu steuern. Das erleichtert die teamübergreifende Kollaboration – unabhängig vom geografischen Standort der Mitarbeitenden. Ein weiterer Vorteil cloudbasierter ERP-Systeme ist die schnelle Erweiterung und Bereitstellung von Applikationen und anderen technologischen Anwendungen.

Anhand von Wingcopter zeigt sich: Insbesondere für dynamische Unternehmen eignen sich cloudbasierte Lösungen. Vor allem Start-ups und Hypergrowth-Unternehmen profitieren bei ihrem Wachstum von einer permanenten, ortsunabhängigen Verfügbarkeit und der flexiblen Skalierbarkeit. Auch in finanzieller Hinsicht lohnt sich der Cloud-Ansatz vor allem für junge Unternehmen, denn das Wegfallen hoher Investitionskosten in Hardware und Rechenzentren erlaubt es, die begrenzten Ressourcen optimal einzusetzen. Wingcopter implementierte gemeinsam mit den Experten von NTT in ungewöhnlich kurzer Zeit eine individuell passende ERP-Lösung mit mannigfaltigen Erweiterungsmöglichkeiten. In naher Zukunft rüstet das Logistikunternehmen mit der Einführung weiterer Module, der Erweiterung des bestehenden SAP-Systems und dem Ausbau der Service-Plattform-Lösung weiter auf und ist bestens vorbereitet für neue innovative Höhenflüge.

*Friederike Bonertz, Senior Consultant und Projektmanagerin, NTT Data Business Solutions*

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 60

NTT DATA
Trusted Global Innovator

Rechenzentrum

# Neubau oder Ertüchtigung?

**Immer mehr Unternehmen entscheiden sich für den RZ-Refit. Das spart Ressourcen, Geld und Zeit.**

Rechenzentren dürfen in der modernen hoch-digitalisierten Welt nicht ausfallen. Viele der 30.000 bis 50.000 Rechenzentren, Serverräume und Serverschränke in Deutschland sind allerdings in die Jahre gekommen und entsprechen weder den heutigen Sicherheitsstandards noch den hohen Ansprüchen an die Energieeffizienz. Viele Unternehmen stehen somit vor der Frage: Neubau oder Ertüchtigung? Immer mehr entscheiden sich für die Ertüchtigung, den RZ-Refit.

Rechenzentren beziehungsweise Serverräume sind Schlüsselkomponenten erfolgreicher Unternehmen. Allerdings hat sich ihre Nutzung in den letzten Jahren massiv gewandelt. Sei es durch technische Veränderungen (Virtualisierung, Cloud etc.), neue Normierungen (DIN 50600) oder neue Ansprüche und Forderungen an die Energieeffizienz (Blauer Engel). Insbesondere On-prem-Rechenzentren sind für den heutigen Bedarf zu groß, zu ineffizient. Dort, wo vor wenigen Jahren noch zehn oder zwanzig vollgepackte Serverracks standen, stehen heute vielleicht noch zwei oder drei und eines für das Netzwerk. Da in den wenigsten Fällen die gesamten IT-Anwendungen in die Cloud gelegt, sondern eher hybride Lösungen umgesetzt werden, sind die On-premises-Rechenzentren oder Serverräume weiterhin Bestandteil der IT-Strategie, jedoch oftmals teuer und ineffizient.

Werden einzelne Bereiche ertüchtigt, darf keinesfalls vergessen werden, alle anderen Gewerke an die neue Situation anzupassen. Von der Ertüchtigung des RZ können Unternehmen in vielerlei Hinsicht profitieren. Die Zuverlässigkeit und Verfügbarkeit der IT-Infrastruktur werden erhöht und aufrechterhalten.

*Achim Dewald, Projektleitung, Prior1*

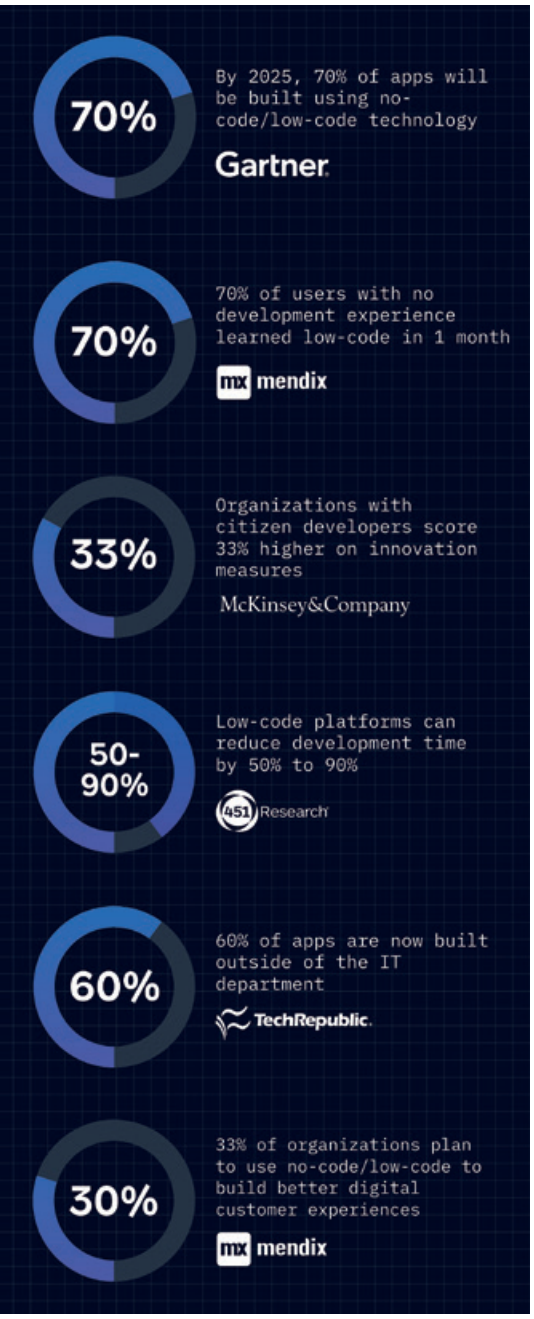
prior1.com

Low-Code-Technologie beschleunigt nicht mehr nur die App-Entwicklung

# Rationalisierung und Automatisierung

**Ein bewährter Fahrplan für eine erfolgreiche digitale Transformation kombiniert eine beschleunigte Softwareentwicklung mit einem Prozess, der den Schwerpunkt auf Menschen, Portfolio-Bewertung und unternehmensweite strategische Ausrichtung legt.**

Weltweite Unternehmen aller Wirtschaftssektoren werden voraussichtlich mehr als zehn Billionen US-Dollar für Initiativen zur digitalen Transformation ausgeben, doch mehr als 70 Prozent werden scheitern. Laut Mendix, Siemens-Tochter und ein Marktführer in der Entwicklung moderner Unternehmensanwendungen, müssen Unternehmen aller Wirtschaftszweige ihre Herangehensweise an die digitale Transformation drastisch ändern, um in der heutigen, stark beschleunigten, digital ausgerichteten Geschäftswelt relevant zu bleiben. Untersuchungen zeigen, dass einige Unternehmen die Botschaft „Go Digital or Go Dark" verstanden haben.




*Wie die IT-Welt Low-Code sieht: Die Technik ist eine Herausforderung und bringt einen Mehrwert in der IT und bei Anwendern.*

## Composable Thinking

Die Umgestaltung des Unternehmens mit internen Talenten, die ihr digitales Fachwissen als Reaktion auf Marktveränderungen einsetzen können, macht jedes Geschäftsmodell widerstandsfähig. Das nächste Element für einen Wettbewerbsvorteil in der beschleunigten Digital-First-Wirtschaft ist die Einführung von Composable Thinking in den Unternehmen.

Einfach ausgedrückt bedeutet „Kompositionsfähigkeit", dass Unternehmen vorgefertigte Softwaremodule oder digitale Komponenten (zum Beispiel Vorlagen oder paketierte Geschäftsservices) verwenden und diese zu einer zielgerichteten Lösung zusammenstellen. Dieser Ansatz kann den Aufwand drastisch reduzieren und die Zeit bis zur Wertschöpfung verkürzen. Häufig können Mitarbeiter, wichtige Partner, unabhängige Softwareanbieter und Kunden diese leicht anzupassenden Vorlagen oder Funktionspakete bereitstellen, die den Digitalisierungsprozess beschleunigen. Die Fähigkeit, Mehrwertfunktionen zu finden oder zu liefern, durchbricht die Pattsituation zwischen kommerzieller Standardsoftware, die nicht angepasst werden kann, und dem teuren Unterfangen, hochgradig zielgerichtete Software mit hohem Codeanteil zu entwickeln.

„Unternehmen können digitale Lösungen wesentlich schneller implementieren, indem sie diese Ressourcen aus einem immer größer werdenden Ökosystem bewährter Quellen zusammenstellen und anpassen", so Van Huizen. Dieser Ansatz, den Gartner als „Composable Enterprise" bezeichnet, ist das letzte Element für eine erfolgreiche digitale Transformation. Er ermöglicht es Unternehmen, agil zu werden und zu skalieren, sich schnell an veränderte Marktbedingungen oder Störungen anzupassen, die sich verändernden Kundenanforderungen zu erfüllen und Chancen mit neuen Geschäftsfeldern zu ergreifen.

Van Huizen schlussfolgert: „Ein kompositionsfähiger Ansatz vereint kreative Lösungen aus einer möglichst großen Gemeinschaft mit den gezielten Anforderungen des Unternehmens. Auf diese Weise wird Innovation im gesamten Unternehmen zu einer kontinuierlichen Tätigkeit, und zwar täglich."

IDC prognostiziert, dass die Ausgaben der Unternehmen für Initiativen zur digitalen Transformation innerhalb von fünf Jahren zehn Billionen US-Dollar übersteigen werden. Eine Studie von PwC hat ergeben, dass 60 Prozent der Top-Führungskräfte die digitale Transformation als wichtigsten Faktor für das Wachstum des Unternehmens im Jahr 2022 nennen. Die Boston Consulting Group berichtet, dass 80 Prozent der Unternehmen beabsichtigen, ihre geplanten Initiativen zur digitalen Transformation zu beschleunigen.

## Digitale Transformation

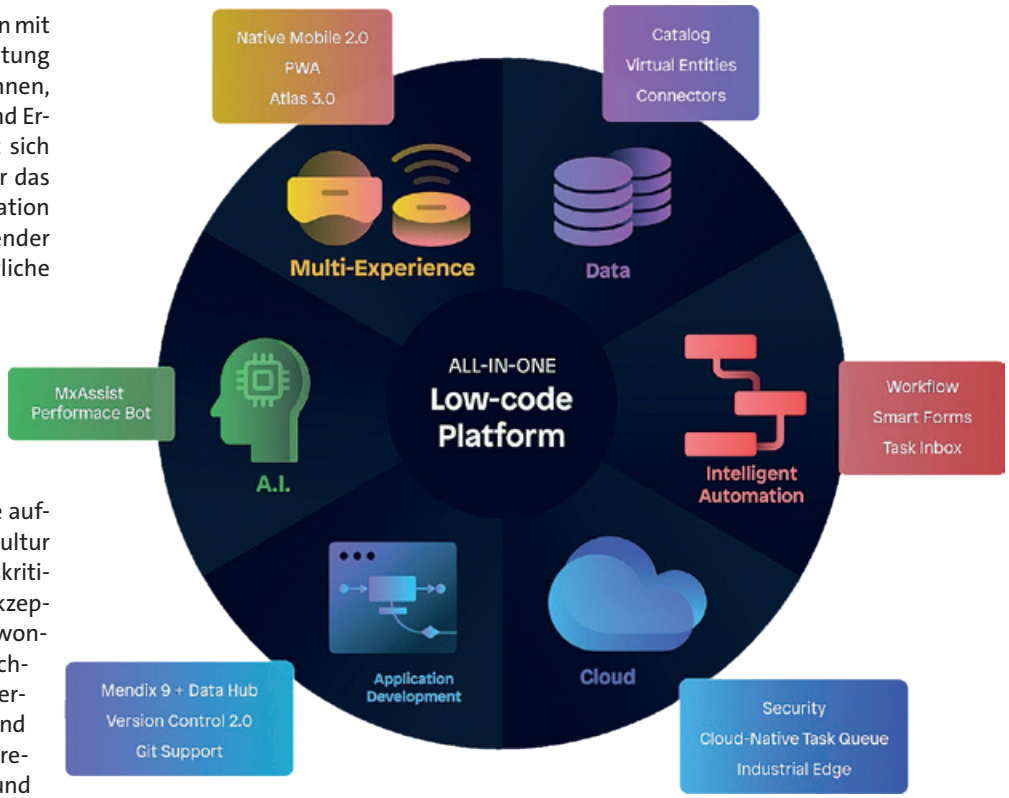
Trotz dieser Aktivitäten erweist es sich in der Praxis als schwierig, die strategische Einführung neuer Techniken zu beschleunigen, um betriebliche Anforderungen zu erfüllen, Effizienzsteigerungen zu erzielen, neue Geschäftsfelder zu erschließen und erweiterte, innovative Erfahrungen für Kunden und Mitarbeiter zu bieten.

Die Analysten der Boston Consulting Group haben kürzlich berechnet, dass 70 Prozent aller Digitalisierungsbemühungen in Unternehmen scheitern. McKinsey stellte fest, dass 87 Prozent der Unternehmen eine digitale Qualifikationslücke aufweisen, was die schnelle Umsetzung geschäftskritischer, innovativer Lösungen erschwert.

Eine erfolgreiche digitale Transformation wird am besten durch eine offene digitale Geschäftsplattform unterstützt, die flexibel, interoperabel und kollaborativ ist, um die Wertschöpfung und Innovation in großem Umfang zu beschleunigen. Um

dies zu erreichen, sollten Unternehmen mit einer unternehmensweiten Ausrichtung auf eine strategische Planung beginnen, die klare und präzise Ausführungs- und Erfolgskennzahlen enthält. Es handelt sich um einen ganzheitlichen Prozess, der das Paradigma der digitalen Transformation von einer Reihe unzusammenhängender Einzelinitiativen in eine kontinuierliche Praxis umwandelt.

Diese Art der strukturierten Vorgehensweise erfordert von den Unternehmen eine gründliche Selbsteinschätzung ihrer digitalen Reife und Anwendungslandschaft. Dies ist die Grundlage für die Erstellung einer skalierbaren Roadmap, die aufzeigt, wie eine veränderungsbereite Kultur entwickelt, Fortschritte bei geschäftskritischen Zielen nachgewiesen und die Akzeptanz im gesamten Unternehmen gewonnen werden kann. Ohne diese Ausrichtung entstehen grundlegende Hindernisse wie Risikoaversion und Widerstand gegen Veränderungen durch die Diskrepanz zwischen strategischer Vision und Umsetzung, die alle bis auf 30 Prozent der digitalen Transformationsprojekte torpedieren.




*Low-Code funktioniert am besten, wenn es eine Plattform für die unterschiedlichen Plattformen gibt. Speziell eine DB-Anbindung an Hana wird für SAP-Bestandskunden wichtig sein.*

## Business Case

„Die grundlegende Prämisse der digitalen Transformation besteht darin, die Zukunft ohne die Restriktionen der Vergangenheit zu gestalten. Innovation geschieht nicht nur durch die Schaffung von etwas völlig Neuem, sondern auch durch die Verbesserung des Bestehenden“, sagt Nick Ford, Chief Marketing Officer bei Mendix. „Es ist nicht verwunderlich, dass die meisten Unternehmen versuchen, diesen Prozess mithilfe von Technologie in Gang zu setzen. Das ist wichtig, aber der Schlüssel zum Erfolg beginnt bei den Menschen – der Zusammensetzung des Teams, der Unternehmenskultur, dem Business Case und der Produktvision, den Fristen und Risikofaktoren. Wir bei Mendix beschreiben, wie die digitale Transformation mit einer ganzheitlichen Selbsteinschätzung der Mitarbeiter, des Portfolios, der Prozesse und der Plattform eines Unternehmens beginnt. Das bedeutet, dass eine einzelne Initiative – egal wie brillant sie auch sein mag –, wenn sie von einem isoliert arbeitenden Team durchgeführt und von den wohlmeinendsten Stakeholdern abgesegnet wird, nicht zu einem transformativen Nutzen führen wird.“

Für eine wachsende Mehrheit spielen Low-Code-Plattformen eine entscheidende Rolle bei der Rationalisierung und Automatisierung von Abläufen und der Digitalisierung von Kundenerlebnissen. Low-Code ermöglicht es Unternehmen heute, ihre Geschäftsmodelle zu ändern, um auf dem digitalen Markt erfolgreich zu sein, Daten für verschiedene Zwecke nutzbar zu machen und Technologien der nächsten Generation in Kernsysteme zu integrieren. Um diesen Trend zu verdeutlichen, berichtet Gartner, dass bis 2025 etwa 70 Prozent aller neuen Anwendungen mit Low-Code-Tools erstellt werden. Die Low-Code-Entwicklung fördert die kontinuierliche Zusammenarbeit zwischen Unternehmen und IT. Durch eine bessere Kommunikation zwischen diesen Bereichen werden Nacharbeiten und Rückstände bei IT-Projekten erheblich reduziert. Solche Bemühungen zahlen sich aus. Forscher haben herausgefunden, dass Unternehmen, die im Bereich der Digitalisierung führend sind, ein 1,8-mal höheres Gewinnwachstum erzielen als Unternehmen, die im Bereich der Digitalisierung hinterherhinken.

## Low-Code-Anbieter

Es überrascht nicht, dass Hunderte von Low-Code-Anbietern auf den Markt gekommen sind, um aus diesem dringenden Bedarf Kapital zu schlagen. Um von den Vorteilen der digitalen Transformation zu profitieren, müssen Unternehmen jedoch sicher sein, dass eine Low-Code-Plattform digitale Lösungen unterstützt, ohne die Architektur zu beeinträchtigen, und dass sie die spezifischen Anforderungen an die Cloud-Bereitstellung und DevOps erfüllt. Die richtige Plattform ermöglicht es auch, dass mehr Mitarbeiter des Unternehmens – nicht nur aus der IT-Abteilung – für die Lösungsentwicklung eingesetzt werden. Schließlich sollte die Plattform in der Lage sein, eine Vielzahl von Anwendungsfällen zu bewältigen, die sowohl daten- als auch prozesszentrierte Ansätze erfordern.

## Mensch und Maschine

Selbst erstklassige Technologie allein reicht nicht aus. Es ist von entscheidender Bedeutung, die menschliche Kraft von Fusionsteams zu nutzen, die sowohl Fach- als auch IT-Experten umfassen, um die Technologie zur Erreichung der Unternehmensziele einzusetzen. Ein häufiger Stolperstein ist, wenn „Unternehmen zu viel auf einmal machen, große, ehrgeizige Projekte starten und in Technologie investieren, um schnell eine digitale Infrastruktur aufzubauen“, sagt Gordon Van Huizen, Vice President, Platform Strategy bei Mendix. Solche Ansätze sind zwar ehrgeizig, führen aber zu uneinheitlichen Bemühungen, die nicht die erhofften Ergebnisse bringen. Stattdessen empfiehlt Van Huizen, sich zunächst auf bestimmte Anwendungsfälle zu konzentrieren. Diese iterative Auswahl ist das natürliche Ergebnis einer unternehmensweiten, digitalen Reifebewertung. (pmf)

mendix.com

**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 HXM-Partner für den digitalen Employee Lifecycle:**

End-2-End-Digitalisierung von HR-Prozessen mit der SAP SuccessFactors HXM-Suite, HCM-Hybrid, Concur. Kunden profitieren von der technischen Expertise in allen aktuellen SAP HCM/HXM-Lösungen und umfassendem Verständnis der personalwirtschaftlichen Prozesse: Recruiting/Onboarding, Stammdatenmanagement & Organsationsstruktur, Personalabrechnung, Zeitwirtschaft, Personalentwicklung, Aus- und Weiterbildung, Reisekosten, BAV.

**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.

**anacision GmbH**

Albert-Nestler-Staße 19
76131 Karlsruhe
Telefon: +49 721 509 94 - 59 00
info@anacision.de
www.anacision.de

Die APS-Software-Lösung anacision PLANNING optimiert die Einplanung von Produktionsaufträgen mithilfe von KI-, IoT- und Cloud-Technologien. Algorithmen analysieren Soll- und Ist-Daten, erkennen selbständig Effizienzpotenziale und berechnen sekundenschnell Produktionsfeinpläne, die sich adaptiv auf neue Umstände in der Produktion anpassen. Produktionsaufträge werden dabei so eingeplant, dass Rüstzeiten, Durchlaufzeiten und Termintreue optimal sind.

**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**

Wir arbeiten für die beeindruckendsten Unternehmen der Welt: Außergewöhnlich erfolgreiche Industriekunden, mit denen wir viel gemeinsam haben.
cbs entwickelt durchgehende digitale End-2-End-Prozesse verbunden mit agilen, innovativen Technologien.
NEXT ONE ist unser Anspruch, die nächste Generation der Unternehmenslösungen für Weltmarktführer zu gestalten.

**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**

**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 30 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 Systems ist spezialisiert auf Business Workload Automation für SAP und nonSAP. Unsere Lösungen ermöglichen eine zentrale, systemübergreifende Steuerung und Verwaltung Ihrer Prozesse, vor Ort oder in der Cloud.
Als SAP Build Application Development Partner bündelt HONICO langjährige Kompetenz im SAP-Bereich stets mit dem neuesten Stand der Entwicklung.
Manuelle Interventionen werden überflüssig und Ihre Mitarbeiter können sich auf das Wesentliche konzentrieren.

### HR Campus AG

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

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

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

Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.

### IBIS Prof. Thome AG

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

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

### innobis AG

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

**SAP-Banking in Perfektion seit 1990**

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

### itmX GmbH

Stuttgarter Straße 8
75179 Pforzheim
Telefon: +49 7231 96825 0
sales@itmx.de
www.itmx.de

Die itmX GmbH bietet mit der itmX crm suite eine voll in SAP integrierte 360°-Sicht auf Marketing-, Sales-, Commerce- und Service Prozesse. Neben der Software-Suite bietet das Pforzheimer Unternehmen eine ganzheitliche Prozessberatung von der Strategie bis zu Implementierung und Betrieb der Software. Die Lösungen begeistern schon heute mehr als 120 Kunden, u. a. aus Maschinenbau, Bau- und Bauzulieferer, Projektfertigung und Handel.
itmX ist Teil der NTT DATA Business Solutions, einem weltweit führenden SAP-Beratungshaus.

### 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.

**MHP - A Porsche Company**

Königsallee 49
71638 Ludwigsburg
Telefon: +49 7141 7856-0
Telefax: +49 7141 7856-199
info@mhp.com
www.mhp.com

**MHP ist eine weltweit agierende und führende Management- und IT-Beratung.**

Über 4.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entwickeln an 20 Standorten weltweit wegweisende Mobility- und Manufacturing-Lösungen für internationale Konzerne, gestandene Mittelständler und disruptive Start-ups.
SAP ist Teil unserer DNA. Als ausgezeichneter SAP Gold Partner führen wir unsere Kunden erfolgreich und sicher in die digitale Zukunft.

**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

**Pathlock Inc.**

Paul-Stritter-Weg 5
22297 Hamburg
Telefon: +49 40 88137-109
hamburg@pathlock.com
www.pathlock.com/de

Als Pathlock Deutschland (vormals SAST SOLUTIONS) sind wir führende Security-Spezialisten für SAP ERP & S/4HANA und unterstützen Sie bei der Erkennung von Anomalien, Manipulationen oder Datendiebstahl. Mit der Pathlock Suite und ausgewiesener Expertise bieten wir ganzheitliche Lösungen für die Bereiche Access Governance und Application Security. Unser Anspruch ist, die Automatisierung von Access Orchestration und Cyber Security sämtlicher Business-Applikationen auf ein neues Niveau zu heben.

**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.

**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

**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 automatisierte Rechnungsverarbeitung und P2P-Prozesse in SAP**
Wir bieten standardisierte, SAP-integrierte Anwendungen für dokumentenbasierte Prozesse. In der Cloud und on-premises. Realisiert werden Projekte für Einkaufs-, Rechnungs- und Auftragsprozesse sowie Archivierung.
Für Qualitätsstandard sorgen die SAP-Zertifizierungen.
Die xSuite-Lösungen sind in allen SAP-Umgebungen lauffähig und zertifiziert für SAP NetWeaver (ECC-Systeme), SAP S/4HANA und SAP S/4HANA Cloud.

@e3magazin

# Hier fehlt etwas

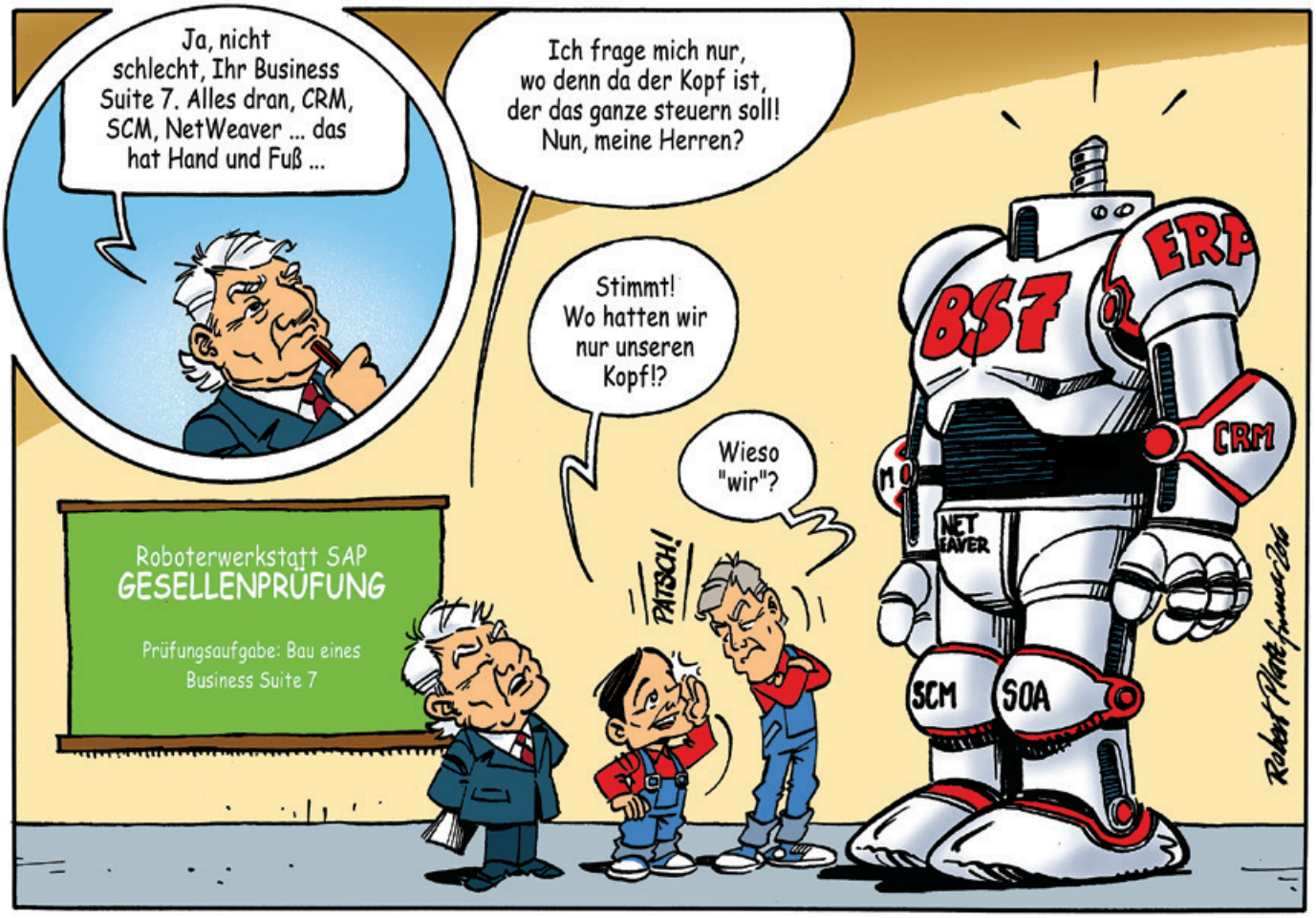
**SAP-Chef Christian Klein sagte, dass er SAP konsolidieren will. Der ERP-Weltmarktführer soll sich auf das Wesentliche konzentrieren – das hat vor ihm schon einmal jemand probiert.**

Die angestrebte Konsolidierung scheint mehr ein Aussortieren zu werden als ein Reparieren alter Baustellen. Was nicht einen deutlichen zweistelligen Deckungsbeitrag bringt, das wird getilgt. Der Rest bekommt noch eine weitere Chance. Ähnlich ging vor vielen Jahren auch Ex-SAP-CEO Léo Apotheker vor. Persönlich hatte er damit Erfolg: Er musste SAP verlassen und bekam einen noch besser bezahlten Job bei Hewlett-Packard. In der SAP-Community hinterließ er ein Blutbad. In seinem Konzept fehlten die Non-financial Assets. Es fehlte eine Metaebene, die dem Ganzen Halt geben sollte. Es fehlte der Kopf in seinem Konstrukt.

Ähnliches scheint nun SAP-CEO Christian Klein zu widerfahren. Sein Handeln ist von Aktionismus geprägt. Er hat viele gute Ideen, aber auch seinen Konzepten scheint ein übergeordnetes Konzept zu fehlen. Der Kopf der Sache ist nicht vorhanden. SAP taumelt von einer guten Idee zur nächsten ohne Strategie und Vision.

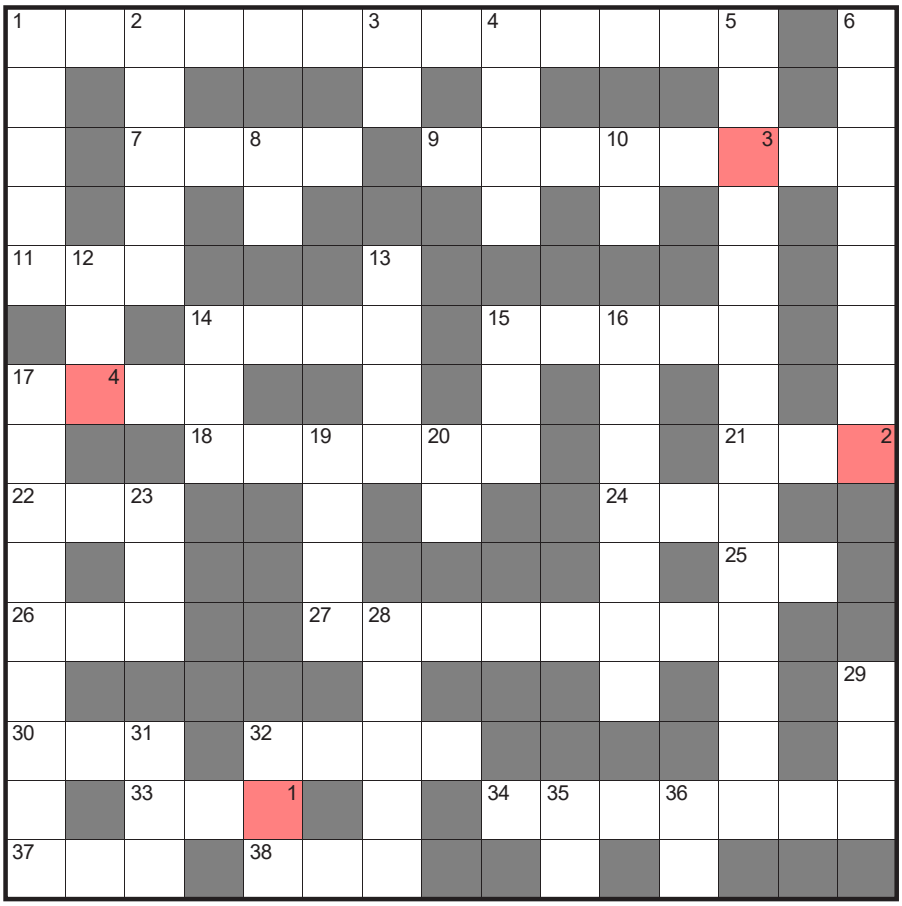
Fürwahr, es ist nicht leicht, den ERP-Weltmarktführer mit ruhiger Hand durch die IT-Disruptionen zu führen. Bereits vor Christian Klein versuchten die Ex-Co-CEOs Jim Hagemann Snabe und Bill McDermott, dem Unternehmen sinnstiftend eine Richtung und Strategie zu geben. Auch Snabe und McDermott mussten sich letztendlich eingestehen, dass sie viele gute Ideen hatten, aber es nicht zu einer konsistenten Lösung schafften. Professor Hasso Plattner war nicht unzufrieden mit der Arbeit der Co-CEOs, aber ein ganzheitliches Bild ergab sich nicht, siehe Illustration. Nun steht SAP wieder an einem Wendepunkt und bräuchte eine stringente und konsistente Antwort auf die zahlreichen Herausforderungen. Kopf ab, dachte sich wahrscheinlich Christian Klein und plant den Verkauf von Qualtrics und die Rücknahme der ambitionierten C/4-Hana-Pläne. CRM erscheint nicht mehr als strategisches Produkt, der neue Fokus liegt auf Logistik und Supply Chain Planning. Weil aber einmal CRM ein integraler Bestandteil des SAP'schen Universums war, macht sich der Anwenderverein DSAG bereits Sorgen bezüglich der Funktionsfähigkeit des Gesamtsystems.

Ohne CRM fehlt etwas im ERP-Orchester. ERP und SCM sind eine gute Kombination. Ohne CRM und mit einem schwachen HCM fehlen aber dem SAP-System wesentliche Komponenten. Das Ganze hat noch keinen Kopf. (pmf)




*Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe November 2010 veröffentlicht. Bereits mit der SAP Business Suite 7 hatten die Ex-SAP-Co-CEOs Jim Hagemann Snabe und Bill McDermott erhebliche Probleme und standen in der Kritik von Professor Hasso Plattner.*

# Rätselhaftes ??? aus der SAP-Community



**Waagerecht**
1 IT-Fachbegriff für Leistungsbeschreibung
7 Das zweite Wort aus der Abk. ByoD
9 Gegenteil von Software
11 Abk. für einen Hana-Datensilo zur Konsolidierung von Vertriebskanälen
14 Einer der beiden Linux-Anbieter für Hana
15 Abk. für offenes Framework
17 Abk. für den Hana-Kern
18 Ehemaliger SAP-Partner für No-Code/Low-Code
21 Abk. für ECC-Kernel-Update ohne Shutdown
22 Abk. eines externen IBM-Storages für MaxDB
24 Abk. für erweiterte BW-Administration
25 Engl. Abk. für künstliche Intelligenz
26 Abk. für Investitionsrückfluss
27 Name einer Conversion für SAP-Cloud-Lizenzen
30 Abk. für die Amazon-Cloud
32 Int. SAP-Hardware-Partner
33 Abk. der SAP-Lizenzverträge für Konzerne
34 Name des ersten Simple-S/4-Moduls
37 Ein standardisiertes Datenübertragungsformat
38 Zweites P aus P2P

**Senkrecht**
1 Abk. für Konfigurationssimulation der Variantenkonfiguration
2 Tech. Begriff auf Englisch für Schicht/Ebene
3 Abk. für SAP-Transportmanagement
4 Erstes Wort aus NLS
5 Anderes Wort für Gartners Digital Tsunami
6 SAP-Werkzeug für Dashboards
8 Abk. für Bildschirmoberfläche
10 Abk. für Datenbank
12 Abk. für Alarmmeldung von geschäftskritischen Problemen
13 Erweiterung zu Order-to-Cash
14 Abk. für BI-Planungskomponente
15 Name des Linux-Maskottchens
16 Teil des NW zur Geräte- und Plattformanbindung
17 Drittes Wort aus GUI
19 Abk. für das SAP-Portal aus EhP 5
20 Engl. Abk. für geistiges Eigentum
23 Aktuelle SAP-Abk. für CIM
28 Das O aus SOX
29 Manufacturing-Abk. für die Netto-Effizienz von Maschinen
31 Ein Hana-Server-Anbieter
32 Abk. für einen Archivierungsprozess im SAP-BW
35 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)
36 Abk. eines Web-Servers für J2EE und Abap

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 diesmal nur vier Buchstaben. Es ist sehr leicht zu erraten, weil es ein Personenname ist, der in dieser E-3 Ausgabe mehrfach vorkommt. Gesucht ist also der Familienname eines prominenten SAP-Mitarbeiters in Walldorf.

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 Februar 2023: DAVOS, Ort des Weltwirtschaftsforums inkl. Besuch von CEO Klein.

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

## 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-Integration und Systemmanagement, S/4-Transformation, Abap Extensions, PaaS und BTP

## Juni 2023

RED/ANZ: 8. Mai
DUS/EXT: 8. Mai
DUS: 15. Mai
EVT: 30. Mai

**ERP 4.0 – Business Process Management**
Business Process Reengineering und Management, Process Mining und Executive Management sind Begriffe für eine bessere Aufbau- und Ablauforganisation. Es könnte ERP 4.0 heißen. Tatsache sind zahlreiche Herausforderungen.

**Schwerpunktthemen der SAP-Community**

**People Management:**
Onlineschulungen und Homeoffice, HCM Analytics, HCM Conversion, Talentmanagement, Digital HCM Cloud

**Business Management:**
Business Process Reengineering, SRM und Central Procurement, Logistik und Disposition, E-Commerce-Management, Data Mining, SAP für Revision und Wirtschaftsprüfung, Supply Chain Planning und Logistik, Digital Twin im Handel

**IT Management:**
IoT-Architekturen, Wartung- und Supportkonzepte, Lizenzvermessungen, Edge Computing, Globalisierung und Deployment, digitale Transformation, Machine Learning mit Hana, Application Lifecycle Management

## Juli/August 2023

RED/ANZ: 12. Juni
DUS/EXT: 12. Juni
DUS: 19. Juni
EVT: 3. Juli

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

**Schwerpunktthemen der SAP-Community**

**People Management:**
HCM-Conversion, S/4-Schulungsangebote, E-Recruiting, HCM-Suite, Online-Recruiting, HR-Cloud

**Business Management:**
Datenschutz und DSGVO, Supply Chain Management und Logistik, Beteiligungsmanagement, GRC in S/4 Hana, E2E-Prozessintegration, Vertragsmanagement, ERP als Digital Twin, digitale Rechnungsverarbeitung, Einkauf und Beschaffung 4.0

**IT Management:**
Hana-Cloud-Server auf Intel-Xeon- und IBM-Power-Basis im Vergleich, SAP-Schnittstellen On-prem (NetWeaver) und in der SCP, Abap und Microservices, SQLScript für BW, Workloads automatisieren, S/4-Monitoring und -Automatisierung

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

# April 2023

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

**Coverstory:** Das Thema Supply Chain und Logistik steht im Zentrum vieler SAP-Bestandskunden. SAP selbst liefert mit IBP, Integrated Business Planning, ein nahezu universelles Werkzeug, das aber viel Wissen und Erfahrung beim Customizing voraussetzt.

**People Management:** Change Management kommt bei der S/4-Conversion wieder in Mode. Weil es mehr als ein technischer Releasewechsel ist, sind Organisationsänderungen, neue Benutzerrollen und Change Management unausweichlich.

**Business Management:** Datenschutz und Security werden in der aktuellen Bedrohungslage immer mehr eine Aufgabe des Business. EU-Vorgaben und allgemeine Richtlinien fordern die SAP-Basis und den CIO gleichermaßen. SAP verspricht umfängliche Unterstützung.

**IT Management:** Globalisierung und internationale Roll-outs verlangen von der SAP-Basis gewissenhafte Vorbereitung und detaillierte Planung. Die Orchestrierung liegt somit beim CCC/CCoE-Leiter sowie dem CIO. Keine leichte Aufgabe mit einem neuen S/4-System und der Datenbank Hana.

**E-3 Extra: April 2023**

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

## FIRMENINDEX


Abat ... 41, 51
Adobe ... 25
Airbus ... 37
Akquinet ... 8
Amazon ... 15 – 17
Anacision ... 46
Atos ... 33
Audi ... 3
Automatics ... 22
Basis Technologies ... 50
BearingPoint ... 9
Bitkom ... 13
Boomi ... 33
Boston Consulting Group ... 54
BPM-D ... 40
BTC Gruppe ... 41
cbs Corporate Business Solutions ... 45
Celent ... 12
CNT ... 33
Concur ... 9
Coveto ... 34
Digital Seals ... 40
DSAG ... 10, 11, 14, 17, 24, 39, 63, 66
d.velop ... 32
d.vinci ... 34
DXC Technology ... 8
ELO ... 33
Eloomi ... 34
Empirius ... 22, 24, 26, 27
Gartner ... 13, 18, 54, 55
Google ... 16, 17
GP+S Consulting ... 41
GTW ... 30, 42, 43
Hasso-Plattner-Institut ... 33
Haufe Talent ... 34
Hella ... 45
Hewlett-Packard ... 63
Honico Systems ... 18
IBM ... 33, 35
IDC ... 54
Infoniqa ... 34
Infor ... 33
International Federation of Robotics (IFR) ... 10
ISG ... 51
Itesys ... 25
LizenzDirekt ... 13
Matrix42 ... 33
McKinsey ... 54
Mendix ... 54, 55
Mercedes ... 3
Micro Focus ... 41
Microsoft ... 13, 16, 17, 33, 48
Miele ... 3
msg ... 40
New Relic ... 23
NTT Data Business Solutions ... 52, 53
Onekey ... 19
Onlyfy ... 34
OpenText ... 41
Orianda Solutions ... 48, 49
Persis ... 34
Prior1 ... 53
PwC ... 33, 54
Qualtrics ... 3, 14, 38, 39, 63
Raiffeisen Bank ... 33
RBI ... 33
Red Hat ... 30
Rohde & Schwarz Cybersecurity ... 33
Samsung ... 3
Scheer Gruppe ... 40
Schweizerische Post ... 42, 43
SecurityBridge ... 30, 47
Seeburger ... 12
SER ... 33
Siemens ... 33, 54
Snowflake ... 16, 17
Spitz ... 22
SwissLife ... 23
Sybit ... 44
Syngenta ... 33
TakeASP ... 29
Techconsult ... 34
Theobald Software ... 15, 17, 33
Volkswagen ... 3
Windhoff Group ... 11
Wingcopter ... 52, 53
xSuite ... 32


## PERSONENINDEX


Apotheker, Léo ... 36, 39, 63
Asam, Dominik, SAP ... 14, 37 – 39
Barrenechea, Mark J., OpenText ... 41
Bendiek, Sabine, SAP ... 14
Berenskötter, Andreas, Hella ... 45
Berg, Achim, Bitkom ... 13
Biggan, Alison, Boomi ... 33
Bill, Marina, IFR ... 10
Bohne, Christian, Theobald Software ... 33
Bonertz, Friederike, NTT Data ... 52
Borowy, Marc, Digital Seals ... 40
Colaianni, Flavia, Schweizerische Post ... 42, 43
Dewald, Achim, Prior1 ... 53
Eismann, Florian, Digital Seals ... 40
Emmers, Dirk, Digital Seals ... 40
Evers, Sebastian, d.velop ... 32
Fetten, Thomas, Matrix42 ... 33
Fischer, Markus, Abat ... 51
Ford, Nick, Mendix ... 55
Gorissen, Holger, msg ... 40
Haag, Hermann-Josef, DSAG ... 10
Haiden, Hans, CNT ... 33
Haselbeck, Hans, Empirius ... 24, 27
Hassler, Christoph, ELO ... 33
Hehmann, Rainer, d.velop ... 32
Held, Dr. Stephan, d.velop ... 32
Hinricher, Guido, Windhoff Group ... 11
Hodum, Lars, Honico Systems ... 18
Hummel, Martin, Hella ... 45
Hungershausen, Jens, DSAG ... 17
Hussung, Kirsten, SAP ... 42
Hutterer, Bernhard, Spitz ... 22
Jiang, Xu, Abat ... 41
Klein, Christian, SAP ... 3, 14, 36 – 39, 63
Kurz, Klaus, New Relic ... 23
Laun, Leo, Digital Seals ... 40
Lees, David, Basis Technologies ... 50
Lin, Hao, Abat ... 41
Mao, Maureen, Abat ... 41
McDermott, Bill, ServiceNow ... 14, 36, 37, 39, 63
McInnes, Will, SER ... 33
Morgan, Jennifer, Blackstone ... 36 – 39
Mucic, Luka, SAP ... 14, 36 – 39
Müller, Jürgen, SAP ... 3, 38
Musk, Elon, Twitter ... 14
Nagy, Christoph, SecurityBridge ... 47
Neitzert, Lars, cbs ... 45
Nitsche, Florian, CNT ... 33
Nixon-Saintil, Justina, IBM ... 35
Oswald, Gerd, SAP ... 37
Persson, Ulf, Seeburger ... 12
Plattner, Hasso, SAP ... 14, 36 – 39, 63
Plümmer, Tom, Wingcopter ... 52
Poodratchi, Daniel, Anacision ... 46
Preljevic, Dennis, Akquinet ... 8
Rachow, Marian, Rohde & Schwarz Cybersecurity ... 33
Roggenbauer, Nikolas, Automatics ... 22
Sahanek, Christian, Infor ... 33
Saueressig, Thomas, SAP ... 3, 38
Schöller, Tanja, Itesys ... 25
Schulze, Jan, xSuite ... 32
Snabe, Jim Hagemann, Møller-Mærsk ... 36, 63
Tauer, Thomas, Akquinet ... 8
Thyen, Andreas E., LizenzDirekt ... 13
Van Huizen, Gordon, Mendix ... 55
Vazquez, Juan, Schweizerische Post ... 42
von Jagow, Gregor, Red Hat ... 30
Wang, Yi, Abat ... 41
Wendenburg, Jan, Onekey ... 19
Wieler, Lothar H., Hasso-Plattner-Institut ... 33
Winter, Thomas, Sybit ... 44
Wöhe, Günter, Wirtschaftswissenschaftler ... 48
Wohlfarth, Peter, Theobald Software ... 15
Wortmann, Hildegard, Audi ... 3
Zangl, Michael, Orianda Solutions ... 48, 49


## ANZEIGENINDEX


CW-Fachverlag ... 31
DSAG ... 9
E-3 Competence Center ... U1 , 6, 7
E-3 Twitter ... 62
Empirius ... 24
Empirius* ... 26
GTW* ... 30
IT-Verlag ... U3
Rheinwerk Verlag ... U4
Security Bridge* ... 30
TakeASP* ... 28
Theobald ... U2


** 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.

# Eine Reise in die Welt der SAP Divison.

SCAN ME

- 3 gute Gründe für eine Brownfield Conversion
- Mit RISE with SAP in die private Cloud wechseln
- Big Data - der Turbo für SAP Einführungen

## ☞ Jetzt herunterladen!

Mehr Infos dazu finden Sie online auf

it-daily.net
Das Online-Portal von itmanagement & itsecurity

# It's your choice!

## Das Digitalabo für SAP PRESS so wie Sie es brauchen.

### Themen-Abo

Ideal für Ihr Fachgebiet:
Administration, Finanzen, Logistik, Programmierung

### Programm-Abo

Alle deutschen Bücher im Wissenspaket

### Komplett-Abo

Das volle Programm – auf Deutsch und Englisch

Schon ab
€ 39,-
pro Monat

Jetzt Wunschabo auswählen

**www.sap-press.de/abo**

SAP PRESS