



Das E-3 Magazin

**SUMMIT DER SAP-COMMUNITY
COMPETENCE
CENTER**Salzburg,
1. und 2. Juni 2023

INFORMATION UND BILDUNGSARBEIT VON UND FÜR DIE SAP®-COMMUNITY

Supply Chain Planning

Nur rund die Hälfte der Produktionsprozesse ist automatisiert, autonome Maschinen und Roboter sind nur in einem Drittel der Unternehmen im Einsatz. Dieses Ergebnis des Industrie-4.0-Barometers 2023 zeigt einen großen Nachholbedarf bei der Umsetzung von I4.0 und IIoT. Und das vor allem in Deutschland, der Schweiz und Österreich. Ab Seite 50

CONSILIO Experten-Interview:
Digital Supply Chain

Seite 54

Datenaustausch und
Automatisierung

Seite 70

SUMMIT DER SAP-COMMUNITY

COMPETENCE CENTER

Salzburg,
1. und 2. Juni 2023

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

**DATA
MIGRATION
INTERNATIONAL**



itesys



new relic®

Conversion, ALM, Lizenzen und Steampunk,

die SAP-Basis-Funktionen und damit das CCC, Customer Competence Center, und CCoE, Customer Center of Expertise, sind sowohl für die Private (On-prem) als auch für die Public Cloud die Garantie für nachhaltigen Erfolg. Wir greifen die Tradition des erfolgreichen 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.

Jetzt anmelden: Die Teilnahmegebühr zum Summit exkl. USt. beträgt 590,- Euro.

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



April 2023:

Das Magazin zum Competence Center Summit 2023

In dieser Ausgabe befindet sich das E-3 Extra zum Summit mit dem Beitrag zur SAP-Keynote von Uwe Grigoleit sowie weiteren Wissensbeiträgen der Aussteller und Sponsoren über Automatisierung, SolMan und ALM, Monitoring, Lizenzmanagement und natürlich Steampunk als zweite Keynote auf dem Summit in Salzburg.



e-3.de/summit-cc



Das ganze SAP-Wissen

Gezielt nachschlagen – sicher verstehen

Schon ab € 39,-
pro Monat

- ✓ Geprüftes Fachwissen von Expertinnen und Experten
- ✓ Praktische Suchfunktion, Notizen und Lesezeichen
- ✓ Alle E-Books jederzeit verfügbar
- ✓ Favoriten im Schnellzugriff
- ✓ Immer up to date mit regelmäßigen Neuerscheinungen



Jetzt Digitalabo sichern:

www.sap-press.de/abo



Peter M. Färbinger

Mahabharata

Professor Hasso Plattner hat einen Nachfolger als SAP-Aufsichtsratsvorsitzenden bestellt. Punit Renjen war bis Ende vergangenen Jahres CEO von Deloitte und soll dieses Jahr in den Aufsichtsrat der SAP gewählt werden.

Punit Renjen war Global-CEO von Deloitte von 2015 bis zu seinem Ausscheiden Ende vergangenen Jahres. Als CEO hat Punit Renjen die Strategie entwickelt und umgesetzt, mit der Deloitte seinen Umsatz in nur sieben Jahren von 35 auf über 59 Milliarden US-Dollar steigerte. Heute ist Deloitte eines der führenden Dienstleistungsunternehmen und beschäftigt 415.000 Menschen in 150 Ländern. Punit Renjen ist Mitglied des Leadership Council des Weltwirtschaftsforums (WEF). Im Jahr 2022 wurde er von der Economic Times als „Global Indian of the Year“ ausgezeichnet. Geboren und aufgewachsen in Indien, zog Punit Renjen mit einem Stipendium der Rotary Foundation in die Vereinigten Staaten, um an der Willamette University zu studieren. Aktuell lebt er in Oregon, USA.

Für SAP wird der Aufsichtsratsvorsitz von Punit Renjen eine Zeitenwende sein und für die SAP-Community eine Chance der Erneuerung. Wer mit dem komplexen indischen Epos Mahabharata vertraut ist und spekuliert, dass auch Punit Renjen die Geschichte und Geschichten kennt, der kann für SAP nur das Allerbeste erwarten. Ähnlich wie es in der griechischen Mythologie auf viele verwirrende Fragen ausgleichende Antworten gibt, finden sich auch im Mahabharata viele Anweisungen, um komplexe Konflikte zu lösen.

Professor Hasso Plattner hinterlässt seinem Nachfolger eine wohlgestaltete SAP, die ihre Stärke und ihren Erfolg aus einer glorreichen Vergangenheit bezieht. Plattner, der SAP im Jahr 1972 gemeinsam mit Dietmar Hopp, Claus Wellenreuther, Klaus Tschira und Hans-Werner Hector gegründet hat und seit 2003 den Aufsichtsratsvorsitz hält, wird der SAP-Community fehlen und gleichzeitig wird sich ein neuer Gestaltungsraum eröffnen. Ob Punit Renjen und CEO Christian Klein diesen Raum ausfüllen und gestalten können, wird sich zeigen. Die erwähnten SAP-Gründer bis hin zu CEO

Professor Henning Kagermann und CFO Werner Brandt schufen ein starkes Fundament, das selbst die nachfolgenden CEOs Léo Apotheker und Bill McDermott nicht zum Einsturz bringen konnten. Selbst abenteuerliche Cloud-Versuche wie den Kauf und Verkauf von Qualtrics überlebte SAP nahezu unbeschadet – dank der umsichtigen Arbeit von Brand-Nachfolger CFO Luka Mucic.

Mit der Kenntnis einer komplexen Mythologie wie dem Mahabharata sollte es Punit Renjen als Aufsichtsratsvorsitzenden gelingen, die SAP-Probleme zu überwinden.

Professor Kagermann hat SAP vor langer Zeit verlassen und ist nicht als Aufsichtsratsmitglied zurückgekehrt, ebenso wenig Werner Brandt. Ähnliches wird auch Luka Mucic planen. Er wurde im März dieses Jahres durch Dominik Asam als CFO abgelöst. Es schwindet immer mehr das Wissen um die vergangenen SAP-Erfolge und neue Gipfel wurden noch nicht erklommen. Seit zehn Jahren kämpft SAP um die Akzeptanz von Hana und S/4 bei den Bestandskunden.

Das Mahabharata ist sowohl Heldenepos ähnlich der griechischen Mythologie als auch ein bedeutendes religiöses und philosophisches Werk. Regisseur Peter Brook adaptiert in seinem dreiteiligen TV-Film 1989 diese umfangreichsten Geschichten der Menschheit (auf DVD verfügbar und wirklich sehenswert).

Die erste Herausforderung für Punit Renjen wird ein Kulturwandel im Aufsichtsrat sein. Die kommenden Aufgaben lassen sich nur gemeinsam lösen wie vieles im Mahabharata. Unter Professor

Plattner galt oft nur sein Wort und viele erfahrene Aufsichtsräte blieben mit ihrem Wissen ungehört. Nach dem Visionär Plattner kann ein Pragmatiker, der als CEO ein vier Mal so großes Unternehmen wie SAP operativ führte, eine wahrhaftige Bereicherung sein. In jedem Fall wird Punit Renjen mit seiner Lebenserfahrung eine hervorragende Ergänzung zu dem jungen und noch unerfahrenen Vorstandstrio Christian Klein, Jürgen Müller und Thomas Saueressig sein.

Die Wege von SAP waren in den vergangenen fünfzehn Jahren ähnlich verschlungen und komplex wie die Geschichte des Mahabharata, aus dem die Lehre gezogen werden kann: Es gibt niemals nur eine Antwort und Kompromisse sind das wahre Leben. Ebenso gilt, dass aufgrund der erfolgreichen zurückliegenden Jahre einer SAP alle Antworten bereits vorliegen – es gilt sie zu finden. Oder wie es im Mahabharata heißt: „Was hier gefunden wird, kann woanders auch gefunden werden. Was hier nicht gefunden werden kann, kann nirgends gefunden werden.“

Punit Renjen wird all seine Weisheit brauchen, um die notwendige Zeitenwende bei SAP zu orchestrieren. SAP steht an einem Wendepunkt und braucht einen organisatorischen und betriebswirtschaftlichen Impuls. Auf technischem Gebiet hat Professor Hasso Plattner alles Menschenmögliche unternommen und dafür wird die SAP-Community ihm ewig danken. Mit der Kenntnis einer komplexen Mythologie wie dem Mahabharata sollte es Punit Renjen als Aufsichtsratsvorsitzenden gelingen, die SAP-Probleme ab 2024 zu überwinden.

Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Verhaltene Freude

Kaum vorstellbar: verhaltene Freude über ein neuerliches Zusammenkommen mit der SAP-Community. Das sehr erfolgreiche CCC/CCoE-Forum wird dieses Jahr in Salzburg seine Fortsetzung bekommen. Es ist eine wichtige Basisveranstaltung, die die Grundlage für eine gelungene S/4-Conversion bilden kann.

Tue Gutes und rede darüber, gilt momentan für SAP-Manager Uwe Grigoleit. Er ist mitverantwortlich für ein erfolgreiches Konzept zur S/4-Conversion. Seit vielen Monaten konsolidiert er die verschiedenen Strategien zum Hana-S/4-Releasewechsel. Er kennt ganz genau die Bedürfnisse und Wünsche der SAP-Bestandskunden. Er weiß aber auch um viele organisatorische Notwendigkeiten bei SAP. Es gilt einen Kompromiss zu finden zwischen berechtigten Anwenderwünschen und der Machbarkeit aufseiten von SAP. Uwe Grigoleit arbeitete viele Jahre unter SAP-Vorstand Gerd Oswald. So wie Oswald besitzt Grigoleit ein hervorragendes analytisches Gespür für Anforderungen und Lösungen. Technisch ist Grigoleit bestens versiert und gleichzeitig Diplomat und Visionär.

Uwe Grigoleit ist Keynote-Sprecher am 1. Juni in Salzburg auf dem Competence Center Summit 2023, der Nachfolgekonferenz des CCC/CCoE-Forums (Customer Competence Center und Customer Center of Expertise). Er wird erklären, wie eine erfolgreiche S/4-Conversion bei SAP-Bestandskunden umgesetzt werden kann. Dazu benötigt es natürlich eine robuste SAP-Basis und die Beantwortung vieler betriebswirtschaftlicher und organisatorischer Fragen. Antworten wird es am 1. und 2. Juni in Salzburg auf dem Summit der SAP-Community zum Thema Competence Center geben. Mit Sponsoren und Ausstellern erwarten wir etwa 200 Teilnehmer. Jetzt anmelden und SAP-Basis-Wissen abholen.

Verhaltene Freude löste diese wichtige Veranstaltung bei der SAP-Landesgesellschaft des Gastgeberlandes aus. Das Desinteresse ist schade und teilweise verständlich. Für einige SAP-Mitarbeiter mag das Thema CCC/CCoE als ein Relikt aus vergangenen Tagen gelten. Als die SAP-Bestandskunden noch mit R/3 beschäftigt waren, waren die zahlreichen Aufgaben und die Vorteile eines CCC genau definiert und in die operative Arbeit eingebunden. Das CCC-Forum war ein jährlicher Höhepunkt im SAP-Kalender und selbst SAP-Vorstand Gerd Oswald reiste an, um den Kontakt zu den Bestandskunden zu pflegen.

Cloud Computing hat die Perspektive und den Anspruch verändert. Es gibt SAP-Kreise, die nicht mehr an die Notwendigkeit eines CCC/CCoE glauben. Die SAP-Landesgesellschaft Österreich scheint so zu denken und verzichtete vorerst auf die Kontaktmöglichkeit zu den eigenen Bestandskunden. Die verhaltene Freude der SAP-Kollegen aus Wien darf nicht negativ interpretiert werden, vielmehr scheint sie das Ergebnis eines Informationsdefizits zu sein.

Was in einem R/3- und ERP/ECC-Zeitalter der Sol-Man mit seinem Übervater Gerd Oswald war, ist heute Cloud ALM (Application Lifecycle Management). Und hier zeigt sich an vielen Beispielen, dass ein CCC mit Kernkompetenz ALM sowohl für Private als auch für die Public Cloud unumgänglich ist. Ebenso sind viele SAP-Basis-Themen in einer hybriden On-prem-Cloud-Landschaft noch relevanter geworden als in der „gemütlichen“ alten Zeit eines R/3. Zeitdruck, Effizienz, Personalmangel, Lizenzmanagement, Datenkonsolidierung sind nur einige der Themen des Competence Center Summit in Salzburg, die deutlich machen, dass die Anforderungen an ein CCC/CCoE aktuell wesentlich erfolgsentscheidender sind als in zurückliegenden Jahren. (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 Anündigung 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: Mahabharata	5
Hausmitteilung: Verhaltene Freude	6
Das aktuelle Stichwort:	
Das Bangen der Retailer	12
no/name: R/2-Tastatur,	
R/3-Maus, S/4-Spracheingabe	14
Open Source: Alle Prozesse im Einklang	62
Cloud: Sind Cloud-Plattformen	
gescheitert?	65
KI: Kann KI auch ERP?	67
DevOps: SAP BI trifft DevOps	71
Satire: Das Letzte:	
Konsolidierung und Altlasten	79

SZENE

SAPanoptikum	8
Extended Maintenance ohne Aufpreis	10
Procure-2-Pay-Szenario	
unter SAP S/4 Hana	13
Managed Services	15
Griffbereite Daten	16
SAP Datasphere Hub V2	17
E-3 Events	19
Community Short Facts	20

E-3 EXTRA

SAP Competence Center	
Summit 2023	ab Seite 23

PEOPLE MANAGEMENT

Menschen im April 2023	46
New Work	48
HR als Erfolgsfaktoren	48

COVERSTORY

Supply Chain Planning	50
Mach nur einen Plan	54

WIRTSCHAFT

Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften	56
Akzeptanz und Nutzung	58
Woher du kommst	58

BUSINESS MANAGEMENT

Die Cloud im eigenen Rechenzentrum	60
Wie geht es mit CRM weiter?	63
Content und Architektur	64

IT MANAGEMENT

Alte Unternehmenssoftware	
und Open Source	66
Clean Core für S/4	68
Datenaustausch und Automatisierung	70
E-3 Partner	72
Rätselhaftes aus der Community	80
Vorschau	81
Index	82



E-3 Coverstory: Supply Chain Planning

Die Planung von End-2-End-Prozessen in Logistik und Produktion bestimmt aktuell viele Diskussionen bei den SAP-Bestandskunden. Mit Integrated Business Planning bietet SAP nicht nur einen APO-Nachfolger aus der Cloud an, sondern auch ein wesentlich erweitertes Gesamtszenario. Ab Seite 50

Thomas Spannring, Snap

Das Bangen der Retailer: Am POS hat sich einiges verändert und SAP zögert mit einer integrierten Lösung. Seite 12



Heiko Henkes, ISG

Managed Services: Cloud Computing ist angesagt, aber noch immer evaluieren die Anwender das optimale Modell. Seite 15



Michael Stump, itmX

Wie geht es mit CRM weiter? Ein ERP und SCM ohne CRM sind nicht vorstellbar, aber SAP setzt den Fokus woanders. Seite 63



Maximilian Krčmar, cbs

Clean Core für S/4: Ein konsistentes und sauberes System ist Basis für weitere Innovationen auch mit Steampunk. Seite 68



Intralogistik

Ein Blick in die Zukunft

Von 25. bis 27. April 2023 öffnet die LogiMAT auf dem Stuttgarter Messegelände ihre Pforten.

In wenigen Wochen öffnet die LogiMAT 2023, internationale Fachmesse für Intralogistiklösungen und Prozessmanagement, ihre Tore auf dem Stuttgarter Messegelände. Unter dem Motto „Hands-on Innovation: Connecting Smart Networks!“ trifft sich von 25. bis 27. April 2023 die internationale Intralogistikwelt. Auf dem Messegelände präsentieren mehr als 1500 Aussteller aus Europa, Nord- und Südamerika, Asien und Afrika Produkte, Systeme und Lösungen für effiziente Intralogistikprozesse.

Die Marke LogiMAT ist eine führende Informations- und Kommunikationsplattform sowie als Arbeitsmesse für direkte Geschäftsabschlüsse der Intralogistikbranche fest etabliert. Sie gilt Ausstellern aus aller Welt, die ihre Geschäfte in Zentraleuropa machen, als primäre Präsentationsplattform für ihre Neuentwicklungen und Innovationen. Dabei sind Digitalisierung, Automatisierung und Flexibilität mit samt dem Feld der Nachhaltigkeit und Ressourceneffizienz die bestimmenden Themen, die die Intralogistik gegenwärtig prägen – sowohl aufseiten der Entwickler und Anlagenbauer als auch der Unternehmen in Industrie, Handel und Dienstleistung.

Die LogiMAT 2023 hält ein weitreichendes, attraktives Rahmenprogramm mit Vortragsreihen von Experten aus Wirtschaft und Wissenschaft, informativen Ausstellervorträgen, Live-Events zur Ladungssicherung und dem Tracking & Tracing Theatre (T&TT) des AIM-D bereit. „Insgesamt ein breites Produkt- und Informationsangebot über die aktuellen Trends und Lösungen, das dem Fachpublikum nirgendwo sonst geboten wird“, resümiert Messeleiter Michael Ruchty. „Wir freuen uns darauf, Ende April mit der LogiMAT 2023 wieder das Schaulfenster der internationalen Intralogistik eröffnen zu können, und wünschen Ausstellern und Besuchern einen regen Dialog und Informationsaustausch.“

logimat-messe.de

maintenance Dortmund 2023

Smarte Maintenance

Unter den rund 200 Ausstellern sind zahlreiche etablierte und marktführende Unternehmen, aber auch viele Spezialisten und innovative Start-ups.

Als Leitmesse der Branche präsentiert die maintenance in Dortmund, die von 24. bis 25. Mai 2023 stattfindet, das gesamte Spektrum der industriellen Instandhaltung. Hier trifft sich jährlich die gesamte Instandhaltungsbranche. Mit ihrer umfangreichen Angebotspalette überzeugt die maintenance Unternehmen und Experten aus der Instandhaltung sowie Anwender aus allen relevanten Industriezweigen.

Die maintenance-Messe bereichert das Angebot an Produkten und Dienstleistungen, das breit gefächert ist: von Werkzeugen und Ausrüstung für die Wartung von Maschinen und Anlagen über Ersatzteile bis zu Servicedienstleistungen und Softwarelösungen für die „smarte“ Instandhaltung. Die Leistung und die Produktivität in der industriellen Produktion hängen in hohem Maße davon ab, ob die Maschinen und Anlagen störungsfrei laufen. Die

Instandhaltung leistet also einen Beitrag dazu, dass effizient, wirtschaftlich und – ganz wichtig – nachhaltig produziert wird. Die maintenance zeigt Tools und Lösungen auf, mit denen diese Ziele erreicht werden. Das geschieht nicht nur bei den so wichtigen persönlichen Gesprächen von Ausstellern und Besuchern, sondern auch im umfassenden Rahmenprogramm, z. B. mit Vorträgen und Guided Tours. Hier stehen in diesem Jahr die Themen Smart Maintenance und Nachhaltigkeit im Fokus. Forscher und Praktiker präsentieren nicht nur den Stand der Technik, sondern geben auch einen Ausblick auf die Instandhaltung von morgen. Nähere Informationen rund um das Thema finden Sie auf der Homepage für die maintenance 2023.

maintenance-dortmund.de

E-world energy & water 2023

Der Treffpunkt der Energiewirtschaft

Im Zeichen des Leitmotivs „Solutions for a Sustainable Future“ trifft sich die Energiewirtschaft aus aller Welt auf der E-world energy & water von 23. bis 25. Mai 2023 in der Messe Essen.

Die E-world setzt als bedeutende Branchenmesse wichtige Impulse in den Bereichen nachhaltige Technologien und intelligente Energieversorgung. An drei Messetagen präsentieren nationale und internationale Aussteller ihre Innovationen für eine klimaneutrale Zukunft der Energiewirtschaft. Besonders viele Unternehmen kommen 2023 aus Belgien, Dänemark, Großbritannien und Norwegen. Ergänzend dazu zeigt das breit gefächerte Vortragsprogramm auf den vier Fachforen Beiträge der Branche zur Realisierung nationaler und europäischer Klimaziele auf. Im Fokus stehen dabei der Ausbau und die Integration erneuerbarer Energien, die Kommunikation der Energiewen-

de, Anforderungen an die zukünftige Energiebranche sowie Auswirkungen und Veränderungen der Energiewirtschaft auf EVUs und Endverbraucher.

In diesem Jahr bietet die E-world zudem mehr Raum für den Energieträger Wasserstoff. Der neue Ausstellungsbereich in Halle 2 bündelt Unternehmen aus allen Bereichen der Wasserstoffwirtschaft, z. B. Erzeugung, Mobilität, Infrastruktur und Handel, und vereint somit die gesamte Wertschöpfungskette auf einer Fläche. Für weitere Informationen rund um das Programm, Aussteller usw. besuchen Sie die Homepage:

e-world-essen



♥ WE LOVE WHAT WE DO.

Leidenschaft für Digitalisierung hat einen Namen

Digitalisierung, Industrie 4.0: Alle sprechen davon, wir setzen sie um. Aus und mit Leidenschaft. Was das genau bedeutet?

Wir zeigen es Ihnen! Erleben Sie, wie einfach es ist, abstrakte Daten in lesbare Informationen umzuwandeln, mit denen Sie Ihre Prozesse optimieren können. Erleben Sie, wie spielerisch wir die dafür erforderliche Hardware, Infrastruktur und Software zusammenbringen, sodass alles perfekt ineinandergreift.

Erleben Sie Digitalisierung und Automatisierung in ganz neuen Dimensionen. Erleben Sie Information, Innovation und Inspiration.

Aus und mit Leidenschaft. Because we love what we do!

ifm – close to you.

ifm live erleben!

Hannover Messe

17.04. - 21.04.2023, Halle 9

LogiMat Stuttgart

25.04. - 27.04.2023, Halle 8, Stand 8D55

Success Days Siegen

23.05. - 24.05.2023, Apollo-Theater

ifm.com

DSAG-Umfrage: SAP-Healthcare-Strategie passt nicht zur Klinikrealität

Extended Maintenance ohne Aufpreis

SAP hat angekündigt, dass es keine Nachfolge für SAP-Patientenmanagement, IS-H, in der S/4-Welt und für das klinische Informationssystem i.s.h.med von Partner Oracle-Cerner geben wird.

Der DSAG-Arbeitskreis Healthcare hat diese Ankündigung zum Anlass genommen, den Status quo innerhalb der im Arbeitskreis vertretenen Krankenhäuser und Kliniken mittels einer Umfrage zu ermitteln. Im Zeitraum von 29. November bis 12. Dezember vergangenen Jahres haben 55 Teilnehmer des DSAG-Arbeitskreises Healthcare an der Umfrage teilgenommen. Mehr als zwei Drittel der Befragten sind für Krankenhäuser und Kliniken mit weniger als zehn Häusern im Verbund tätig. Knapp ein Drittel arbeitet für Krankenhäuser bzw. Kliniken mit mehr als zehn Häusern im Verbund. Insgesamt repräsentieren die Befragten Häuser mit 133.224 Betten.

80 Prozent Zustimmung

Auch ein knappes halbes Jahr nach der Ankündigung stehen Kliniken und Krankenhäuser vor einer ernst zu nehmenden Situation. So nutzen zwei Drittel der Befragten aktuell IS-H zur Patientenadministration und -abrechnung und bei 80 Prozent ist die Lösung das patientenführende System. „In vielen Kliniken und Krankenhäusern wird IS-H auch für weitere Zwecke verwendet, wie z. B. für die Abrechnung außerhalb von Krankenhäusern, zur Dokumentation oder zur Anbindung an die Telematikinfrastruktur und für Datenmeldungen. Diese Häuser trifft die neue SAP-Strategie noch härter“, so Hermann-Josef Haag, DSAG-Fachvorstand Personalwesen und Public Sector.

Der Trend geht eindeutig zu mehr Integration, was die Abschaffung von IS-H doppelt problematisch macht. Eine Integrationsplattform muss heute mehr leisten als je zuvor, denn der Trend im Gesundheitswesen geht zu mehr Prozessen, Systemen und Daten. Interoperabilität zwischen den Systemen entsteht, wenn der zentrale Server die gängigen Standards, Protokolle und Profile für den Datenaustausch im Gesundheitswesen unterstützt. Stabilität und Hochverfügbarkeit der Integrationsplattform spielen ebenfalls eine wichtige Rolle,

da ein Ausfall der Lösung fatal wäre. Darüber hinaus tragen Funktionen zur Authentifizierung der Mitarbeitenden und zum kontrollierten Datenzugriff zur IT-Sicherheit bei.

Laut SAP sollen die bis dato in IS-H abgebildeten Funktionalitäten für Patientenadministration und -abrechnung künftig durch moderne Krankenhausinformationssysteme (KIS) verschiedener Hersteller abgedeckt werden. „Das ist vor dem Hintergrund, dass mehr als die Hälfte der Befragten i.s.h.med als führendes klinisches Informationssystem einsetzt, eine fatale Situation“, urteilt Michael Pfeil, DSAG-Arbeitskreissprecher Healthcare. Entsprechend deutlich fällt die Forderung der DSAG aus: Häuser, die i.s.h.med einsetzen, brauchen schnellstmöglich Klarheit darüber, wie und wann Oracle-Cerner eine verbindliche Nachfolge zumindest mit den bestehenden Funktionen und einer Perspektive für Erweiterungen präsentiert.

KIS-Funktionalität

„SAP will ihren Kunden nach eigenen Angaben mit dieser Strategie die Wahl ihres modularen Set-ups für die Patientenabrechnung und ihre klinischen Prozesse überlassen. Doch wir können nicht länger warten. SAP-Partner müssen uns endlich mitteilen, wie schnell sie uns eine vollständige Lösung für Patientenabrechnung und -administration, im besten Fall ergänzt um die notwendigen KIS-Funktionalitäten, realisieren können“, so Tatjana Neitz-Kluge, stellvertretende Sprecherin des Arbeitskreises Healthcare.

13 Prozent der Befragten gaben an, dass die Ablösung bereits im Gange sei, weitere 13 Prozent hatten bereits vor der SAP-Ankündigung mit der Planung begonnen. 24 Prozent beschäftigen sich aufgrund der SAP-Ankündigung mit dem Thema. Die Hälfte hatte zum Zeitpunkt der Befragung noch keine Ablösungspläne. Gefragt wurde auch nach dem Umfang der Eigenentwick-



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

lungen (Abap-Modifikationen) in den Bereichen IS-H und i.s.h.med. 64 Prozent schätzen diese als umfangreich ein, während 27 Prozent Eigenentwicklungen in mittlerem Umfang einsetzen und neun Prozent den Anteil ihrer Eigenentwicklungen als gering einschätzen.

Private vs. Public Cloud

Die Umfrage hat auch den Status quo hinsichtlich S/4 in den Krankenhäusern und Kliniken ermittelt. Vier Prozent der befragten Häuser haben S/4-On-prem (Private Cloud) im Einsatz und bei fünf Prozent läuft dafür ein Implementierungsprojekt. „Zwar planen immerhin 47 Prozent den Einsatz von S/4-On-prem, doch unentschieden sind mit 42 Prozent fast genauso viele. Die neue SAP-Healthcare-Strategie hat laufende S/4-Vor- und -Umsetzungsprojekte in vielen Häusern ins Wanken gebracht oder zunächst sogar komplett gestoppt“, weiß Michael Pfeil, DSAG-Arbeitskreissprecher Healthcare. Dabei sei genau das fatal, denn es gehe noch mehr kostbare Zeit verloren für die vielen anstehenden Aufgaben.

Ein weiteres Thema der Umfrage war die grundsätzliche Einstellung zu Cloud-Anwendungen für S/4, Personal- und Patientenmanagement sowie für medizinisch-klinische Lösungen. Elf Prozent der Befragten schließen dies kategorisch aus, 62 Prozent halten den Einsatz von Cloud-Anwendungen für denkbar, aber nicht für Gesundheitsdaten und 24 Prozent für denkbar. Vier Prozent geben an, Cloud-Anwendungen gerne nutzen zu wollen. Ebenso wurde gefragt, ob es Einschränkungen für die Nutzung von Cloud-Diensten in den Einrichtungen gibt. Hier waren Mehrfachantworten möglich. 71 Prozent sehen einen rechtlichen



Michael Pfeil,
Sprecher des
Arbeitskreises Healthcare,
DSAG



Tatjana Neitz-Kluge,
stellvertretende Sprecherin des
Arbeitskreises Healthcare,
DSAG

Widerspruch zu Datenschutz und Datensicherheit bei der Speicherung von Patientendaten. 60 Prozent der Befragten geben an, mit Sicherheitsbedenken konfrontiert zu sein. 55 Prozent sprechen von Bedenken hinsichtlich der Verfügbarkeit.

FHIR-Schnittstelle

„Nur drei Krankenhäuser haben keinerlei Einschränkungen zum Betrieb von Cloud-Diensten angegeben. Das ist ein verschwindend geringer Teil“, ordnet Tatjana Neitz-Kluge ein. Relevant wird dieser Aspekt vor dem Hintergrund, dass SAP darauf verwiesen hat, über die bestehenden Schnittstellen (API) hinaus weitere unterschiedliche Möglichkeiten bieten zu wollen, um Krankenhausinformationssysteme, die zukünftig die bisherigen IS-H-Funktionalitäten abbilden sollen, in das S/4-Kernsystem zu integrieren. Zu diesen Optionen gehören die Foundation Services, eine Anbindung über die FHIR-Schnittstelle (Fast Healthcare Interoperability Resources) in der Cloud. „Die FHIR-Schnittstelle in der SAP Business Technology Platform wird weiterhin von SAP propagiert, aber uns als Anwender ist unklar, wie wir konkret damit verfahren sollen – und vor allem wissen wir nicht, ob dann die Gesundheitsdaten in der Cloud lägen“, erläutert Michael Pfeil.

Das KHZG binde Ressourcen und übe einen erheblichen Druck auf alle Gesundheitseinrichtungen, Berater und Implementierungspartner aus. Gleichzeitig werde derzeit umfangreich in die jetzigen KIS investiert, was infrage zu stellen sei, wenn durch die Ankündigungen von SAP zu IS-H nun auch die Strategie des KIS-Systems überdacht werden muss. Das behindere S/4-Projekte zusätzlich. „Vor diesem Hinter-

grund überrascht es aus DSAG-Sicht nicht, dass nur neun Prozent der Befragten eine realistische Chance sehen, eine IS-H-Nachfolgelösung bis zum Wartungsende 2027 zu implementieren – natürlich vorausgesetzt, dass diese zeitgerecht zur Verfügung steht“, erläutert Tatjana Neitz-Kluge. 42 Prozent halten 2030 für realistisch. Fast die Hälfte der Befragten gibt bei dieser Frage „Sonstiges“ an und benennt Bedingungen wie eine rechtzeitig verfügbare Nachfolgelösung und kompetente Partner mit ausreichenden Ressourcen als Voraussetzungen, um eine IS-H-Nachfolgelösung tatsächlich bis 2030 zu implementieren.

Fazit: Mehr Zeit

Die herrschende Unklarheit sorgt für Verunsicherung. Aus Anwendersicht ist die Strategie von SAP im Healthcare-Bereich nicht nachvollziehbar und kritisch zu beurteilen. Kurz gefasst lautet eine zentrale Forderung der DSAG an SAP daher: mehr Zeit. SAP hat für die Software ERP Central Component, ECC, eine Mainstream-Wartungszusage bis zum 31. Dezember 2027 gegeben, an die sich eine kostenpflichtige optionale Extended-Wartung bis Ende 2030 anschließt. „Es ist unrealistisch, dass alle Häuser zwischen 2024 und 2030 auf Partnerlösungen migrieren können, die aktuell noch nicht entwickelt sind“, erläutert Hermann-Josef Haag und ergänzt: „Die potenziellen Partner und die IT-Abteilungen in den Häusern selbst haben nicht ausreichend Ressourcen, um alle Krankenhäuser zu bedienen.“ Entsprechend wäre ein erster wichtiger Schritt, dass SAP eine Extended Maintenance ohne Aufpreis anbietet.

[dsag.de](https://www.dsag.de)



Kasse? Klasse!

**SAP S/4HANA® direkt
als POS (Kasse) nutzen.**

Unsere Kassenlösung für SAP®

- » läuft in Ihrem bestehenden SAP ECC oder SAP S/4HANA
- » verwendet Ihren Kunden- und Materialstamm und Ihre Prozesse aus dem SAP SD Vertriebsmodul
- » kann auch bargeldloses Zahlen
- » unterstützt digitale Unterschriften direkt am POS
- » hat RKS (GLOBALTRUST, AT) und KassenSichV (Fiskaly, DE) als Cloud-Services integriert

**Wenn Sie wissen wollen,
wie auch Ihre Kasse klasse
wird, rufen Sie uns an!**

+43 1 617 57 84 - 0



www.snapconsult.com



Das aktuelle Stichwort ...

Von Thomas Spannring, Snap

Das Bangen der Retailer

Thomas Spannring, Produktverantwortlicher für die Kassenlösung bei Snap Consulting

Seit die Kassensicherungsverordnung (KassenSichV) in Kraft ist, hat sie – nicht nur, aber besonders – im Einzelhandel für bange Momente gesorgt und rege Aktivitäten ausgelöst. Kein Wunder, ist doch das Regelwerk äußerst komplex.

Das KassenSichV-Regelwerk schreibt vor, was elektronische oder computergestützte Kassensysteme und Registrierkassen zwingend können müssen. Stationäre Händler, neben Covid in den vergangenen Jahren ohnehin durch Digitalisierung und Internethandel unter großem Druck, hatten auch die Anpassung ihrer Systeme an die neue Gesetzeslage zu stemmen. Während kleinere Händler ihre Kassen um Funktionalitäten für die KassenSichV erweitern konnten, war das im SAP-Umfeld nicht so einfach möglich.

SAP hält sich zurück

Unternehmen, die SAP verwenden, setzen unterschiedliche Lösungen zur Abwicklung von Barverkäufen ein. Um diese KassenSichV-fit zu machen, müssen sie die individuellen Anpassungen eigenständig umsetzen. Dazu kommt, dass aufgrund des aufwändigen Zertifizierungsprozesses nur eine überschaubare Zahl von Unternehmen technische Lösungen für die KassenSichV anbietet. SAP selbst bietet keine zertifizierte technische Sicherheitseinrichtung (TSE) an. Und auch die von SAP angebotene Hilfestellung im Zusammenhang mit der KassenSichV ist überschaubar. SAP ist beim Thema Kassen-

SichV also vornehm zurückhaltend – als Kunde hingegen kann einem angst und bange werden.

Mit dem SAP Customer Checkout ist zwar seit einiger Zeit eine respektable Point-of-Sale-Lösung für Einzelhandel, Kioske und Gastronomie verfügbar. Damit hat SAP ein echtes Alleinstellungsmerkmal, denn es gibt nicht viele Anbieter solcher vollintegrierten Produkte. Andererseits eignet sich eine derart umfangreiche Software mit großer Affinität zu anderen SAP-Produkten eben auch nicht für jede Kundenanforderung am POS.

POS ohne neue Datensilos

Was also tun, wenn man als Retailer irgendwo zwischen Kiosk und Großkonzern liegt? Vermutlich das, was auch unser langjähriger, international erfolgreich tätiger Kunde aus dem Getränkehandel getan hat: sich anderweitig umsehen. Mit einem hohen POS-Anteil am Verkauf benötigt er eine starke Lösung, die sich in bestehende Prozesse und Anwendungen integriert. Eine, die in der Lage ist, komplexe Anforderungen wie Shop- und Rampenverkauf, Bestandskundenverwaltung, Abnahmemengenprüfung und Retourenabwicklung im Barverkauf zu berücksichtigen. Dazu kommt, dass der Händler seine gut gepflegten Kunden- und Produktstammdaten aus dem konzernweiten SAP ERP verwenden und keine neuen Datensilos aufbauen möchte.

Diese Vorgaben wären ohnehin schon eine beachtliche Herausforderung, in der Evaluierungsphase sind aber noch einige zusätzliche kundenspezifische Besonderheiten dazugekommen. Der Proof of Con-

cept zeigte aber, dass die Entwicklung eines eigenen, parametrisierbaren Produkts zielführender ist. Entsprechend dem Snap-Communitygedanken, dem zufolge Neuentwicklungen immer der Gemeinschaft aller Software-Nutzerinnen und -Nutzer zugutekommen, vereinbarten wir also ein Pilotprojekt: die Kassenlösung für SAP. Die neue Anwendung ist in das ERP/ECC 6.0 bzw. in S/4 Hana integriert und verwendet Kunden- und Materialstamm sowie die Prozesse im Vertriebsmodul Sales and Distribution von SAP. Neben den zuvor erwähnten Features und typischen Kassenfunktionen bietet die Kassenlösung auch bargeldlose Zahlung an und schützt, wie gesetzlich vorgeschrieben, die Kassentransaktionen gegen Manipulation. Die Signaturkomponenten für die Kassenlösung kommen von den Vertrauensdienstleistern Globaltrust (AT) und Fiskaly (DE), deren Cloud-Services wir integrieren.

Der Go-live der ersten Ausbaustufe wird im zweiten Quartal 2023 in einem kürzlich akquirierten Tochterunternehmen des Getränkegroßhändlers stattfinden. Das nächste Release, mit Features wie elektronischer Unterschrift beim Rampenverkauf, ist gegen Jahresende vorgesehen. Nach der erfolgreichen ersten Implementierung wird die Kassenlösung für SAP auf alle zehn Standorte in Österreich ausgerollt. „Das Bangen der Retailer“ hat damit, zumindest für diesen Kunden, definitiv ein Ende.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 77



@e3magazin



xSuite: Technisch alles aus einem Guss

Procure-2-Pay-Szenario unter SAP S/4HANA

Mit Software von xSuite baut der Schweizer Fleischfabrikant Bell Food eine länderüberspannende Lösung für integrierte Bestell- und Rechnungsprozesse auf.

Von Dina Haack, xSuite Group

Die Bell Food Group AG ist Schweizer Marktführer für die Verarbeitung von Fleisch und Convenience Food mit einem Jahresumsatz von 4,2 Milliarden Schweizer Franken (2021). Das Unternehmen ist in 15 europäischen Ländern vertreten. Nach der Konzernentscheidung im Jahr 2017, vom alten SAP ECC 6.0 auf S/4HANA umzusteigen, erwiesen sich auch bisher genutzte SAP-Add-ons als nicht mehr zeitgemäß. Für die Schweiz und zugleich die gesamte Bell Food Group wurde eine neue Lösung gesucht.

Gute Erfahrungen mit xSuite im Nachbarland

In der deutschen Landesgesellschaft waren schon seit mehreren Jahren ein Archiv sowie die Rechnungseingangsverarbeitungslösung der xSuite im Einsatz. Basierend auf den dortigen Erfahrungen entschied sich die Bell Schweiz AG ebenfalls für die Einführung des Rechnungsworkflows auf Basis S/4HANA sowie des SAP-Archivs, beide von xSuite. „Der Hersteller hat in seiner Präsentation einen sehr guten Eindruck hinterlassen. xSuite bietet ein ganzheitliches Portfolio, das unter S/4HANA lauffähig ist und uns einen internationalen Roll-out ermöglicht“, erklärt John Martinussen, ICT Project Manager bei der Bell Food Group AG. Mit S/4HANA in der On-premises-Variante arbeiten inzwischen mehrere Bell-Landesgesellschaften, darunter Frankreich, Österreich und Deutschland sowie diverse Schweizer BFG-Gesellschaften.

550 Personen im Freigabeworkflow, Tendenz steigend

Die Rechnungsverarbeitungslösung von xSuite ist derzeit im internationalen Roll-out begriffen. In der Schweiz treffen 70 Prozent der Rechnungen bereits per E-Mail als normales PDF ein, der Rest wird gescannt. Ähnlich ist es bei Bell Deutschland, wo zudem der Anteil an strukturierten Datensätzen im ZUGFeRD- bzw. XRechnungs-Format weiter zunimmt. Diese werden ebenfalls mit der xSuite-Lösung angenommen und verarbeitet. Rund



400 Personen sind in der Schweiz an den Freigabeworkflow angeschlossen, international bereits 550, Tendenz steigend.

Das Ziel sind durchgängige, automatisierte P2P-Prozesse

Der größte Teil der jährlich rund 100.000 Eingangrechnungen bei Bell CH/F ist stellbezogen. Lukas Husi aus der Einkaufsabteilung des Konzerns: „Unser Ziel ist die Zusammenführung von Bestell- und Rechnungsvorgängen zu durchgängigen, automatisierten P2P-Prozessen ohne Medienbrüche. Durch die Einführung der Beschaffungslösung von xSuite wollen wir dies erreichen.“

Technisch alles aus einem Guss

Mit den Lösungen zur Verarbeitung von Auftragsbestätigungen und Lieferscheinen in SAP will Bell eine ganzheitliche Lösung formen, bei der technisch alles aus einem Guss ist. Zwar wurden auch Auftragsbestätigungen (AB) bereits in der Vergangenheit verarbeitet, allerdings hatte die damalige Methode angesichts S/4HANA-Migration und des Gedankens einer ganzheitlichen Lösung keine Zukunft. Lukas Husi: „Das Zusammenspiel aller Komponenten aus dem Hause xSuite führt zu einem Perfect Match: Rechnungen laufen, wenn keine Abweichungen zwischen Mengen und Preis festgestellt werden, automatisch dunkel durch. Dadurch haben wir deutlich weniger Aufwand bei der Rechnungsbearbeitung.“ Die Einführung des xSuite-Business-Part-

ner-Portals ist eine weitere Option für Bell Food. Mit dieser zentralen Plattform lassen sich P2P-Prozesse digital und standardisiert mit Lieferanten durchführen. Einkauf, Buchhaltung und Lieferanten tauschen darüber alle mit der Beschaffung zusammenhängenden Daten und Dokumente aus, eine automatische Übernahme aller Daten und Dokumente aus dem Portal in das SAP-System entlastet Einkauf und Buchhaltung. „Mit xSuite haben wir uns für das richtige Lösungsportfolio entschieden. Das sieht man daran, dass kaufmännische Prozesse ganzheitlich betrachtet werden“, stellt Husi fest. „Ein hervorragendes Produkt, mit dem sich internationale P2P-Szenarien unter S/4HANA aufbauen lassen, liefert nicht jeder.“



Dina Haack,
Head of Marketing,
xSuite Group

xSuite
It's simple. It's digital.

xSuite Group GmbH

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





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

R/2-Tastatur, R/3-Maus, S/4-Spracheingabe

SAP ist falsch abgebogen: Statt Menüs, Bildschirmmasken und Prozesse zu konsolidieren, soll über das desaströse UI eine ChatGPT-ähnliche Spracheingabe gestülpt werden. Warum beginnt SAP Probleme immer von der falschen Seite zu lösen?

Die Erkenntnis ist nicht neu, dass SAP-Software komplex ist und die Orientierung in den Menübäumen nicht trivial. Bei einer aktuellen Zusammenkunft mit SAP-Executives wurde mir euphorisch und aufgeregt berichtet, dass mit neuartigen Sprachbefehlen experimentiert werden soll. Vision: Ein Controller braucht Kennzahlen einer Tochtergesellschaft und soll diesen Wunsch per Sprache dem SAP-System zukünftig mitteilen können.

Unser CFO würde jeden Controller vor die Tür setzen, der nicht innerhalb weniger Minuten per Tastatur und Maus seinem Chef die Zahlen liefern kann. Der Konzern erwartet von seinen Mitarbeitern, dass sie ihr Handwerkszeug beherrschen und wissen, wo die Daten verborgen sind. Zugegeben, oft sind die gesuchten Daten tief im SAP-System versteckt. Zum Auffinden gibt es bei uns jedoch hervorragende SAP-Schulungen. Somit gibt es auch keinen Bedarf, mit einem IT-System in einen endlosen Small Talk zu verfallen.

SAP weiß nicht, wie wir Bestandskunden arbeiten – und das hat Tradition! Es fehlt im jungen SAP-Vorstand an Erfahrung und Wissen, sodass sinnlose Experimente mit Spracheingabe auf Basis unserer Lizenzgebühren durchgeführt werden. Im Finanzwesen wird meistens hart gearbeitet und weniger mit Maus und Mikrofon gespielt. Die Expertinnen und Experten lieben es, die Hand ruhig auf der Tastatur liegen zu lassen; die Augen sind konzentriert auf den Bildschirm gerichtet; und mit eindeutigen Befehlen wird das System gesteuert. Der Aufschrei war gewaltig, als mit R/3 plötzlich eine Maus neben Bildschirm und Tastatur lag. Wo war die Maus? Unter welchem Papierstapel ist sie versteckt? Für einen effizienten Workflow ist die Bewegung der Hand von der Tastatur zur Maus, um einen Menüpunkt anzuklicken, und wieder zurück äußerst kontraproduktiv.

(Das Problem – Tastatur, Maus und Tastatur – habe ich auch mit Chefredakteur Färbinger diskutiert und er bestätigte die Herausforderung: Er sucht immer wieder sehr lange mit der Maus die richtigen Menüpunkte des Layoutprogramms Adobe InDesign, während sein wissender Grafiker mit wenigen Tastaturkurzbefehlen das Resultat innerhalb von Sekunden erzielt. Noch etwas hat mir Chefredakteur Färbinger

verraten: Spracheingabe würde ihm auch nicht helfen, weil er das Layoutfachvokabular nicht beherrscht und somit Stunden vergehen würden, bis er dem System erklärt hat, was nun sein laienhafter Wunsch ist.)

Das zurückliegende R/3-Desaster bestand nicht nur aus der zwingenden Verwendung einer Maus, sondern auch aus dem Fehlen eines Tastaturpuffers. Erfahrene Anwenderinnen und Anwender kannten die Reihenfolge der Bildschirmmasken und deren Eingabefelder. Somit war ein schnelles, vorausschauendes Arbeiten möglich bis zu dem Zeitpunkt, als SAP bei den ersten R/3-Versionen den Tastaturpuffer deaktivierte. Nun wurde gewartet, bis die jeweils nächste Bildschirmmaske fertig aufgebaut war.

Nun wurde mir erzählt, dass mit KI-basierter Spracheingabe diese dunklen IT-Zeiten hinter uns liegen und jedes User-Interface zukünftig per Sprachbefehl gesteuert werden kann. Ich befürchte eine babylonische Sprachverwirrung und habe einen Gegenvorschlag: SAP sollte mit KI-Hilfe das GUI optimieren, die Prozesse verschlanken und die KI sollte mit ihrem unendlichen Wissen die Menübäume neu strukturieren. Somit nicht über ein marodes und ineffizientes System eine künstliche Intelligenz wie einen Zuckerguss über eine misslungene Torte verteilen, sondern die Architektur des gesamten ERP mithilfe von KI analysieren und orchestrieren, sodass ein wahrhaft benutzerfreundliches System entsteht.

Ich denke, dass KI wie ChatGPT beim Durchforsten der Weiten des Internets hervorragend das vorhandene Wissen aufnehmen und konsolidieren kann. Wenn ChatGPT allen Abap-Code analysiert und alle Abap-Literatur studiert hat, kann die KI-Software vielleicht einer der besten und schnellsten Abap-Programmierer werden. Wiederholt die KI diese Recherche auf den Gebieten ERP, CRM und SCM, könnte eventuell ein revolutionärer S/4-Nachfolger entstehen. Als gefährlich und dumm würde ich jedoch den Versuch bezeichnen, mit KI die Mängel und Defizite eines existierenden Systems zu kaschieren und zu übertünchen. Auch ein schlechtes ERP-System wird mit einem KI-Add-on nicht logischer oder besser.

noname@e-3.de

Branchenspezifische Public-Cloud-Lösungen auf dem Vormarsch

Managed Services

Eine ISG-Studie verzeichnet eine hohe Marktdynamik bei Cloud-Lösungen. Aufgrund des Fachkräftemangels setzen die Unternehmen verstärkt auf Managed-Public-Cloud-Services.

Die Serviceanbieter auf dem deutschen Public-Cloud-Markt bieten immer häufiger branchenspezifische Dienstleistungen und Lösungen an. Zudem zeigt eine ISG-Vergleichsstudie zum Thema Solutions und Services, dass sich der Markt für mittelständische Kunden wegen zahlreicher Neuanbieter und eines regen Übernahmegeesehens besonders dynamisch verändert. Die Studie hat das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group veröffentlicht. Der Anbietervergleich untersucht die Wettbewerbsstärke und Portfolioattraktivität von 100 Dienstleistern, die im deutschen Markt für Public-Cloud-Services und -Lösungen tätig sind.

Der größte limitierende Faktor bei der Migration in die Public Cloud ist nach Ansicht der ISG-Analysten der Mangel an Fachkräften. Auch im vergangenen Jahr verzeichnete ISG eine erneut gestiegene Zahl von Dienstleistern, die über einen Mangel an Fachkräften berichteten. Darüber hinaus fehle es häufig an Wissen über IT-Anforderungen und Compliance-Änderungen. Die Mitarbeiter, ihre Aufgaben und Stellenbeschreibungen bis hin zu Aus- und Weiterbil-

dungsangeboten würden oft stiefmütterlich behandelt. Zwar hätten Cloud-Hyperscaler ihre Online-Trainingsangebote ausgeweitet, um die Zahl qualifizierter Ingenieure und Cloud-Architekten zu erhöhen. Dies reiche aber nicht aus, um den aktuellen Bedarf zu decken. Daher würden einige Dienstleister den Fachkräftemangel gleichzeitig durch Automatisierung kompensieren, um mehr Kunden unterstützen zu können, ohne die Zahl der eigenen Mitarbeiter zu erhöhen.

„Die digitale Transformation sieht in jeder Branche anders aus, zumal jeweils andere Regularien und Compliance-Richtlinien gelten“, sagt Heiko Henkes, Direktor und Principal Analyst bei ISG. „Deshalb wird sich der Trend zu branchenorientierten Lösungen in den kommenden Jahren fortsetzen.“ Auch die Nachfrage nach Public-Cloud-Services generell werde weiter steigen, da Unternehmen versuchten, resilienter zu werden sowie ihre Services zentraler zu orchestrieren und zu bündeln. „Zudem ist es für Unternehmen vor allem in den Zeiten nach Corona wichtiger denn je, flexibel und schnell neue Cloud-Dienste einzuführen. An erster Stelle steht hier der cloudbasierte Remote-Arbeitsplatz.“

Unter anderem aufgrund fehlender personeller Ressourcen setzen Unternehmen zunehmend auf Managed-Public-Cloud-Services. Hierfür hätten Dienstleister spezielle Cloud Management Plattformen (CMPs) entwickelt und damit die Auslagerung des Cloud-Managements noch attraktiver gemacht. Zum Einsatz komme dabei unter anderem AIOps, das Toolset zur Automatisierung des Cloud-Betriebs mittels künstlicher Intelligenz (KI). Der erreichbare Automatisierungsgrad, der zwischen 40 und 70 Prozent variere, sei mittlerweile eine zentrale Richtgröße. Denn eine optimale Automatisierung verbessere einerseits die Nutzererfahrung auf Kundenseite und ermögliche andererseits den Dienstleistern höhere Margen. Auch die finanzielle Kontrolle der Cloud-Ausgaben wird laut ISG-Studie immer wichtiger. Zwar gebe es viele verschiedene Tools auf dem Markt, aber keines biete alle notwendigen Funktionen.



Große Provider versuchen, sich Zugang zum derzeit stark wachsenden Mittelstandsmarkt zu verschaffen.

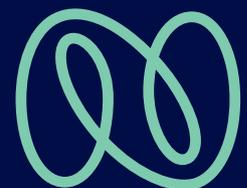
*Heiko Henkes,
Direktor und Principal Analyst,
ISG*

isg-one.com

Work for a
global company
with a

caring

mindset



nagarro

www.nagarro-es.com

Aktuelle Daten aus SAP-Tabellen nahezu in Echtzeit extrahieren

Griffbereite Daten

Unternehmen brauchen aktuelle SAP-Daten und das möglichst schnell. Ein kompletter Datenabzug dauert jedoch lange und belastet das System. Ein inkrementeller Abzug hingegen ist komplex und mit einem hohen finanziellen und zeitlichen Aufwand verbunden.

Von Peter Wohlfarth, Theobald Software

Rund 80 Prozent der SAP-nutzenden Mittelständler greifen mehrmals täglich auf Daten aus ihrem ERP-System zu, so die Ergebnisse der Studie „SAP im Mittelstand“ von Theobald Software. Etwa 15 Prozent tun dies sogar mindestens sechs Mal pro Tag, manche kommen gar auf über zehn Zugriffe. Diese Nutzungsintensität untermauert die enorme Bedeutung der Aktualität der genutzten Daten.

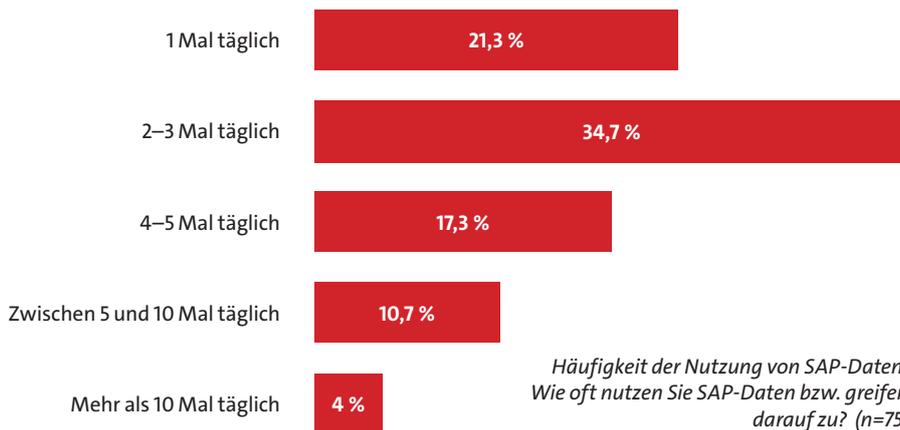
Dazu passt, dass fast 90 Prozent der befragten Unternehmen den Zugang zu Echtzeitdaten in den SAP-Systemen für eher oder sehr wichtig halten. Für 44 Prozent ist außerdem die Geschwindigkeit hochrelevant, in der die SAP-Daten vorliegen – fast ein Drittel sieht jedoch genau hierin eine große Herausforderung. Denn die gängigen Methoden zur Datenextraktion haben ihre Tücken.

Kompletter Datenabzug

Ein kompletter Datenabzug aus dem SAP-System kann ein komplexes und zeitaufwendiges Unterfangen sein. Während der Prozess des Datenexports an sich relativ einfach ist, können zahlreiche Probleme auftreten, die die Dauer des Datenabzugs und die Performance beeinträchtigen.

Eines der größten Probleme bei einem kompletten Datenabzug ist der enorme Umfang der zu exportierenden Informationen. Abhängig von der Größe des Unternehmens und der Menge der im System gespeicherten Daten kann der Datenabzug Stunden, Tage oder sogar Wochen dauern. Während dieser Zeit wird das SAP-System zum Teil stark belastet, was häufig Verzögerungen in anderen Geschäftsprozessen nach sich zieht. Darüber hinaus kann der Exportprozess die Netzwerkbandbreite beeinträchtigen und dazu führen, dass andere Systeme im Unternehmen langsamer arbeiten.

Schließlich kann es auch schwierig sein, den Datenexport vollständig abzuschließen, ohne dass Fehler oder Unterbrechungen auftreten. Diese können den Exportprozess verlangsamen, auch ein Datenverlust ist möglich.



Häufigkeit der Nutzung von SAP-Daten: Wie oft nutzen Sie SAP-Daten bzw. greifen darauf zu? (n=75)

Die Alternative ist der inkrementelle Abzug von SAP-Daten. Gemeint ist ein Datenexport, der nur die Änderungen an den Daten seit dem letzten Abzug berücksichtigt. Im Gegensatz zu einem vollständigen Datenabzug müssen hier nicht alle Daten erneut exportieren, was zu einer erheblichen Zeit- und Ressourcenersparnis führt. Das System ist weniger belastet und andere Geschäftsprozesse laufen weiter.

Inkrementeller Abzug

Darüber hinaus ist ein inkrementeller Abzug deutlich zuverlässiger als ein vollständiger. Da nur geänderte Daten exportiert werden, ist das Risiko von Fehlern und Unterbrechungen erheblich geringer. Dies reduziert auch das Risiko von Datenverlusten und erhöht die Genauigkeit.

Wahr ist aber auch: Diese Methode verlangt aufgrund ihrer Komplexität tiefgreifendes Expertenwissen. Darüber hinaus schlagen signifikante Kosten zu Buche. Unternehmen benötigen einen einfacheren und wirtschaftlicheren Ansatz, der es außerdem erlaubt, wirklich alle SAP-Daten inkrementell zu extrahieren.

CDC-Software ist eine Lösung für die Datenextraktion nahezu in Echtzeit für SAP-Tabellen – mit nur geringer SAP-Konfiguration. Bei Change Data Capture (CDC) handelt es sich um eine Softwaretechnik zur Echtzeitverfolgung von Datenänderungen zum Beispiel durch Einfügen, Aktualisieren und Löschen auf der SAP-Seite. An-

schließend gibt die Software die erfassten Änderungen an einen nachgelagerten Prozess oder ein Drittsystem weiter. Theobald Software bietet eine solche Komponente an: Table CDC. Diese ermöglicht es, CDC direkt mit SAP-Tabellen zu verwenden. Die Komponente, die nur geringe Installations- oder Konfigurationsanforderungen in SAP erfordert, extrahiert Delta-Inhalte aus SAP-Tabellen. Sie erstellt eine Protokolltabelle in SAP, um Einfüge-, Aktualisierungs- und Löschvorgänge aufzuzeichnen.

Das Erfassen von Änderungen in SAP als Quellsystem und deren Übertragung auf das Zielsystem synchronisiert beide Systeme. Das Ergebnis ist eine zuverlässige Datenreplikation in die Cloud oder den DB-Storage und eine Cloud-Migration ohne Ausfallzeiten. Table CDC eignet sich für fast alle SAP-Tabellen. Das neue Feature ist nicht auf bestimmte Tabellen limitiert, etwa solche mit einem Zeitstempel, um einen inkrementellen Datenabzug umsetzen zu können. Das spart Ressourcen und Arbeitszeit.



Peter Wohlfarth, Geschäftsführer, Theobald Software

theobald-software.com

Neue Sphären der Datenanalyse und Vereinfachung von Datenlandschaften

SAP Datsphere Hub V2

Vor vier Jahren präsentierte der damalige SAP-EVP Franz Färber auf der Sapphire in Orlando das Konzept des Data Hub. Inkompatibilitäten und Datensilos sollten der Vergangenheit angehören. Jede App sollte Zugang zu jeder Art von Daten bekommen. Dasselbe verspricht nun Datsphere.

Von Peter M. Färbinger, E-3 Magazin

Das Konzept von Franz Färber war auf den ersten Blick logisch, stringent, beinahe genial. SAP wollte eine fehlende App-Integration durch eine medienbruchfreie Datenschnittstelle erzwingen. Jede App durfte jede beliebige Anfrage an den zentralen Data Hub richten. Der Hub als Herr der virtuellen Datenstrukturen sollte die Anfragen orchestrieren und an die einzelnen Apps und Datensilos weiterleiten, siehe Grafik.

Was SAP und Franz Färber aber peinlicherweise übersahen: Die Bereitstellung der realen Daten über die Drehscheibe Data Hub kostet die angefragten Apps erhebliche Rechenzeit. Auch wenn die App für ihre eigenen Aufgaben nur wenig Ressourcen benötigt, so müsste sie theoretisch immer hohe Rechenkapazitäten vorhalten, denn im nächsten Moment könnten schon Hunderte Datenanfragen einlangen. Letztendlich funktionierte das theoretische Data-Hub-Konzept in der Praxis nicht und die SAP-Community erwartete einen Nachfolger, einen Hub V2, der nun offensichtlich in Form von SAP Datsphere vorliegt.

SAP stellt mit der Lösung Datsphere den nächsten Versuch für das Datenmanagement vor. Kunden sollen damit auf verwendbare Daten in der gesamten Datenlandschaft zugreifen, ähnlich wie beim Data-Hub-Konzept. Darüber hinaus hat SAP strategische Partnerschaften mit den Daten- und KI-Unternehmen Collibra, Confluent, Databricks und DataRobot an-



Das Angebot SAP Datsphere adressiert die seit Langem bestehende Forderung der DSAG nach der Zusammenführung von SAP- und Non-SAP-Daten.

*Sebastian Westphal,
Fachvorstand Technologie der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe*

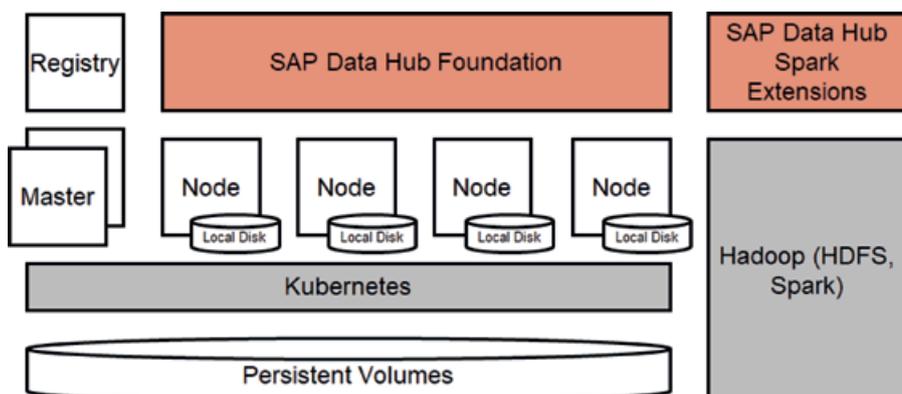
gekündigt. Die Partnerschaften sollen die Lücken in Datsphere schließen und sollten es ermöglichen, eine einheitliche Datenarchitektur aufzubauen, die SAP-Software- und Fremddaten nach einem Hub-Konzept zusammenführt.

Data Fabric, Hub oder Sphere

Die Herausforderung ist alt und bleibt bestehen: Der Zugriff und die Nutzung von Daten ist eine komplexe Herausforderung, weil die Daten in verschiedenen Sys-

temen und an unterschiedlichen Orten wie etwa bei Cloud-Anbietern, Datenanbietern und in On-premises-Systemen liegen. Die Kunden mussten die Daten von ihren ursprünglichen Speicherorten extrahieren und an einen zentralen Speicherort exportieren. Dabei gingen wichtige Kontextinformationen verloren, die nur durch spezielle, fortlaufende IT-Projekte und manuellen Aufwand wiederhergestellt werden konnten. Mit den heutigen Ankündigungen und Datsphere gehört dieser Aufwand der Vergangenheit an. Kunden haben die Möglichkeit, eine Data-Fabric-Architektur für das Management von Geschäftsdaten zu entwerfen, die schnell aussagekräftige Daten mit Geschäftskontext und intakter Logik liefert.

„Das Angebot SAP Datsphere adressiert die seit Langem bestehende Forderung der DSAG nach der Zusammenführung von SAP- und Non-SAP-Daten. Diese Evolution der SAP Data Warehouse Cloud ist ein wichtiger Schritt in die richtige Richtung. Das neue Angebot soll die komplexe Nutzung von Daten in der Unternehmenswelt durch eine Zusammenführung, Katalogisierung und Speicherung von Daten aus verschiedenen Quellen an einem Ort ver-



Data Hub oder Datsphere? Das Konzept scheint ähnlich zu sein. Sowohl beim Hub als auch bei Sphere werden Ergänzungen aus Open Source und von Drittpartnern nachgefragt werden.

einfachen. Damit soll der Bedarf eines ganzheitlichen und integrierten Überblicks über die Geschäftsabläufe unterstützt werden“, erklärt Sebastian Westphal, Fachvorstand Technologie der Deutschsprachigen SAP-Anwendergruppe.

In einer DSAG-Aussendung heißt es: Um den Anforderungen an die digitale Geschäftsinfrastruktur gerecht zu werden, steigen die Anforderungen an die IT-Architekturen: Edge Computing, also die Dezentralisierung von Rechenleistung beziehungsweise deren Verlagerung an den Ort der Datenentstehung, wird die heutigen hybriden Architekturen aus klassischen Rechenzentren und Cloud-Plattformen weiter herausfordern. Bereits heute werden Daten effizienter verteilt generiert – durch eingebettete Sensoren oder Geräte im Rahmen von Internet-of-Things-Szenarien ebenso wie mobil zum Beispiel in Fahrzeugen oder Smartphones. Daten werden immer häufiger vor Ort analysiert und geben Empfehlungen, ohne dass eine permanente Verbindung zur Cloud oder zum Rechenzentrum bestehen muss.

Daten und Plattformen

„SAP-Kunden generieren 87 Prozent des gesamten weltweiten Handels. SAP-Daten gehören für Unternehmen somit zum wertvollsten Gut und sind in den wichtigsten Bereichen präsent – von der Fertigung bis hin zu Logistikketten, Finanzwesen, Personalmanagement und vielen anderen Bereichen“, sagt Jürgen Müller, Chief Technology Officer und Mitglied des SAP-Vorstandes. „Wir wollen unseren Kunden helfen, hier einen Schritt weiter zu gehen und SAP-Daten sowie Daten aus Anwendungen und Plattformen anderer Unternehmen einfach und sicher zu integrieren. Sie erhalten dadurch vollkommen neue Einblicke und Informationen und können ihre Digitalisierung weiter voranbringen.“

Der Anwenderverein meint, dass die SAP-Ankündigung von Datasphere somit ein Schritt in Richtung des vielzitierten „intelligenten Unternehmens“ ist – wenn auch in Bezug auf den Zeitplan der Integration der SAP-Lösungen, insbesondere der SAP Analytics Cloud sowie der Anbindung weiterer externer Partner noch Klärungsbedarf besteht. Auch die kommerziellen Eckpunkte gilt es noch mit Blick auf die Verarbeitung von Non-SAP-Daten genauer zu beleuchten. Denn: Aus DSAG-Sicht sollte das neue Lösungsangebot sowohl inhaltlich als auch kommerziell eine echte Alternative mit wirklichem Mehrwert gegenüber den bisher am Markt verfügbaren Plattformansätzen bieten. Der Markt für Datenmanagement ist somit stark in Be-



Wir wollen unseren Kunden helfen, SAP-Daten sowie Daten aus Anwendungen und Plattformen anderer Unternehmen einfach und sicher zu integrieren.

Jürgen Müller,
Chief Technology Officer und
Mitglied des SAP-Vorstands

wegung und mit dem neuen Lösungsangebot will SAP es seinen Bestandskunden ermöglichen, einen Großteil der Unternehmensdaten zu verwalten und damit ein unverzichtbarer Bestandteil der zunehmend digitalisierten Geschäftsmodelle zu werden. „Mit Datasphere kann das gelingen; wenn SAP zielgerichtet den Weg der Evolution weiterverfolgt und im Rahmen dieser Entwicklung einfache Produkte mit attraktiven Lizenzmodellen und schnellen Entwicklungsfortschritten kombiniert“, betont Sebastian Westphal. So erhoffen sich die SAP-Anwenderunternehmen nun auch zeitnah ein passendes kommerzielles Angebot für klassische Nutzungsszenarien wie Gelegenheitsnutzer in der SAP Analytics Cloud, das als zentrales Tool für den Datenkonsum auf Datasphere aufsetzt.

Data-Warehouse-Historie

„Als DSAG haben wir die Entwicklung der Data Warehouse Cloud eng begleitet und viele Impulse geliefert, die zur aktuellen Positionierung beigetragen haben. Folglich hoffen wir, dass die SAP-Strategie in diesem Bereich für unsere Mitgliedsunternehmen den erhofften Mehrwert bringt. Es wird spannend zu verfolgen, wem die als komplex geltende Integration von Daten aus Systemen anderer Hersteller am besten und auf Basis der immer hybrideren Architekturmodelle der Unternehmen gelingt – als Voraussetzung dafür, die Daten für intelligente und vor allem digitalisierte Geschäftsmodelle in den Unternehmen bereitzustellen“, definiert DSAG-Vorstand Sebastian Westphal abschließend.

SAP Datasphere ist ab sofort verfügbar und stellt die nächste Generation der Data-Warehouse-Cloud-Lösung dar. Datenspe-

zialisten können damit einen skalierbaren Zugriff auf geschäftskritische Daten ermöglichen. Die Lösung bietet einen End-to-End-Service für Datenintegration, Datenkatalogisierung, semantische Modellierung, Data Warehousing, Data Federation und Datenvirtualisierung. Damit können Datenexperten geschäftskritische Daten in der Datenlandschaft ihres Unternehmens verteilen und dabei den Geschäftskontext und die Geschäftslogik beibehalten.

Hub, Sphere und BTP

Datasphere basiert auf der SAP Business Technology Platform (BTP), die unter anderem leistungsstarke Sicherheitsfunktionen für Unternehmen wie Datenbanksicherheit, Verschlüsselung und Governance bietet. Für bestehende SAP-Data-Warehouse-Cloud-Kunden sind keine weiteren Schritte oder Migrationen erforderlich, um von den neuen Funktionen in ihrer Produktumgebung zu profitieren. Zu den neuen Funktionen gehört die Datenkatalogisierung, mit der Daten automatisch identifiziert, verwaltet und gesteuert werden können. Eine vereinfachte Datenreplikation ermöglicht die Bereitstellung von Daten und deren kontinuierliche Aktualisierung in Echtzeit. Darüber hinaus sorgt die erweiterte Datenmodellierung dafür, dass die umfangreichen Geschäftskontextinformationen der Daten aus SAP-Anwendungen erhalten bleiben. Weitere Funktionen für die Anwendungsintegration, die Daten und Metadaten aus SAP-Cloud-Anwendungen mit Datasphere verknüpfen, sind geplant und entsprechen in etwa dem Leistungsumfang des alten Data Hub-Konzepts.

	<p>19. Jahreskonferenz EVU Prozess & IT Tage 2023</p> <p>18. bis 20. April 2023 Hotel Palace Berlin Budapester Straße 45 10787 Berlin</p>	<p>Diesjähriges Motto ist: „Herausforderung im Hier und Jetzt, zwischen Resilienz, Digitalisierung und Komplexität.“ 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.</p>	<p>IQPC Gesellschaft für Management Konferenzen mbH</p> <p>Rosenstraße 2 10178 Berlin Ansprechpartner: Alexandros Stauffer alex.stauffer@iqpc.de</p>
	<p>LogiMAT Internationale Fachmesse für Intralogistik-Lösungen und Prozessmanagement</p> <p>25. bis 27. April 2023 Messe Stuttgart Flughafenstraße 70629 Stuttgart</p>	<p>Die internationale Fachmesse bietet einen vollständigen Marktüberblick über alles, was die Intralogistik-Branche von der Beschaffung über die Produktion bis zur Auslieferung bewegt. Internationale Aussteller zeigen innovative Technologien, Produkte, Systeme und Lösungen zur Rationalisierung, Prozessoptimierung und Kostensenkung der innerbetrieblichen logistischen Prozesse.</p>	<p>EUROEXPO Messe- und Kongress-GmbH</p> <p>Joseph-Dollinger-Bogen 7 80807 München Telefon: +49 89 32391-259 logimat-messe.de</p>
	<p>DIGITAL FUTUREcongress (DFC)</p> <p>11. Mai 2023 Messe Frankfurt Forum, Ludwig-Erhard-Anlage 1, 60327 Frankfurt am Main</p>	<p>Größte Kongressmesse rund um die Digitalisierung für den Mittelstand in Hessen mit Best Practices für die 8 größten deutschen Branchen. Kostenfreie Tickets zu dieser Austausch- und Infoplattform für IT-Entscheider mit Vorträgen, Masterclasses, Lösungsanbietern sowie Netzwerkmöglichkeiten, gibt es mit Free Code DFC23FBRA10. Weitere Event-Infos unter https://frankfurt.digital-futurecongress.de/de/.</p>	<p>AMC Media Network GmbH & Co. KG</p> <p>Otto-Hesse-Straße 19 64293 Darmstadt Ansprechpartner: Michael Mattis Telefon: +49 6151 957577 0 office@amc-media-network.de</p>
	<p>24. Jahrestagung Enterprise Portfolio- und Projektmanagement mit SAP 2023</p> <p>23. und 24. Mai 2023 Mövenpick Hotel Berlin Schöneberger Straße 3, 10963 Berlin, Telefon: +49 30 230060</p>	<p>Explodierende Kosten, fehlende qualifizierte Mitarbeiter und eine unternehmensweite Kommunikation verlangen nach leistungsfähigen Lösungen. Auf der 24. Jahrestagung „Enterprise Portfolio- und Projektmanagement mit SAP“ treffen Teilnehmer auf Experten, Anwender und Dienstleister und arbeiten gemeinsam daran, die Implementierung und den Einsatz von SAP im Projektumfeld strategisch auszurichten.</p>	<p>TAC Insights GmbH</p> <p>Hardenbergstraße 32 10623 Berlin Ansprechpartnerin: Adrienne Szabo Telefon: +49 30 166380000 adrienne.szabo@tac-insights.com</p>
	<p>maintenance - Leitmesse für industrielle Instandhaltung</p> <p>24. bis 25. Mai 2023 Messe Dortmund, Halle 4 und 5, Rheinlanddamm 200, 44139 Dortmund</p>	<p>Vom 24. bis 25. Mai 2023 findet in Dortmund die Leitmesse und das Branchentreffen der industriellen Instandhaltung statt: Die maintenance Dortmund. Rund 200 Aussteller präsentieren Werkzeuge und Ausrüstung für die Wartung von Maschinen und Anlagen sowie Servicedienstleistungen und Software-Lösungen für die „smarte“ Instandhaltung.</p>	<p>Easyfairs Deutschland GmbH</p> <p>Balanstraße 73, Haus 8 81541 München Telefon: +49 89 127165133 maintenance-dortmund@easyfairs.com</p>

SUMMIT DER SAP-COMMUNITY

COMPETENCE CENTER

Salzburg, 1. und 2. Juni 2023



Das E-3 Magazin

e-3.de/summit-cc/

	<p>CBA Aachen 2023 – Congress on Business Applications Aachen: Digitale Lösungen für Produktion und Logistik</p> <p>21. Juni 2023 Cluster Smart Logistik auf dem RWTH Aachen Campus</p>	<p>Am 21. Juni 2023 laden das FIR an der RWTH Aachen, das Center Integrated Business Applications und die trovarit AG ein zu einem Tag rund um „Digitale Lösungen für Produktion und Logistik“.</p> <p>Fachvorträge, Diskussionen, interaktive Workshops sowie Führungen geben Einblicke in das gesamte Feld betrieblicher Anwendungssysteme.</p>	<p>FIR e. V. an der RWTH Aachen</p> <p>Campus-Boulevard 55 52074 Aachen Telefon: +49 241 47705-200 cba-aachen@fir.rwth-aachen.de</p>
---	--	---	---



Information und Bildungsarbeit von und für die SAP-Community

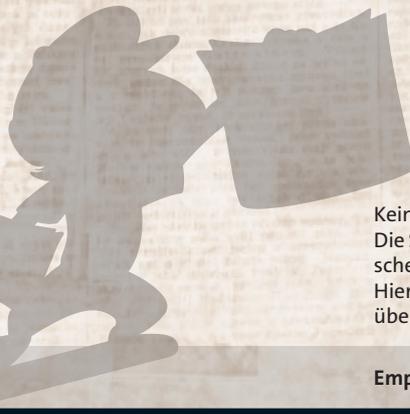
Round Table und Livestream:

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





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

Flender setzt auf adaptierbares Add-on

Das seit 120 Jahren bestehende Unternehmen Flender, mit Schwerpunkt auf mechanischer und elektrischer Antriebstechnik in der Rohstoffgewinnung, hat über 8700 Mitarbeitende in 33 Ländern weltweit. Flender liefert Getriebe, Kupplungen, Generatoren und Komponenten, die neben Windkraftanlagen auch in zahlreichen Bereichen der Industrie zum Einsatz kommen, wie etwa in Zement- und Papierfabriken, in der Rohstoffverarbeitung oder chemischen Industrie. Am Standort in Penig werden Industriegetriebe entwickelt, gefertigt und montiert. Sie kommen beispielsweise in Förderbändern für den Kohleabbau in der Region zum Einsatz. Die Arbeitsplanung im Werk Penig wird in SAP durchgeführt. Excel-basierte Zeitberechnungen für Arbeitsgänge in der Fertigung sind fehleranfällig.

Wird der ermittelte Zeitwert dann noch manuell in SAP übernommen, mangelt es zusätzlich an Transparenz: Die Grundlagen der Berechnung sind nicht mehr nachvollziehbar. Maschinenbauer Flender setzt am Standort Penig auf eine Softwarelösung, mit der die Vorgabezeitermittlung weitgehend automatisiert direkt in SAP durchgeführt werden kann. So hat Flender die Qualität seiner Zeitvorgaben optimiert und das Delta zwischen Soll- und Ist-Zeiten gesenkt.

fertigungstechnik.de

Rev-Trac und Turnkey gegen SAP-Cyberattacken

Rev-Trac, ein Unternehmen im Bereich SAP Change Management und DevOps-Orchestrierung, gibt die Partnerschaft mit Turnkey Consulting, einem Beratungsunternehmen für Risikomanagement, bekannt, um der ständig wachsenden Bedrohung durch Cyberangriffe

auf die SAP-Anwendungsebene zu begegnen. Im Rahmen der Vereinbarung kann Turnkey seinem Kunden Rev-Trac Platinum eine automatisierte SAP-Änderungskontrollplattform anbieten. Die Plattform ermöglicht es Unternehmen, das Risiko durch Änderungen erheblich zu reduzieren. Die Partnerschaft findet zu einer Zeit statt, in der die ERP-Branche einen massiven Wandel erlebt. Die rasante Beschleunigung von Digital- und Cloud-Technologien zwingt Unternehmen dazu, ihren Ansatz in Bezug auf Cybersicherheit, unbefugten Zugriff und andere Schwachstellen zu überdenken. SAP-Systeme werden in immer mehr Abteilungen integriert, was zu einer Zunahme von Ransomware- und Phishing-Angriffen führt und die potenzielle Angriffsfläche vergrößert, wobei die Integrationen oft eine individuelle Programmierung erfordern, um zu funktionieren. Angesichts der jüngsten Zunahme und Raffinesse von Cyberangriffen müssen Sicherheitspraktiken in den Entwicklungsprozess integriert werden, um zu verhindern, dass Code-Schwachstellen in die Produktion übergehen.

rev-trac.com

turnkeyconsulting.com

Red Hat erweitert Zusammenarbeit mit Nvidia

Red Hat, ein Anbieter von Open-Source-Lösungen, und Nvidia, ein Entwickler von Grafikprozessoren und Chip-

sätzen, kooperieren bei der RAN(Radio Access Network)-Bereitstellung auf Industriestandard-Servern in Hybrid- und Multi-Cloud-Umgebungen. Die Unterstützung von Red Hat OpenShift für das Nvidia Aerial SDK und die softwaredefinierten Beschleuniger von Nvidia zielt auf eine schnellere Entwicklung von RAN-, Edge, KI- und Private-5G-Lösungen ab. Red Hat OpenShift, eine Kubernetes-Plattform für Unternehmen, unterstützt jetzt Nvidias konvergierte Beschleuniger, das Nvidia Aerial SDK für softwaredefinierte 5G vRANs (Virtual Radio Access Networks) und KI-Anwendungen – und zwar in privaten Rechenzentren, in mehreren Public Clouds oder an der Netzwerk-Edge. Nutzer erhalten so eine Composable Infrastructure, mit der sie die Datenanforderungen rechenintensiver Anwendungen in den Bereichen Edge Computing, Private 5G oder KI optimal erfüllen können, verbunden mit einer größeren Flexibilität, Interoperabilität und Risikominimierung sowie einem schnelleren Return on Investment. Die GPUs, DPUs und konvergierten Beschleuniger von Nvidia können traditionelle CPUs entlasten, indem sie Rechen-, Speicher- und Netzwerkressourcen disaggregieren. Durch die Isolierung infrastrukturlastiger Bereiche können Aufgaben schneller und mit größerer Sicherheit ausgeführt werden.

redhat.com



Im Flender-Getriebewerk in Penig werden Industriegetriebe entwickelt, gefertigt und montiert.

Fressnapf verlängert Partnerschaft mit q.beyond bis 2026

Fressnapf, ein Unternehmen für Heimtierbedarf, hat den bestehenden Rahmenvertrag mit dem IT-Dienstleister q.beyond sowie die Partnerschaft rund um die digitale Entwicklung des Unternehmens um vier Jahre bis Ende 2026 verlängert. Der Vertrag umfasst zahlreiche Leistungen, von der Beratung über Applikations- bis zu IT-Infrastruktur-Services. Zu den Bestandteilen gehören zum Beispiel die Bereitstellung der SAP-Systeme in der Hana Enterprise Cloud über Microsoft Azure, die dazugehörigen Application-Management-Services sowie umfassende Unterstützung bei der derzeitigen Digitalisierungsoffensive von Fressnapf. Im SAP-Umfeld wird q.beyond über die bisherigen Leistungen hinaus auch wesentliche Zukunftsentwicklungen begleiten, vor allem über Beratungsleistungen. Dies betrifft zum Beispiel die Umstellung auf Rise oder zukünftig die Migration auf S/4 Hana. Auch beim Transfer weiterer Applikationen hin zu Microsoft Azure greift Fressnapf auf die Consulting- und Application-Management-Services von q.beyond zurück. Für die in allen Fressnapf-Filialen im Einsatz befindlichen Kassensysteme von GK Software wird q.beyond weiterhin europaweit das Incident- und Application-Management betreiben. Dies deckt die rund 1800 Fressnapf-Märkte in elf europäischen Ländern ab. Darüber hinaus stellt q.beyond für die gesamte Applikationslandschaft in allen Filialen den User-Helpdesk in sechs Spra-

chen bereit. Für den IT-Cloud-Betrieb wird Fressnapf auch in den kommenden Jahren auf die Leistungen aus den zertifizierten Hochsicherheitsrechenzentren von q.beyond zurückgreifen, um über stabile und hochverfügbare Ressourcen zu verfügen, bei denen die Daten garantiert in Deutschland verbleiben.

qbeyond.de

Neue Kalkulationssoftware: Projektcontrolling für die Produktentwicklung

Mit der neu entwickelten Software classmate Costpilot erweitert Simus Systems, ein Beratungspartner für Lösungen zu Datenmanagement und Kostenkalkulation von Fertigungsabläufen, ab sofort das Angebot für Industrieunternehmen. Das Werkzeug berechnet anhand auch umfangreichster Stücklistenstrukturen die Kosten neuer Produkte wie Maschinen oder Anlagen bereits während ihrer Entwicklung. Die Informationsqualität lässt sich im Projektverlauf von Schätzungen zu Festpreisen verbessern. Projektleiter behalten die Zielkosten im Blick, kalkulieren Produktvarianten, dokumentieren Projektstände und analysieren Abweichungen. Dank Softwarewerkzeuge wie CAD, PLM und Simulation erreichen fast alle Entwicklungsprojekte im Maschinen- und Anlagenbau die Ziele bezüglich Funktionalität und Qualität. Doch häufig verfehlen sie die Kostenziele. Mit der Software kann dies geändert werden. Die Software bezieht die relevanten Daten aus den vorherrschenden Systemen in Beschaffung, Produktentwick-

lung und Fertigung. Entlang der flexiblen Stücklistenstruktur können Projektleiter und Controller Kosten vorgeben, zuordnen und überwachen. Bei Preisänderungen etwa im ERP-System können Daten automatisch aktualisiert werden. So wachsen Genauigkeit und Belastbarkeit der Daten mit dem Projektfortschritt, auch wenn man mit unvollständigen und geschätzten Werten beginnt.

simus-systems.com

Berndorf Band schließt SAP-Conversion ab

Berndorf Band, ein Anbieter für Stahlbänder und Bandanlagen, hat das gesamte ERP-System auf die neue SAP-Generation S/4 Hana umgestellt. Partner war die Wiener SAP-Beratung CNT Management Consulting, die den gewichtigen Part des auf fünf Jahre angelegten Digitalisierungsprogramms binnen elf Monaten mit insgesamt 13 Consultants umgesetzt hat. Die Umstellung erfolgte in mehreren Phasen auf Basis der bewährten schrittweisen CNT-Projektmethodik. 2019 wurde CNT mit einer Pre-Study als Basis für die S/4 Conversion beauftragt. Mit der Umstellung schafft Berndorf Band die Voraussetzungen für ein modernes digitalisiertes Prozessumfeld und eine solide Basis für künftige Innovationsprojekte zur Optimierung der bestehenden Geschäftsabläufe. Die Transformation wurde mit Fokus auf den stabilen Geschäftsbetrieb durchgeführt, um später ohne zusätzliche Risiken Innovationsprojekte aufzusetzen. Berndorf Band arbeitet seit Jahrzehnten



Durch den Umstieg auf S/4 Hana haben wir nicht nur einen wichtigen Meilenstein für unsere weltweite Digitalisierungsstrategie gesetzt, sondern auch die Basis für künftige Innovationen geschaffen.

*Klaus Seiringer,
Finanz- und IT-Chef,
Berndorf*

mit einem ERP-System von SAP. Ziel der nunmehr finalisierten Conversion war es, das bestehende System effizient auf S/4 Hana umzustellen.

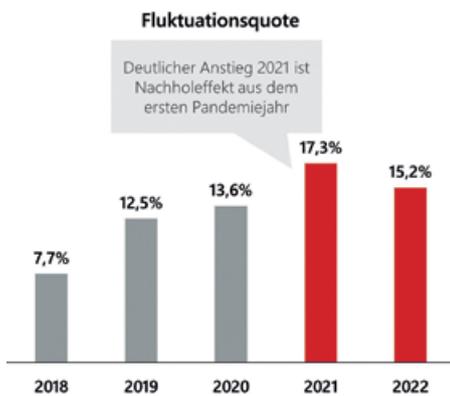
cnt-online.com

Fluktuationsquote in Deutschland liegt bei 15,2 Prozent

Die Fluktuationsquote in Deutschland und die Anzahl der Stellenwechsel über Personalvermittler steigen weiter an. 2022 wechselten 5,2 Millionen sozialversicherungspflichtig Beschäftigte in Deutschland das Unternehmen (15,2 Prozent). Das ist ein Anstieg gegenüber dem Vorcoronajahr 2019. An 30,3 Prozent der Stellenwechsel waren Personaldienstleister beteiligt – das entspricht 1,59 Millionen Vermittlungen im Jahr 2022. Die Anzahl der Menschen, die mit



Verlauf der Zusammenarbeit zwischen Medienwerft und FIS. Die beide ergänzen sich optimal.



Immer mehr Menschen wechseln pro Jahr den Job. Jeder dritte Stellenwechsel in Deutschland erfolgte 2022 über Personalvermittler. Quelle: Lünenonk.

ihrer Stelle unzufrieden sind und den Arbeitgeber wechseln möchten, nimmt weiterhin zu. Ein Drittel der Berufstätigen ist 2022 ein neues Beschäftigungsverhältnis eingegangen oder hat aktiv darüber nachgedacht. Das entspricht 11,5 Millionen Berufstätigen, die für eine Neuorientierung offen sind. Mehr als die Hälfte der Berufstätigen (55,6 Prozent) strebt mit dem Stellenwechsel eine Führungsposition an. Dabei ist mehr Gestaltungsraum fast genauso wichtig wie ein höheres Gehalt. Die gestiegene Inflation sowie die wirtschaftlichen Unsicherheiten haben 2022 hingegen nur eine untergeordnete Rolle gespielt: Nur eine Minderheit (23,6 Prozent) gab an, aufgrund der aktuellen Lage offener für einen Stellenwechsel zu sein. Mehr als die Hälfte der Berufstätigen gab an, deshalb weniger offen für einen neuen Arbeitgeber zu sein.

[luenenonk.de](https://www.luenenonk.de)

FIS und Medienwerk sind SAP CX Expert

Die FIS Informationssysteme und Consulting und die Medienwerk – Agentur für digitale Medien und Kommunikation haben Anfang des Jahres gemeinsam den SAP CX Expert Status erhalten. Er weist Unternehmen den Weg, um den richtigen Beratungs- und Implementierungspartner für ihre Business-Herausforderungen in der Cloud zu finden. Der CX Expert Status ist der höchste Partnerstatus in der Custo-

mer-Experience(CX)-Welt der SAP und Teil des neuen Competency Framework für das Cloud Business. FIS und Medienwerk haben ihn als Gruppe erhalten, weil sich beide optimal ergänzen. FIS ist auf die Beratung und Durchführung von SAP-Projekten für Handel und Industrie spezialisiert, die Medienwerk entwickelt E-Commerce-Anwendungen und digitale Kommunikationskonzepte für Marken. Beide bringen jeweils rund 30 Jahre Expertise mit und bieten ihren Kunden eine Ende-zu-Ende-Sicht. Gemeinsam decken sie das komplette Themenspektrum der SAP Customer Experience ab: von der Strategie über die technologische Umsetzung bis hin zur Integration in die Unternehmensprozesse.

[medienwerkft.de](https://www.medienwerkft.de)

Eissmann führt Lojistix in Tschechien ein

Eissmann Automotive hat die JIS- und Logistikplattform Lojistix der WSW Software in ihrem Werk in Bor (Tschechien) eingeführt und wickelt damit JIS-Prozesse mit einem Kunden, der Tier-1-Zulieferer für BMW ist, reibungslos, stabil und sicher ab. Eissmann kaschiert und montiert in Bor pro Tag rund 600 Sitzrücken-schalen für die neue BMW-7er-Reihe und liefert sie sequenzgerecht an die Bänder eines tschechischen Werks dieses Tier-1-Zulieferers. Die modulare Client-Server-Applikation von WSW Software stellt zahlreiche vorkonfigurierte Prozessbausteine bereit und

lässt sich flexibel an individuelle JIS-Anforderungen anpassen. Eissmann kann auf diese Weise die JIS-Prozesse außerhalb des SAP-ERP-Systems (SAP ECC 6.0) autark in einer hochverfügbaren JIS-Lösung abbilden und Kunden bei einem Ausfall der ERP-Lösung auch weiterhin just in sequence beliefern. Ein weiterer Vorteil ist, dass WSW Software einen Standard-Connector im Portfolio hat, das SAP ERP Integration Package, über den sich Lojistix mit SAP ERP verknüpfen lässt und der den Datenaustausch zwischen den Applikationen ermöglicht. Die Lösung bietet auch Zukunftssicherheit nach einem Umstieg auf S/4 Hana, den Eissmann zu einem späteren Zeitpunkt plant, und auch aus technischer Sicht werden wichtige Anforderungen erfüllt.

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

SNP Glue 2211 von SAP zertifiziert für die Integration

Das Heidelberger Software- und Beratungsunternehmen SNP Schneider-Neureither & Partner SE, ein Anbieter von Software für digitale Transformation, automatisierte Datenmigration und Datenmanagement im SAP-Umfeld, teilt mit, dass sein Softwareprodukt SNP Glue 2211 als integriert mit Rise with S/4 Hana zertifiziert wurde. SNP Glue ist eine Softwarelösung, die vertrauliche Datenquellen in Echtzeit mit jeder Innovationsplattform verbindet und Kunden befähigt, schnell wichtige

Entscheidungen zu treffen. SNP Glue unterstützt die Konnektivität mit Cloud-Plattformen und ermöglicht die Demokratisierung von Daten durch unternehmensgerechte Datenextraktion, die keinen direkten Datenbankzugriff erfordert. Es ist eine modulare Software, die direkt in ein SAP-Quellsystem implementiert und mit Cloud-Datenplattformen verbunden werden kann. Die Software unterstützt die Replikation von Daten aus einer Vielzahl von SAP-Datenquellen in nahezu Echtzeit über eine leistungsstarke, für Unternehmen optimierte Erfassung von Änderungsdaten. Außerdem unterstützt sie alle wichtigen Cloud-Anbieter und -Technologien, einschließlich der speziellen Integration mit Snowflake und Google Cortex. So können Unternehmen wichtige SAP-Daten mit ihrer cloud-basierten Anwendung synchronisieren.

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

Partnerschaften und Innovationen

SAP hat wichtige Innovationen und Partnerschaften bekannt gegeben, die Kunden den Zugriff auf geschäftskritische Daten ermöglichen. Dadurch gewinnen sie schneller wichtige Erkenntnisse und können bessere Entscheidungen treffen. SAP stellt mit der Lösung Datasphere die nächste Generation des Portfolios für das Datenmanagement vor. Kunden können damit einfach auf sofort verwendbare Daten in der gesamten Datenlandschaft zugreifen. Darüber hinaus wurden strategische Partnerschaften mit den branchenführenden Daten- und KI-Unternehmen Collibra, Confluent, Databricks und DataRobot angekündigt. Die Partnerschaften erweitern Datasphere und erlauben es Unternehmen, eine einheitliche Datenarchitektur aufzubauen, die SAP-Software- und Fremddaten sicher zusammenführt.

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

EXTRA

SAP COMPETENCE CENTER SUMMIT

Salzburg
1. und 2. Juni 2023



Peter M. Färbinger,
Chefredakteur E-3 Magazin

Steampunk, ALM, Conversion, Lizenzen und Automatisierung

Die SAP-Basis wird in den kommenden Jahren über den Erfolg der S/4-Conversion entscheiden, denn an der Basis können die Herausforderungen bezüglich SAP-Lizenzen, Automatisierung, Personalmangel und digitaler Transformation gelöst werden.

Das Customer Competence Center und Customer Center of Expertise haben eine erfolgreiche Vergangenheit und heute noch eine hohe Bedeutung. Nur eine stabile Basis und Infrastruktur garantieren den Erfolg eines SAP-Systems. Der SolMan hat sich in den vergangenen Jahren zum wichtigsten Garanten eines innovativen SAP-Betriebs entwickelt. Der SolMan war das Schweizer Taschenmesser für die SAP-Basis-Mitarbeiter und legte den Grundstein für weitere Erfolge.

ALM ist die logische Metamorphose von SolMan in eine hybride Systemlandschaft aus Private und Public Cloud. Die Private Cloud ist die Antwort für SAP-Bestandskunden mit aktuellen On-prem-Konzepten, während die Public Cloud der Ausgangspunkt für Greenfield-Projekte sein wird. Jede Art von SAP-Systemlandschaft benötigt mehrere Management-Tools. Die Antwort der SAP heißt ALM. Partner ergänzen dieses Angebot mit Werkzeugen für Monitoring, Automatisierung, Lizenzvermessung, Datenmanagement und Transportmanagement, aber auch mit der Weiterentwicklung der Abap-Modifikationen. Die Steampunk-Keynote wird einer der Höhepunkte des Summits werden.

Die schwierige Situation auf dem Personalmarkt macht sich auch in der SAP-Basis bemerkbar. Der Competence Center Sum-

mit kann hier mit der Präsentation von Werkzeugen und Methoden eine Antwort geben. Wird das SAP-Basis-Team durch Monitoring, Testautomatisierung, automatische Systemkopien und weitere Automatisierungswerkzeuge entlastet, entspannt sich auch die kritische Personalsituation. Job Scheduling, Transportaufträge und testen, testen, testen werden auch in Zukunft mit Hana und S/4 ein Fokus bleiben, aber auf dem Summit können die SAP-Bestandskunden erfahren, wie diese Aufgaben automatisiert werden können.

Zu den Aufgaben der SAP-Basis gehört auch die Planung des Releasewechsels und dieser wird in Richtung Hana und S/4 nicht ohne eine Neubewertung der Lizenzen erfolgen können. SAP bietet natürlich mehrere Möglichkeiten an, den besten Weg findet der SAP-Bestandskunde aber erst nach einer detaillierten Analyse der eigenen Situation. Ohne fachkundige Unterstützung geht es jedoch kaum weiter. Erfolg basiert hier auf der Erfahrung aus vielen Projekten. Auf dem Summit gibt es das Wissen für den bestmöglichen Lizenzvertrag mit SAP.

Die S/4-Conversion erfordert von der SAP-Basis nachhaltige Konzepte für das Datenmanagement. Sowohl Archivierungskonzepte als auch die Datenhaltung für den operativen Betrieb müssen geplant werden. Fachvorträge zum Thema Datenma-

nagement innerhalb und außerhalb von SAP-Systemen mit transparentem Zugriff auf die Historie aus S/4 werden auf dem Competence Center Summit angeboten. Hier ist insbesondere die SAP-Basis gefordert, wenn es um die Bereitstellung heterogener Daten geht.

Neben den aktuellen Themen wie BTP, Embedded Steampunk und Abap, SolMan und Cloud ALM, Signavio und Testautomatisierung und vielen mehr hat das CCC/CCoE als Organisationseinheit einen unabhörmlichen Platz in der SAP-Infrastruktur. Save the Date für den Competence Center Summit 2023 in Salzburg mit allen Themen rund um die SAP-Basis. Das erfolgreiche CCC-Forum findet im Summit der SAP-Community seine Fortsetzung. Mit einer SAP-Keynote von Uwe Grigoleit zum Thema S/4-Conversion, Signavio, ALM und Testautomation sowie einer Partner-Keynote über Steampunk, Abap und BTP eröffnen wir in Salzburg den Diskurs zu allen SAP-Basis-Themen wie Automatisierung, Monitoring, Lizenzmanagement, Datenstrukturen und Archivierung. Mit ALM beginnt im Bereich Customer Competence Center und Customer Center of Expertise ein neues Zeitalter. Jetzt anmelden und den eigenen Wissensvorsprung absichern. Jetzt zum Competence Center Summit 2023 anmelden und alles Basiswissen erlangen!

Editorial:

Steampunk, ALM, Conversion, Lizenzen und Automatisierung 24
Die neuen Herausforderungen für das S/4 Competence Center 25

Innovationspotenzial 26

Von Data Fabric, Hub und Sphere 29

New Relic:

Direktes SAP-Monitoring ohne Umwege 30

Itesys:

Wichtige Erfolgsfaktoren für die Transition und den Betrieb von S/4 Hana 32

Sandmeier Consulting:

Evolution im SAP-Lizenzmanagement 36

Honico:

Aufstieg in der Cloud? 38

Empirius:

Keine SAP-Basis ohne Automatisierung 40

Automatics.ai: Warum ist Automatisierung in IT-Unternehmen, aber auch speziell im SAP-Basis-Betrieb so wichtig? 42

Cadaxo: Wie wir es schaffen, die Daten im Zuge der S/4-Hana-Migration per Knopfdruck zu validieren 44

Inhalt



SUMMIT DER SAP-COMMUNITY COMPETENCE CENTER

Salzburg,
1. und 2. Juni 2023

Customer Competence Center, CCC, und Customer Center of Expertise, CCoE

Die neuen Herausforderungen für das S/4 Competence Center

Die Zeit ist reif, sich auch mit den Details der neuen Rahmenbedingungen für den S/4-Hana-Betrieb zu beschäftigen. Viele Kunden unterschätzen die Vorlaufphase und die Komplexität.

Liebe Kongressteilnehmer und E-3 Leser! Ich freue mich sehr, gemeinsam mit dem E-3 Magazin den Competence Center Summit veranstalten zu dürfen. Einige von Ihnen werden sich noch an die legendären CCC-Foren erinnern. Aufgrund der vielen positiven Rückmeldungen aus der Community erwarten wir auch diesmal wieder viele interessierte Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus dem D-A-CH-Raum.

Einige Transformationsprojekte von R/3 über ERP/ECC 6.0 auf SAP S/4 Hana sind in Planung, in der Abschlussphase oder bereits abgeschlossen und viele Kunden stellen sich die Frage, wie der reibungslose Betrieb unter den geänderten Rahmenbedingungen sichergestellt werden kann.

Die geplanten SAP-Strategien „Cloud only“ und „Cloud first“ haben sich bei den Bestandskunden nicht durchgesetzt. Die On-prem-Ära endet damit in hybriden Systemlandschaften aus bestehenden On-prem-Systemen und den Cloud-Systemen und -Services, möglicherweise sogar unter Einbindung von Hyperscalern. Aus meiner Sicht als erfahrener SAP-Berater und IT-SAP-Leiter erfordert dies ein gut organisiertes CCC als virtuelle Organisation, in der die zahlreichen neuen Aufgaben durch die hybriden Systemlandschaften klar definiert werden müssen.

Wir planen, den Kongress vor allem auf organisatorische und technische Betriebsthemen eines CCC zu fokussieren. Details können den geplanten Themenblöcken unter e-3.de/summit-cc entnommen werden.

Viele Unternehmen sind sich der organisatorischen Auswirkungen, die sich durch die Umstellung von On-prem-Strukturen auf „hybride“ Systemlandschaften ergeben, gar nicht bewusst. Erst durch die Darstellung der priorisierten Systemarchitekturen mit der Unternehmensstruktur in einer Matrixdarstellung wird die notwendige Veränderung der CCC-Organisation deutlich.

Die neuen S/4-Hana-Entwicklungen und Techniken der SAP haben einerseits Auswirkungen auf die Mitarbeiterprofile und andererseits auf zahlreiche Methoden und Prozesse des CCC. Aus eigener Erfahrung kann ich berichten, dass es massive Herausforderungen bei der Umstellung von R/3-Lizenzen auf S/4-Lizenzen gibt. Auch die Integration von Hana, neuen Entwicklungsplattformen (APIs) und Entwicklungswerkzeugen (Fiori) hat massive Auswirkungen auf den Betrieb.

Ich freue mich darauf, Sie in Salzburg zu treffen und mit Ihnen zu diskutieren. Bitte melden Sie sich jetzt an und sichern Sie sich Ihren Platz und Wissensvorsprung.



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

asapit.at

Sponsoren:

**DATA
MIGRATION** 
INTERNATIONAL
jivs.com

itesys
itesys.expert

 **new relic.**
newrelic.com

Aussteller:

automatics
automatics.ai

cadaxo
SAP® DEVELOPMENT MADE SIMPLE
cadaxo.com

EMPIRIUS
empirius.de

HONICO
honico.com

sandmeier
consulting 
sandmeier-consulting.de



Neue Herausforderungen meistern mit technischer Innovation

Innovationspotenzial

Die Transformation zum intelligenten und nachhaltigen Unternehmen beginnt und endet mit der Transformation und Optimierung der Geschäftsprozesse und wird gestützt durch technologische Innovation der verwendeten SAP-Applikationen.

Von Uwe Grigoleit, SAP

Das SAP-Customer-Evolution-Programm baut für Bestandskunden der SAP die Brücke zwischen dieser Transformation der Prozesse und der notwendigen technologischen Erneuerung der Applikationen und unterstützt hier beim Erstellen einer ergebnis- und mehrwertorientierten Roadmap. Mit SAP S/4 Hana als (Cloud-)ERP der nächsten Generation und der SAP Business Technology Platform als technologischer Basis transformiert SAP die Kunden zum nachhaltigen und intelligenten Unternehmen. SAP hilft Unternehmen auf dem Weg von der Integration von Applikationen zu integrierten Prozessen, von genereller Systemintelligenz zu intelligenten Prozessen und von individueller Prozessanpassung zur Nutzung von optimierten Industry Best Practices.

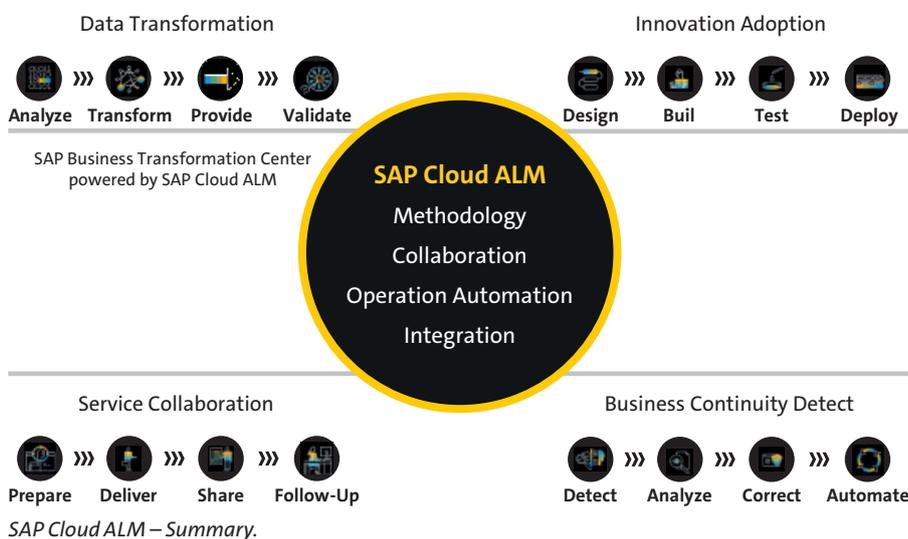
Evolution-Programm

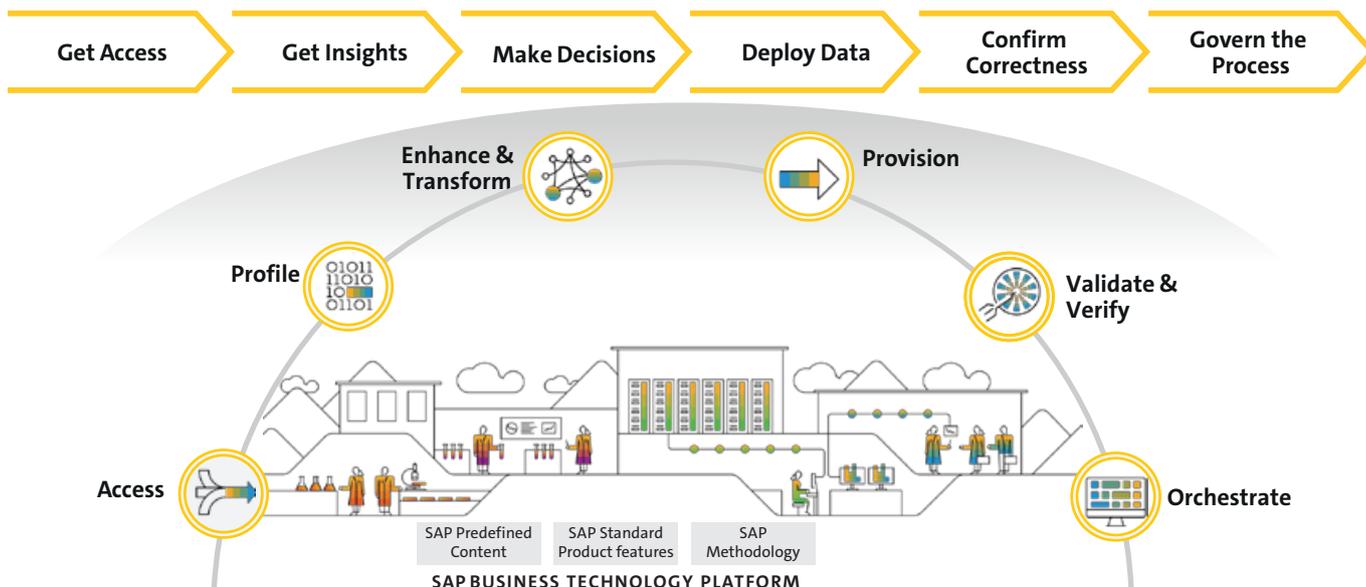
Das SAP-Customer-Evolution-Programm unterstützt die Transformation zum intelligenten und nachhaltigen Unternehmen: ERP-Systeme sind das Rückgrat der betrieblichen Abläufe von Unternehmen. Die über die vergangenen Jahre implementierten Lösungen sind häufig schon

mehrere Jahre (oder Jahrzehnte) im Einsatz und entsprechend angepasst und optimiert. Daher stellt sich die Frage, warum man etwas daran ändern sollte – vor allem vor dem Hintergrund der Kosten und Risiken, die mit einem solchen Schritt verbunden sind: Never Change a Running System.

Dieser Ansatz war sicherlich auch vertretbar, solange sich das wirtschaftliche

Umfeld einigermaßen linear bewegt. Schauen wir auf die vergangenen Jahre vor der Pandemie, kann man genau das beobachten. Natürlich gab es Innovation und Disruption, einzelne Krisen und die viel beschworene „digitale Transformation“. Aber die Krisen waren meist singulär, genauso wie die wirkliche Disruption meist auf einzelne Industrien beschränkt (Finanzen, Transportwirtschaft etc.) und





SAP Business and Data Transformation Solutions. Digitize Transition, Manage Decisions and Gain End-to-End Visibility.

die digitale Transformation zwar in aller Munde, aber eher ein schrittweiser Wandel als eine Revolution war.

Die Ereignisse der vergangenen Jahre (Pandemie, durch den Krieg in Europa ausgelöste Energiekrise und Inflation, fortschreitender Klimawandel etc.) haben dieses Bild aber gewandelt, die Anfälligkeit globaler Versorgungsketten aufgezeigt und viele Unternehmen zum Handeln gezwungen. Das agile und resiliente Unternehmen: Wirkliche Nachhaltigkeit in der Wertschöpfungskette und durch Inflation und Rezession steigender Kosten- und Optimierungsdruck zwingen die Unternehmen, die ERP-Prozesse und -Systeme noch einmal genauer unter die Lupe zu nehmen.

Intelligent und nachhaltig

Die Antwort der SAP ist das intelligente und nachhaltige Unternehmen. Die Basis hierfür bildet eine intelligente Geschäftstechnologie, gegeben durch die SAP Business Technology Platform (BTP). Auf dieser Plattform werden Stammdaten, Prozesse und systemübergreifende Datenflüsse einheitlich zusammengeführt und gesteuert. Sie bildet damit die Basis der intelligenten Geschäftsapplikationen der SAP, in deren Zentrum S/4 Hana als ERP-System steht.

Ausgehend von den Kern-ERP-Prozessen bieten diese Applikationen die Funktionalitäten in einzelnen LoBs und für industriespezifische Prozesse. Zusammengeführt wird beides in intelligenten und integrierten Ende-zu-Ende-Prozessen (Best Practices). Diese werden zusammen mit der Software ausgeliefert und ermöglichen eine schnelle und optimierte Einführung der Software.

Die Prozesse sind eingebunden in ein Geschäftsprozessmanagement (SAP Signavio), welches die fortlaufende Kontrolle, Optimierung und einen unternehmensübergreifenden Vergleich der Prozesseffizienz erlaubt. Diese System- und Prozessarchitektur erlaubt es, Nachhaltigkeit nativ in die Funktionalitäten und Geschäftsprozesse einzubauen und so zum inhärenten Bestandteil der Lösung zu machen. Dies ermöglicht es Unternehmen, nicht nur die Nachhaltigkeit eines Prozesses im Nachhinein anzuschauen, sondern diesen direkt auf Nachhaltigkeit hin zu gestalten, optimieren und betreiben.

So können fertigernde Unternehmen mit der SAP-Lösung Ihre Liefer- und Fertigungskette nicht nur nach finanziellen, operativen und logistischen Kriterien gestalten und optimieren, sondern auch unter Aspekten der Nachhaltigkeit. Ein höherer CO₂-Fußabdruck eines bestimmten Fertigungsstandorts kann dort genauso erkannt werden wie Recycling- und Genehmigungsanforderungen eines Produktes schon in der Entwicklungsphase.

Systemlandschaft

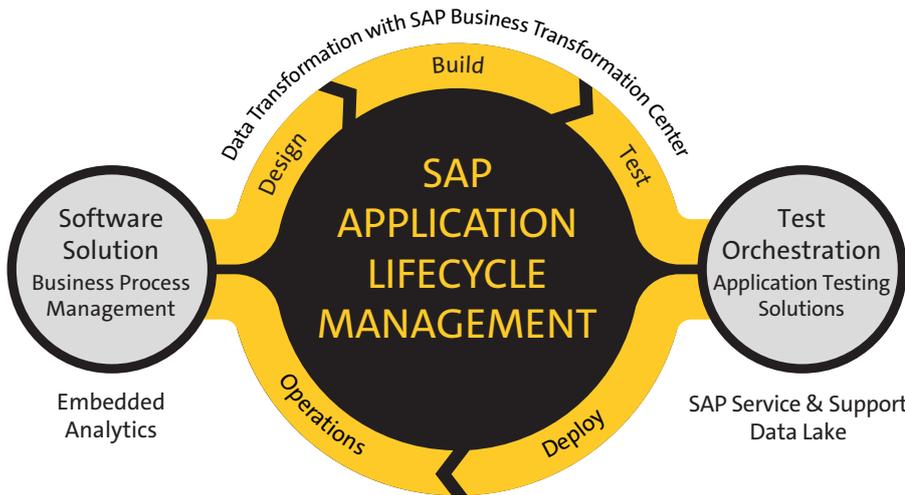
Schließlich ermöglicht das vernetzte Unternehmen, diese Optimierungen nicht nur isoliert für das eigene Unternehmen auszuführen, sondern auch im Verbund miteinander vernetzter und betrieblich verbundener Unternehmen. Diese Idee des nachhaltigen und intelligenten vernetzten Unternehmens klingt verheißungsvoll, aber Kunden stellen sich natürlich die Frage, wie sie aus der heutigen komplexen und hochindividualisierten Systemlandschaft in diese „neue Welt“ gelangen sollen.

Die Herausforderung besteht ja darin, dass auf diesem Weg nicht nur ein einzelnes System angefasst und aktualisiert werden muss, sondern dass wir über eine Systemlandschaft sprechen, die gegebenenfalls aus zahlreichen ERP-Systemen und „Umsystemen“ besteht, auf die die Daten und Prozesse heute verteilt sind. In dieser Systemlandschaft finden sich dann auch verschiedene Systeme und Applikationen der SAP – neben dem klassischen SAP ERP können dies verschiedene Systeme des SAP-Business-Suite-Portfolios (BW, PI/PO, CRM, APO etc.) oder verbundener Applikationen (z. B. SAP Business Objects) sein.

In der Vergangenheit existierte bei der SAP für jede dieser Applikationen ein eigenes Programm, um dem Kunden beim Wechsel auf die neue Architektur zu helfen. Diese einzelnen Programme haben aber genau ausgeblendet, dass der Geschäftsprozess des Kunden nicht bei dieser Applikation aufhört, und damit unseren Kunden auch nur begrenzt geholfen. Im schlimmsten Fall haben die einzelnen Interessen dieser Programme den Kunden am Ende sogar eher verwirrt, da er nicht mehr wusste, wo er beginnen sollte.

Evolution Kit

Genau hier setzt das SAP-Customer-Evolution-Programm an. Anstatt über einzelne Applikationen und deren Ablösung zu sprechen, startet die Diskussion mit den Kunden hier bei dem Geschäftsprozess. In einer standardisierten Vorgehensweise, dem sogenannten Customer Evolution Kit, werden die vom Kunden mit der SAP-Software unterstützten Geschäftsprozesse analysiert und auf Verbesserungs- und Optimierungspotenzial unter-



Business Transformation Suite. Eine Methodik- und Toolkette, eine Prozesshierarchie, Best Practices, E2E-Traceability und proaktiver Support. Dies ist der aktuelle Stand der Planung und kann von SAP jederzeit geändert werden. Quelle: SAP 2022.

sucht. Aus dieser Analyse werden die entsprechend notwendigen Applikationen abgeleitet und eine technische Architektur und Roadmap aufgestellt. Diese bestimmt dann auch einen Plan für die Handhabung und Migration der Stamm- und Bewegungsdaten (einschließlich regulatorischer Data-Retention), eine Facette der technischen Migration, die gerne einmal unterschätzt und wenig beachtet wird.

Für die technische Analyse werden SAP-Standardprogramme wie zum Beispiel die Readiness Checks eingesetzt. Die Mehrwerte der Migration in die neue Systemlandschaft werden basierend auf den initial analysierten Geschäftsprozessen aufgezeigt. Aufgrund entsprechender Vorbereitung aufseiten SAP und der Standardisierung der notwendigen Schritte können wir einen solchen Plan etwa zehn Tage nach dem initialen Projekt-Kick-off bereitstellen und somit den Kunden ein

gutes Rahmenwerk für die nächsten Schritte zur Verfügung stellen. Dieses kann dann als Basis einer detaillierten Planung und eines konkreten Business Case dienen.

S/4 Hana

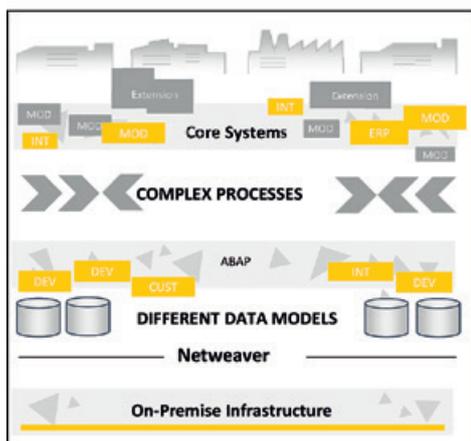
Wie kann SAP S/4 Hana in diesem Zusammenhang jetzt konkret helfen? SAP hat S/4 Hana 2015 als das ERP-System der nächsten Generation an den Markt gebracht, welches die In-memory-Plattform Hana und moderne AI (Artificial Intelligence) nutzt, um Standardgeschäftsprozesse in einer neuen, intelligenten und vereinfachten Form abzuwickeln, Echtzeitdatenanalyse direkt auf Basis der Transaktionsdaten zu ermöglichen und dies in einer neuen User Experience für den Enduser bereitzustellen. Die mehr als 20.000 Kunden, die heute schon S/4 Hana nutzen, können

dies mit vereinfachten, hochgradig automatisierten und optimierten Geschäftsprozessen belegen.

Darüber hinaus wurde das System aber auch entwickelt, um komplett neue Geschäftsprozesse zu ermöglichen. So kann durch das Konzept des sogenannten Solution Order im S/4 Hana der Wechsel eines reinen Produktverkaufs zum Verkauf von Dienstleistungen aktiv unterstützt werden. Das Produkt wird zusammen mit internen und externen Dienstleistungen auf einem einheitlichen Auftrag dem Kunden angeboten und in einer, wenn gewünscht, verbrauchsbezogenen Abrechnung für den Kunden einfach und übersichtlich fakturiert. Die komplexen Prozesse der übergreifenden Planung der Bereitstellung der verschiedenen Produkte und Dienstleistungen, die interne und externe Abrechnung dieser Bestandteile und schlussendlich die aufgeschlüsselte Erlösrealisierung der einzelnen Komponenten werden von S/4 Hana komplett automatisiert vorgenommen.

Ein anderes Beispiel, welches die Innovationskraft von S/4 Hana aufzeigt, ist die Abwicklung unternehmensinterner Prozesse für die verteilte Herstellung, die Bereitstellung und den Vertrieb von Dienstleistungen und Produkten. Die Abstimmung zwischen den einzelnen Unternehmensbereichen und Teilunternehmen, bei gleichzeitiger Darstellung eines einheitlichen und jederzeit transparenten Prozesses für den Endkunden, wird durch hochintegrierte Prozesse in Bereichen wie ATP (Available to Promise), Materialbedarfsplanung (MRP) und Erlösmittlung (auch nach IFRS15, inklusive COGS) erreicht. Ende-zu-Ende-Transparenz ist genauso gewährleistet wie vorausschauende Problemlösung mit AI.

FROM A LEGACY ON-PREMISE LANDSCAPE...



Agile & integrated system landscape

Conversion from ECC to SAP S/4HANA

Business transformation & process redesign

SAP BTP as integration and extension layer

...TO THE INTELLIGENT SUSTAINABLE ENTERPRISE



Intelligent Sustainable Enterprise Transformation Journey.

Alle diese neuen Funktionen werden den Benutzern in einer neuen, mit analytischen Daten in Echtzeit angereicherten Benutzeroberfläche zur Verfügung gestellt. Die Benutzerinnen und Benutzer werden durch Machine Learning und AI zielgerichtet in ihren Tagesaktivitäten unterstützt, um so die Effizienz und Produktivität, aber auch die individuelle Benutzerzufriedenheit zu steigern. Das Arbeiten mit der SAP-Software ist dabei so intuitiv, dass Schulungsaufwand beim Umstellen auf die neue Software minimiert werden kann. Die einheitliche Benutzerführung über alle Applikationen hinweg gewährleistet darüber hinaus Synergien der verschiedenen Implementierungsprojekte im Zusammenhang mit dem intelligenten Unternehmen.

Cloud ALM

Application Lifecycle Management (ALM) und der Weg in die hybride Cloud: Unabhängig davon, ob die Kern-ERP-Prozesse weiterhin selbst (on-premises) betrieben oder aus der Cloud konsumiert werden – die Gesamt-

landschaft der ERP-Applikationen wird zu mindestens teilweise aus der Cloud konsumiert und damit hybrid sein. Diese hybriden und verteilten Cloud-Lösungen bieten gegenüber dem Monolithen der Vergangenheit ein hohes Maß an Flexibilität, Dynamik und Agilität, müssen aber auch in ihrer Gesamtheit und mit Blick auf den gesamten Geschäftsprozess verwaltet werden.

Um dies zu leisten, bietet SAP als Bestandteil des Cloud Enterprise Support die Lösung Cloud ALM, die einheitliche Plattform zum Management von Datentransformation, Innovationen, Dienstleistungen und schlussendlich der systemübergreifenden Business Continuity.

SAP Cloud ALM ist damit die konsequente Weiterentwicklung des SAP Solution Manager (SolMan) für die neue Realität hybrider Cloud-Landschaften und wird selbst komplett aus der Cloud konsumiert. Es unterstützt die Kunden in der Transformation der Geschäftsprozesse und Daten und ist für diesen Zweck mit SAP Signavio für die Prozesstransformation und dem SAP Business Transformation Center für die Datenmigration integriert. SAP Cloud ALM ist

eine offene Plattform, welche auch externe Systeme für Telemetrie, Datenintegration und Entwicklungssteuerung integriert und vereinheitlicht. Als Cloud-Lösung kann es nicht nur einfach eingeführt und skaliert werden, sondern kann über integrierte Best Practices und übergreifende Analyse der Systemnutzung in einem Data Lake (powered by AI) die Systemimplementierung und Nutzung zielorientiert begleiten und optimieren. Dies schließt auch den Anschluss und Einschluss des Testsystems von Tricentis mit ein, mit dessen Hilfe die realisierten Geschäftsprozesse initial und fortlaufend automatisiert getestet und validiert werden können.



*Uwe Grigoleit,
Senior Vice President
Customer Evolution
Program,
SAP*

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

SAP stellt Datasphere zur Vereinfachung von Datenlandschaften vor

Von Data Fabric, Hub und Sphere

Mengengerüste und Datenstrukturen sind die Basis jeder erfolgreichen Business-App. Mit dieser Erkenntnis versucht SAP seit vielen Jahren das Data-Fabric-Paradigma von Gartner mit zuerst Data Hub und nun Datasphere umzusetzen.

SAP will mit der Lösung Datasphere die nächste Generation ihres Portfolios für das Datenmanagement vorstellen. Kunden sollen damit einfach auf sofort verwendbare Daten in der gesamten Datenlandschaft zugreifen. Bisher waren nach Meinung von SAP der Zugriff und die Nutzung von Daten, die in verschiedenen Systemen und an unterschiedlichen Orten wie etwa bei Cloud-Anbietern, Datenanbietern und in On-premises-Systemen liegen, eine komplexe Herausforderung. Kunden mussten Daten aus ihren ursprünglichen Ablageorten extrahieren und an einen zentralen Ort exportieren. Hierbei gingen offensichtlich bei SAP immer wieder wichtige Kontextinformationen verloren, die nur mit speziellen, fortlaufenden IT-Projekten und manuellem Aufwand wiederhergestellt werden konnten. Mit Datasphere soll dieser Aufwand der Vergangenheit angehören. Kunden haben die Möglichkeit, eine Data-Fabric-Architektur

für das Management von Geschäftsdaten zu gestalten, die schnell aussagekräftige Daten mit Geschäftskontext und intakter Logik bereitstellt. Der Begriff Data Fabric wurde von den Analysten bei Gartner definiert. SAP Datasphere ist ab sofort verfügbar und soll die nächste Generation der Lösung SAP Data Warehouse Cloud darstellen. Datenspezialisten können damit in der Lage sein, skalierbaren Zugriff auf geschäftskritische Daten zu ermöglichen. Die Lösung bietet Services für Datenintegration, Datenkatalogisierung, semantische Modellierung, Data Warehousing, Data Federation und Datenvirtualisierung. Dadurch können Datenexperten geschäftskritische Daten unter Beibehaltung von Geschäftskontext und Logik in der Datenlandschaft ihres Unternehmens verteilen. Datasphere basiert auf der Business Technology Platform (BTP), die unter anderem leistungsstarke Sicherheitsfunktionen für Unternehmen, beispielsweise Datenbank-

sicherheit, Verschlüsselung und Governance, bietet. Für Bestandskunden von Data Warehouse Cloud sind keine weiteren Schritte oder Migrationen erforderlich, sodass sie von den neuen Funktionen von Datasphere in ihrer Produktumgebung profitieren können. Als eine der neuen Funktionen ermöglicht die Datenkatalogisierung eine automatische Ermittlung, Verwaltung und Steuerung von Daten. Und durch eine vereinfachte Datenreplikation können Daten und ihre laufenden Aktualisierungen in Echtzeit bereitgestellt werden. Des Weiteren sorgt die erweiterte Datenmodellierung dafür, dass die umfangreichen geschäftlichen Kontextinformationen der Daten aus SAP-Anwendungen erhalten bleiben. Weitere Funktionen für die Anwendungsintegration, die Daten und Metadaten aus SAP-Cloud-Anwendungen mit SAP Datasphere verknüpfen, sind geplant.

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



Frisch von der Quelle:

Direktes SAP-Monitoring ohne Umwege

Welches Kabel gehört wo in welchen Switch? Wie viel RAM braucht eine bestimmte Recheneinheit und wie verbinde ich sie am besten mit den anderen, um die Ressourcen optimal zu nutzen? Ist die Hardware überhaupt kompatibel?

Was früher zu den Grundlagen der Informationstechnik zählte, verwalten die meisten Unternehmen heute über das User Interface ihres Cloud-Providers. Klar, die Hardware gibt es noch. Aber Unternehmen mieten keine bestimmte Anzahl an Recheneinheiten, sondern eine Software: ein Programm, das ihre persönliche IT-Struktur auf den Servern des Providers emuliert. Kabel, Computer und Switches on-premises werden durch Code ersetzt. „Everything as Code“ nennt sich die Zukunftsvision der DevOps-Bewegung, in der Kenntnisse in YAML oder JSON ausreichen, um jedes IT-Problem zu lösen. Was es damit auf sich hat und wie Unternehmen so ihre SAP-Systeme besser im Griff behalten können, erklärt Klaus Kurz, Senior Director, Solutions Consulting Central Europe bei New Relic.

Wichtig, aber komplex

Die Software-Kollektion von SAP ist inzwischen gut etabliert. Auch für das Monitoring des SAP-Stacks haben sich einige Tools durchgesetzt. Aber auch bei hauseigenen Lösungen stehen IT-Teams oft vor Herausforderungen:

Schwer zu verstehen: Ein häufiges Problem, mit dem sich Unternehmen konfrontiert sehen, sind Unterbrechungen oder Verlangsamungen im Prozessablauf. Die Gründe dafür sind vielfältig: Sei es Ressourcenüberlastung oder ein Datenbankproblem, IDoc- oder RFC-Fehler, Batch-Job-Verzögerungen oder eine schlechte Performance im Fiori-Browser. Auch die Integration externer Systeme kann die Ursache für Unruhe im SAP-Stack sein. Eine Vielzahl an Agents, Tools und proprietärer Software ist hier eher hinderlich, wenn es darum geht, sein gesamtes SAP-System durchgängig auf Transaktions- und Prozessebene zu überwachen.

Langsam zu lösen: Das Know-how für bewährte Monitoring- und Management-Lösungen ist in vielen Unternehmen vorhanden. Probleme in SAP-Umgebungen schnell zu finden und zu lösen wird von vielen SAP-Dashboards, Protokollen oder Tabellen erschwert, die oft manuell durchsucht werden müssen. Hinzu kommt: Wer das Know-how nicht hat, versteht auch nichts. In anderen Worten: Die Kommunikation mit Teams, die keine umfassende SAP-Expertise haben, wird durch fehlende

gemeinsame Telemetriedaten deutlich komplizierter.

Aufwändig zu verwalten: Beispielsweise bei der Berichterstattung über SLOs (Service Level Objectives) und SLAs (Service Level Agreements) stoßen SAP-Administratoren regelmäßig an ihre Grenzen. Eine Lösung, die einen Überblick nicht nur über einzelne Softwares von SAP, sondern auch über den restlichen Tech-Stack und die Integration verschiedener Programme bietet, fehlt meist. Durchgängiges Reporting und die Transparenz der gesamten Geschäftsprozesse werden so zur mühsamen Handarbeit.

Näher an die Quelle, näher an den Quellcode

„Alles als Code“ ist in Bezug auf SAP noch Zukunftsmusik, die erst komponiert werden muss. Vor allem da SAP oft mit weiteren proprietären Softwares zusammen verwendet wird, ist die Nutzung einer gemeinsamen Konfigurations- und Programmarchitektur in weiter Ferne. Doch gibt es inzwischen Lösungen, die versuchen, diesen Ansatz zu implementieren.

Die Verwaltung von Software „as Code“ bringt einige Vorteile für die Sichtbarkeit von Systemvorgängen und erleichtert die Arbeit der IT-Teams.

Geringerer Arbeitsaufwand: Vor allem in großem Umfang sind die Pflege und Erstellung von Ressourcen aufwändig. Verschiedene Benutzeroberflächen, die manuell verwaltet werden müssen, verhindern zum Beispiel, eine Konfiguration systemweit auszurollen. Haben die Administratoren Zugriff auf den Code, können sie deutlich leichter, beispielsweise über eine einzige Schnittstelle, Änderungen an allen codeverwalteten Ressourcen masenhaft anwenden.

Dokumentation und Kontext: Es kann durchaus schwierig sein, viele Ressourcen zu verwalten, Änderungen zu verstehen und nachzuvollziehen. Gerade bei SAP-Systemen, die oft an kritischen Punkten agieren und mit weiteren Softwares verwoben sind, ist ein guter Überblick aber wichtig. Eine große Vielfalt an Ressourcen kann es schwierig machen, einzelne Ressourcen und die Gründe für ihre Konfiguration zu verstehen. Werden die Systeme über den Code konfiguriert, können Entwickler Änderungen dokumentieren, gegebenenfalls auch kommentieren und so nachvollziehen, wann und warum welche Entscheidung getroffen hat.

Wiederherstellung im Katastrophenfall: Das ermöglicht auch einen weiteren Vorteil: Weil der Code versionierbar ist, können Konfigurationen teilweise ausgerollt, getestet und – sollte etwas nicht funktionieren – auch wieder offline genommen werden. Fehler passieren gelegentlich. Zur Herausforderung werden sie, wenn es mit einer Menge Aufwand

verbunden ist, sie wieder rückgängig zu machen. Die Verwaltung „as Code“ implementiert hier im übertragenen Sinne den Zurück-Button im Browser, wo man sich vorher die URL der vorherigen Seite merken und von Hand wieder eintippen musste.

Bessere Observability

Wenn alle Softwares mit derselben Konfigurationssprache verwaltet werden, im besten Fall sogar dieselbe Programmiersprache verwenden, ist es deutlich leichter, Telemetriedaten zu sammeln. Eigenständige Auswertungstools, die auf Agents von Dritten angewiesen sind und womöglich nur für eine einzige Software oder einen Hersteller funktionieren, gehören dann der Geschichte an. Stattdessen können über eine einzige Schnittstelle alle Informationen aus verschiedenen Teilen des Tech-Stacks gesammelt und auch zentralisiert weitergeleitet werden. Dadurch wird auch das Erstellen individueller Dashboards für die unternehmens-eigenen Anforderungen möglich.

Weg vom Agent, hin zu KI

„Everything as Code“ hält langsam, aber stetig immer weiter Einzug in die Tech-Stacks von Unternehmen. Auf lange Sicht wird die Arbeit von IT-Teams deutlich erleichtert. Da die manuelle Auswertung von vielen unterschiedlichen Telemetriedaten und ein solides Know-how für proprietäre Softwares wegfallen, können sie sich auf diejenigen Herausforderungen konzentrieren, die sich nicht automatisieren lassen. Damit ist „Everything as Code“ so etwas wie das „geschnittene Brot“ der

Digitalisierung: Die nachfolgenden Arbeitsschritte werden dank standardisierter Vorarbeit deutlich vereinfacht und sind weniger anfällig für Fehler.

Für Nutzer von SAP-Systemen kann dies zum Beispiel bedeuten, sich von Agents und Monitoring-Tools abzuwenden und stattdessen auf eine agentenlose KI-Lösung zu setzen. Ein einziger SAP-zertifizierter Konnektor auf dem Server ermöglicht zum Beispiel, alle Telemetriedaten ohne Umwege zu sammeln und auszuwerten. Weil die unterschiedlichen Komponenten alle in derselben Sprache kommunizieren, kommt es zu deutlich weniger Konfigurationsarbeit. Daten müssen nicht erst gesammelt, weitergeleitet und ausgewertet werden – das alles passiert in einem einzigen Programm. So wird zum Beispiel das Monitoring von Abap-basierten (Advanced Business Application Programming) SAP-Systemen wie ECC und S/4 Hana vollumfassend möglich. Anwender können so ihre SAP-Systeme auf allen Ebenen überblicken: auf Infrastruktur-, auf Anwendungs- und auf Prozessebene.

Für Unternehmen, die auf SAP angewiesen sind, bedeutet das: weniger Arbeit, mehr Entwicklung.



New Relic Germany GmbH

Theatinerstraße 11, Suite 851
80333 München,
kontakt@newrelic.com
newrelic.com/de



Ihre Geschäftsprozesse.
Ohne Wenn und Aber.
Mit SAP Monitoring von A bis Z.
Live erleben beim Event.

Schon vorab mehr erfahren: newrelic.com/de/solutions/sap



Bei der Transition auf S/4 Hana ist im Vorfeld eine Menge zu bedenken

Wichtige Erfolgsfaktoren für die Transition und den Betrieb von S/4 Hana

Wichtig für eine erfolgreiche Umsetzung ist vor allem ein genauer Überblick über die einzelnen Bereiche der SAP-Landschaft, die aktuell in Betrieb ist. Doch daran hapert es oft. Weil zudem vielerorts intern die nötigen IT-Fachkräfte fehlen, zögern viele Unternehmen den Umstieg hinaus.

Von Stefan Dunsch, itesys, und Tanja Schöller, Scansor

Der Umstieg auf S/4 Hana will gut vorbereitet sein, ist er doch mit zahlreichen Herausforderungen gespickt – in Bezug auf Architektur, Betriebsmodell, SAP-Basis-Support oder Methode des Umstiegs und entsprechende Anforderungen der SAP-Basis wie das SAP Monitoring sowie Application Lifecycle Management (ALM) oder SAP Security, um nur ein paar zu nennen.

Personalmangel bremst S/4-Hana-Transition

Den CIOs und IT-Verantwortlichen, die eine Transition planen, treibt das den Schweiß auf die Stirn. Sie haben häufig mit einer angespannten Personalsituation innerhalb ihrer IT-Organisation zu kämpfen und auch die Rekrutierung qualifizierten IT-Personals gestaltet sich wegen der fehlenden Personen am Arbeitsmarkt äußerst schwierig. vielerorts bahnt sich im SAP-Team ein Generationswechsel an, hierbei geht wichtiges SAP-Knowhow verloren. Dieser Umstand trägt oft dazu bei, dass der Wechsel auf S/4 Hana hinausgezögert wird.

Vorbereitung ist zentraler Erfolgsfaktor

Um den Wechsel auf S/4 Hana möglichst reibungslos zu vollziehen, ist eine optimale Vorbereitung mit einem klar strukturierten Vorgehen unerlässlich. Das Allerwichtigste: Verschaffen Sie sich einen detaillierten Überblick über alle Bereiche der aktuellen SAP-Landschaft hinweg, als da sind: SAP-Release-Stände, Erweiterungen, Add-ons und Datenbanken (SAP/Non SAP), aber auch RFC-Schnittstellen, SAP-Zertifikate und insbesondere die Systemauslastung.

SAP-Monitoring-Daten einbeziehen

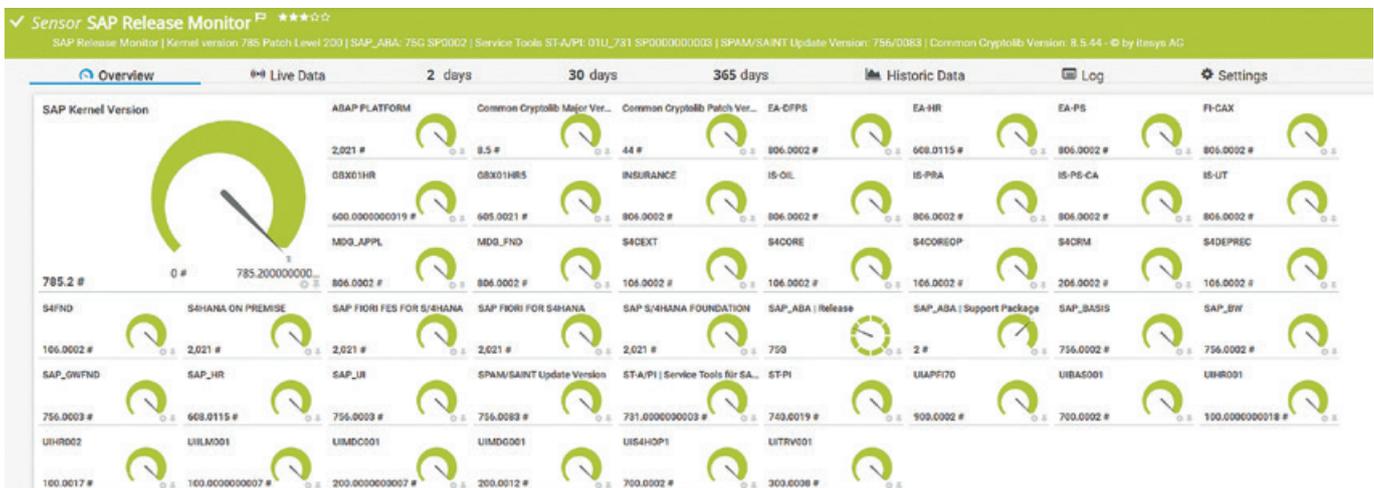
Ein umfassendes SAP-Monitoring-Tool liefert hierzu bereits im Vorfeld wichtige Daten, zeigt Fehlerzustände an, überwacht IDocs, SAP Jobs (LongRunners), System-Logs, Parameter nach SAP Security Baseline, Verschlüsselungen, Berechtigungen und meldet Probleme automatisiert in Echtzeit, sodass der eigene oder externe SAP-Basis-Betrieb diese direkt beheben kann. Monitoring wird damit zu einer wichtigen Disziplin. Dabei sollten sowohl die SAP-Landschaft

als auch die Infrastruktur lückenlos überwacht werden, nicht in Silos, sondern zentral in einer einzigen Lösung. Hier kommt eine SAP-Monitoring-Lösung wie Scansor ins Spiel (www.scansor.com; SAP-Add-on für PRTG vom SAP-Basis-Profi itesys AG).

Sie zeigt den Status quo in Echtzeit, übersichtlich visualisiert in einem Dashboard, und liefert im Vorfeld der S/4-Transition eine fundierte Grundlage für alle Entscheidungen, die die Gestaltung und das Sizing der zukünftigen Architektur betreffen. Auch nach dem erfolgreichen Umstieg empfiehlt sich der Einsatz, denn das Monitoring trägt dazu bei, dass die S/4-Landschaft performant und zuverlässig läuft. Umso mehr kann die SAP-Basis sich auf wichtige anwendungsbezogene Aufgaben oder Tätigkeiten konzentrieren.

Drei häufige Schwachstellen bei der S/4-Transition

Sowohl um die Vorbereitung als auch um den Überblick über die SAP-Landschaft ist es oft leider schlecht bestellt. Folgende drei Schwachstellen begegnen uns besonders häufig:



Scansor SAP Release Monitor – generiert eine Liste mit Komponentenversionen wie z. B. Netweaver, Kernel etc., um z. B. betroffene Systeme beim Erscheinen von SAP Security Notes schnell zu identifizieren.



Scansor SAP Certificate Monitor – zeigt den Status und die Gültigkeit der SAP-Zertifikate an.

1. Formulare: eine Vielzahl von angesammelten Formularen, die nicht mehr alle genutzt oder benötigt werden. Diese eins zu eins in S/4 Hana zu übernehmen ist mit hohem Aufwand und enormen Kosten verbunden. Stattdessen sollte besser schon im Vorfeld geprüft werden, welche Formulare auch in Zukunft benötigt werden, und was nicht gebraucht wird, löschen.

2. Add-ons: In Bezug auf Add-ons, Eigenentwicklungen und individuelle Erweiterungen werden oft mehrere Hundert davon betrieben, obwohl nur sporadisch oder gar nicht lizenziert. Das ist unnötiger Ballast. Daher besser entschlacken sowie kosteneffizienter machen und Add-ons, die nicht mehr genutzt werden, identifizieren und sperren beziehungsweise löschen. Achtung: Add-ons, die weiterverwendet werden, müssen für die neue S/4-Hana-Zielversion freigegeben sein, andernfalls verzögert sich die Transition im ungünstigsten Fall um Wochen und kommt teuer zu stehen.

3. Sizing: Ist der In-memory-Arbeitsspeicher der SAP-Hana-Datenbank überdimensioniert, treibt das die Kosten für Betrieb und Wartung unnötig in die Höhe. Ist er zu klein, leiden die Performance und die Zufriedenheit der Anwender, im schlimmsten Fall kommt es zum „Out of Memory“ und das System fährt automatisch herunter. Das richtige Sizing des zukünftigen S/4-Hana-Systems ist schwierig. Ein vorheriges Monitoring der Auslastung ist daher unbedingt zu empfehlen.

Migrationsmethode und Vorbereitungen

Im Wesentlichen führen zwei Wege ans Ziel: der Brownfield-Ansatz, also eine Konversion des bestehenden Systems, oder der Greenfield-Ansatz, die Neuimplementierung. Welche Methode die richtige ist, hängt vom Einzelfall ab und die Unterschiede sind hinlänglich bekannt. Wer sich für eine Systemkonvertierung entscheidet – laut DSAG-Investitionsreport 2022 die Mehrheit der SAP-Kunden –, muss jedoch einiges an technischer Vorarbeit leisten:

- Auf Unicode und den zentralen Geschäftspartner (SAP Business Partner)

- umstellen und auf die Hana-Datenbank migrieren (sofern noch nicht geschehen)
- Adobe Document Services (ADS) für das neue Output-Management und die Anpassung weiterhin genutzter Formulare bereitstellen
- Zukünftige Frontend-Strategie (SAP GUI/ SAP Fiori) festlegen
- Berechtigungen und Rollen anpassen, am besten mit SAP Identity Management
- Nicht mehr benötigte Daten archivieren, um teuren Hana-Arbeitsspeicher zu minimieren
- Sizing von Hana-Datenbank und Applikationsservern (RAM, Disk Space, CPU) unter Einbezug des Disaster-Falls und der SAP-Vorgaben festlegen
- Code prüfen (Custom-Code-Check/Abap Test Cockpit) zur Klärung des Anpassungsbedarfs individueller Entwicklungen und Erweiterungen

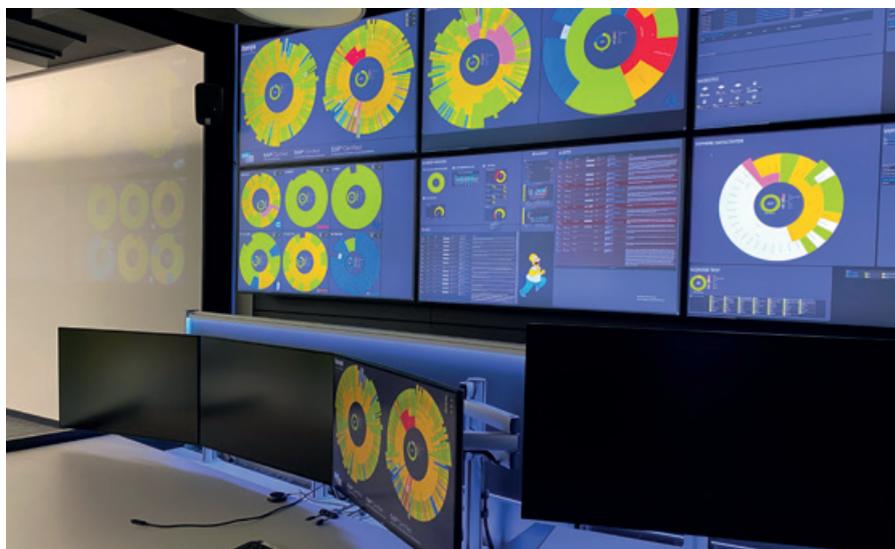
Sonderfall S/4-Hana-Cloud-Editionen

Speziell für die S/4-Hana-Cloud-Editionen für Public und Private Cloud lockt der Walldorfer Softwarekonzern mit Rise with SAP mit seinem Full-Service-Angebot. Doch auch bei diesem Angebot tun sich Differenzen zwischen dem SAP-Standardangebot

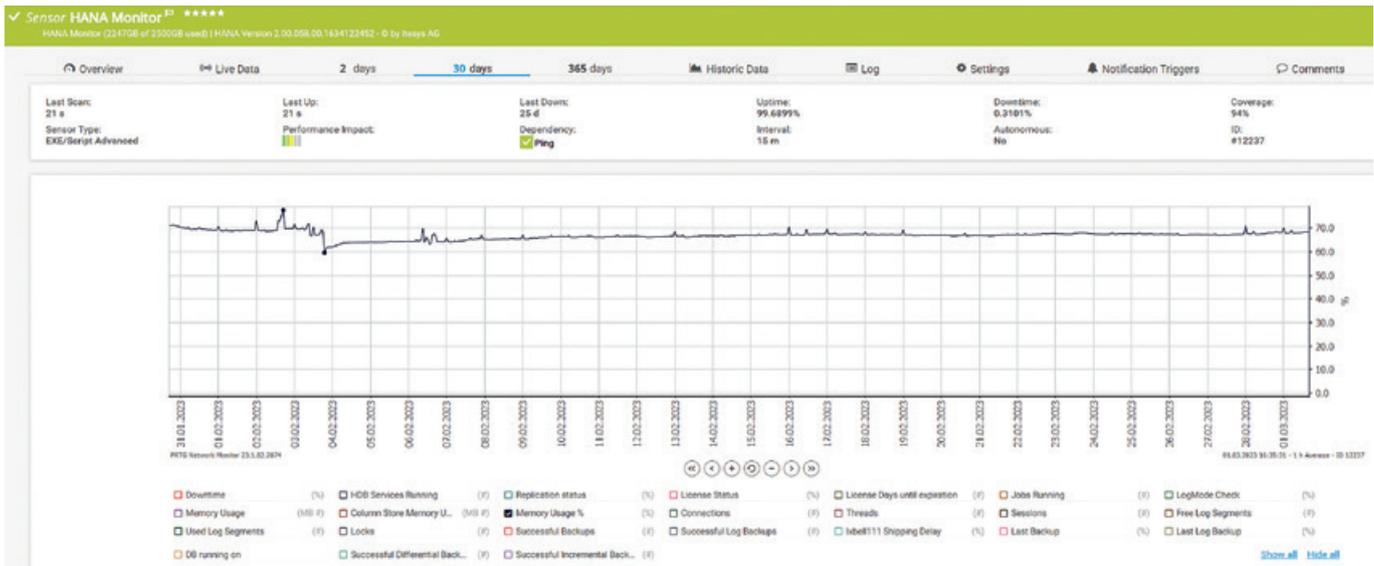
und den Kundenanforderungen auf, z. B. Generieren von Certificate Signing Requests (CSR), Definieren der Security Policies oder Überwachung der SAP Jobs. Beim Entscheid für Rise with SAP sind auch hier im Vorfeld zahlreiche Arbeiten zu erledigen. Das vorhandene SAP-System ist zu entschlacken und zu bereinigen und Eigenentwicklungen, die weiterverwendet werden sollen, müssen mittelfristig auf Basis der SAP Business Technology Platform (SAP BTP) außerhalb des ERP-Kerns neu erstellt werden. Dies kann ein SAP-Basis-Provider schließen, der das nötige technische Know-how mitbringt und als Bindeglied und Koordinator zwischen Kunde und SAP-Support fungiert. Um zu gewährleisten, dass die Schnittstellen, die das Zusammenspiel der neuen Funktionen und mobilen Apps mit S/4 Hana Cloud steuern, erreichbar sind und reibungslos funktionieren, müssen auch diese lückenlos überwacht werden – zum Beispiel mit einem Monitoring-Tool wie Scansor.

Passendes SAP-Betriebsmodell wählen

SAP selbst betreiben oder auslagern? Diese Fakten helfen bei der Entscheidungsfindung, denn die Frage nach dem zukünftigen Betriebsmodell und der personellen



SAP-Betrieb im Mission Control Center der itesys AG – mit Blick auf das SAP Monitoring mit Kundeninstanzen.



Scansor SAP Hana DB Monitor – überwacht die Auslastung der Hana-Datenbank sowie Lizenz, Services, Replication Status, Back-ups etc.

Situation sollte frühzeitig geklärt sein: on-premises, in der Private oder der Public Cloud oder hybrid?

1. Der On-premises-Betrieb bietet sich an für Unternehmen, die die Hoheit über ihre IT-Infrastruktur, ihre Hardware und ihr Netzwerk behalten wollen oder müssen, weil sie mit besonders sensiblen Daten arbeiten, die nicht außer Haus gegeben werden dürfen. On-premises bedarf aber geschulter Kräfte für den SAP-Betrieb, die mit spezifischem Fachwissen rund um Hana die gesamte Bandbreite an Aufgaben abdecken können, von der Security über die regelmäßige Wartung der Infrastruktur bis hin zur Auditierung. Fehlen diese Ressourcen, ist SAP Outtasking die Lösung.

2. Der Private-Cloud-Betrieb im SAP Outsourcing (SAP-Infrastruktur und Basisbetrieb) ist das Mittel der Wahl, wenn der Fokus des Unternehmens auf reibungslosen digitalen Abläufen und einer hohen Agilität liegt, was zukünftige Anforderungen und Entwicklungen betrifft. In dem Fall benötigt es vor allem eine integrierte, skalierbare und hochverfügbare Hosting-Infrastrukturplattform. Diese sollte technologisch State of the Art und von SAP zertifiziert sein, sie muss laufend weiterentwickelt werden und die rechtskonforme Datenhaltung und Business Continuity gewährleisten. Der SAP-Basis-Provider sollte den Umstieg mit umfassenden Beratungsleistungen unterstützen, eine maßgeschneiderte Architektur realisieren und dafür Sorge tragen, dass SAP-System und Datenbank passgenau konfiguriert, Hardware und Virtual Private Network (VPN) optimal ausgelegt und Non-SAP-Lösungen integriert werden.

3. Der Public-Cloud-Betrieb auf der Plattform eines Hyperscalers wie Google Cloud Platform (GCP), Microsoft Azure

oder Amazon Web Services (AWS) empfiehlt sich, wenn ein Unternehmen seine SAP-Anwender standortübergreifend vernetzen will sowie kurze Latenzzeiten und beliebig skalierbare Rechenleistung benötigt. Beim Rightsizing und Rightplating sind diese Aspekte zu beachten: die Konzeptionierung der Ziellandschaft, das Plattform-Set-up, die Transition inklusive Landingzone-Installation, Datenmigration und Subskription und der SAP-Basisbetrieb.

Fazit

Alle Modelle vereint eines: SAP-Bestandskunden sollten einen erfahrenen, qualifizierten SAP-Basis-Partner auf Augenhöhe hinzuziehen, der die S/4-Hana-Roadmap mit Rat und Tat und im Betrieb mit maßgeschneiderten Managed Services und passgenauen Service Level Agreements (SLA) sowie einem 24/7-Support unterstützt, um den reibungslosen SAP-Betrieb zu gewährleisten. Im Zuge der S/4-Hana-Transition dürfen aber auch das Application Lifecycle Management (ALM) und Security nicht vernachlässigt werden. In der Regel verfügt eine interne IT weder über das nötige Personal noch über das Know-how für ein solches Projekt und den Betrieb. Stichwort Fachkräftemangel.

genregie durchzuführen und zugleich den reibungslosen und sicheren SAP-Betrieb zu gewährleisten, ist zeitaufwändig und mit hohen Kosten verknüpft. Stattdessen empfiehlt sich die Zusammenarbeit mit einem verlässlichen SAP-Technologie-Partner, der seinen Kunden mit Know-how in Bezug auf Vorbereitung, SAP-Basis-Betrieb, ALM und Sicherheit zur Seite steht. Wird die SAP-Landschaft rund um die Uhr automatisiert überwacht, steht der erfolgreichen Transition nichts mehr im Wege.



Stefan Dunsch, Head of SAP Competence Center, itesys



Tanja Schöller, Head of Marketing & Business Development, Scansor

Den richtigen Partner finden und wählen

All das zeigt: Die Transition auf S/4 Hana bzw. S/4 Hana Cloud ist ein komplexes Unterfangen. Gerade Firmen mit einer schlanken IT-Abteilung stoßen hier schnell an ihre Grenzen. Der Aufbau von internem Know-how und Personal, der notwendig wäre, um einen Umstieg in Ei-



itesys AG

Langfeldstraße 53a
8500 Frauenfeld
Telefon: +41 71 670 17 80
marketing@itesys.ch
www.itesys.ch



SAP Basis ist unsere DNA.

Katapultiere dein Business auf die nächste Innovationsstufe - mit SAP Basis Technologie und SAP Betrieb vom Experten.

Unsere Services

Für deinen Peace of Mind. #SAPeaceOfMind

SAP Betrieb,
Service Desk &
Managed Services

SAP S/4HANA
Transformation

SAP Lifecycle
Management

SAP Security &
Compliance

SAP ALM &
SolMan

SAP Monitoring
Software

itesys, Synonym für SAP Basis.

Eines ist klar: Dein Erfolg ist abhängig von einer stabilen und zuverlässigen SAP Basis, die immer auf dem neuesten Stand ist. Wir sind deine Experten für den reibungslosen SAP Betrieb und für tiefes Spezialwissen zu SAP Basis Technologien.

Jetzt QR-Code scannen und eintauchen!



itesys

SAP License Intelligence

Evolution im SAP-Lizenzmanagement

Ein professionelles SAP-Lizenzmanagement bietet Unternehmen vielfältige Möglichkeiten für Optimierungen. Eine einfache Lösung für aktuelle Herausforderungen scheinen SAP-Lizenzmanagement-Tools zu sein. Doch was liefern die Tools heute realistisch und was versprechen die Tool-Anbieter ihren Kunden?

Von Dr. Michael Sandmeier, Sandmeier Consulting

Im Markt der Anbieter wird häufig mit der Angst um Lizenzrisiken geworben und gleichzeitig werden die hohen Lösungspotenziale der Lizenzmanagement-Tools den Kunden wärmstens angepriesen. Das klingt zu schön, um wahr zu sein. Die Anbieter oder Tools erklären dem SAP-Kunden heute jedoch nicht, wie sie die erkannten Risiken realistisch bewerten und faktisch beseitigen können. Weiterhin bleibt für die Unternehmen unklar, wie sie die Potenziale heben.

Eine Lösung für dieses Problem wäre jetzt der direkte Weg zum Lizenzberater des Vertrauens, der die Potenziale umsetzt, die das Tool zuvor versprochen hat.

Der bessere Weg ist eine intelligente Lizenzanalyse, die dem Unternehmen zusätzliche und notwendige Informationen zu den aktuellen Herausforderungen im Lizenzmanagement liefert. Viele SAP-Kunden fragen sich heute, welche Abhängigkeiten im Lizenzmanagement berücksichtigt werden müssen. Was passiert, wenn sie zum Beispiel die Cloud Subscription in die Waagschale ihrer Verhandlung werfen? Wie sieht der Verhandlungsspielraum des SAP-Vertriebs- oder SAP-Part-

ners aus? Welche Ziele des Unternehmens sollten mindestens erreicht werden? Ab wann ist ein Verhandlungsergebnis im Vergleich zu anderen SAP-Kunden gut und wie sicher ist das Unternehmen für die Zukunft aufgestellt?

Auf diese wichtigen Fragen gibt SAP License Intelligence der Sandmeier Consulting alle notwendigen Antworten. SAP License Intelligence liefert nicht nur ein Werkzeug für das Lizenzmanagement und stellt den notwendigen Content bereit, in SAP License Intelligence ist auch die Kompetenz von 15 Jahren Lizenzberatung eingeflossen. Hier werden für SAP-Kunden Verhandlungen simuliert, die eigenen Konditionen den marktüblichen Benchmarks gegenübergestellt sowie SAP-Audits simuliert und vorbereitet.

Anhand von drei aktuellen Herausforderungen verdeutlichen wir das Potenzial:

SAP Cloud

Die häufigsten Fragen, die sich unsere Kunden stellen, sind: „Was ist ein angemessener Preis für ein Cloud-Produkt? Entspricht das SAP-Angebot einem guten

und marktüblichen Preis oder zahle ich hiermit zu viel?“ Die SAP weiß genau, dass einige ihrer Preispositionen nicht wettbewerbsfähig sind, und kalkuliert die gewünschten Kunden-Rabatte im Voraus mit ein. Während OnPrem-Benchmarks sich über Jahre für SAP-Kunden leicht ableiten ließen, sind SAP-Cloud-Preise sehr unbeständig und Rabatte passen sich den aktuellen Marktgegebenheiten an. Aus diesem Grund ist es für Unternehmen besonders wichtig, die eigenen Konditionen und insbesondere die vorliegenden Angebote zu bewerten.

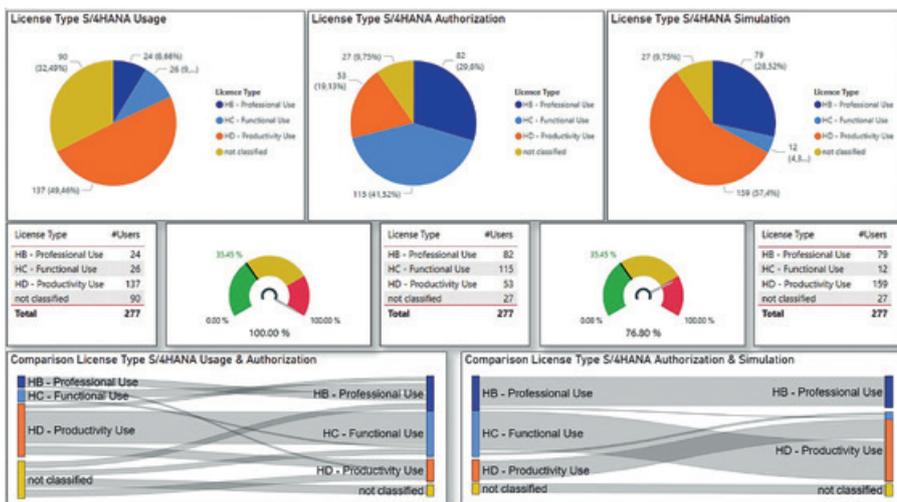
Ist ein Cloud-Vertrag vom Kunden erst einmal gezeichnet, gilt es nun, den Verbrauch der Cloud-Lösungen im Blick zu behalten und die Möglichkeiten des Vertrags, wie zum Beispiel die Swap-Rechte, zu erkennen und zu nutzen. SAP hilft hierbei wenig, die notwendige Transparenz zu schaffen, geschweige denn mögliche Lösungsvorschläge zu ermitteln. SAP License Intelligence schafft Klarheit und gibt dem Kunden den Überblick, indem der Lizenzverbrauch gegen das lizenzierte Volumen gespiegelt und eine zukünftige Über- sowie Unterlizenzierung prognostiziert wird. Hieraus ist dann für jedes Unternehmen das Swap-Potenzial einfach ableitbar.

Contract versus Product Conversion oder doch RISE with SAP?

Eine der größten Herausforderungen für viele SAP-Kunden ist nach wie vor die Verhandlung einer Contract beziehungsweise Product Conversion und die Objektivierung, welches Szenario für die Lizenzstrategie des Unternehmens in der Zukunft die beste ist. Contract Conversion, Product Conversion oder doch RISE with SAP? Das Thema ist komplex, die Verhandlung schwierig und die Tragweite der Entscheidung reicht über die nächsten Jahrzehnte hinaus. Jeder Kunde, der diese Thematik einmal mit SAP diskutiert hat, kennt die Präferenz der SAP zum Cloud-Thema und weiß, dass gute Preise häufig nur mit Zugabe eines Cloud-Ver-



SAP-Cloud-Dashboard: Verbrauchsstatistik.



SAP-Rollenanalyse und -Rollenoptimierung aus Sicht der SAP-Lizenzen.

trages möglich sind. Aber der Zusammenhang zwischen Höhe des Cloud-Volumens, Rabattierung für Conversion- und Zukaufprodukte im Einklang mit der Vertragshistorie ist überaus kompliziert. SAP License Intelligence reduziert die Komplexität für Unternehmen auf ein Minimum. Hier haben SAP-Kunden die Möglichkeit, verschiedene Szenarien zu simulieren und die Ergebnisse monetär und qualitativ objektiv zu vergleichen. Mit dieser Gegenüberstellung lässt sich für SAP-Kunden die sinnvollste Verhandlungsstrategie mit der SAP optimal ableiten.

Auditsichere Vermessung nach SAP-Berechtigungen

SAP hat mit dem STAR Service erstmals ein Regelwerk publiziert, mit dem SAP im Rahmen eines Audits die Lizenzzuordnung nach Berechtigungen plausibilisieren kann. Zumindest dokumentiert die SAP mit diesem Regelwerk, auf Basis von Berechtigungsobjekten und Aktivitäten, eine Position zur Vergabe von Lizenztypen. Nach Aussage der SAP auf dem DSAG-Kongress 2022 dient dieses Regelwerk nicht als Vermessungstool, sondern ausschließlich als Werkzeug im Rahmen von SAP-Remote-Audits, falls ein Kunde die aktuelle Lizenzverteilung anzweifelt. „Auditsicher“ bedeutet für Kunden in diesem Fall, auf ein solches Remote-Audit gut vorbereitet zu sein und Abweichungen vom SAP-Regelwerk sicher begründen zu können. Für die Nutzung von einigen „Engines“ erfordert es beispielsweise die Vergabe von Standard-ERP-Berechtigungen, die keinen „Engine Use“ gemäß SAP-Regelwerk zur Folge haben, sondern häufig zusätzlich den „Functional Use“ benötigen. Dieses Vorgehen widerspricht jedoch der aktuellen SAP-Preisliste, so dass Kunden sich gegen diese unnötigen

Doppellizenzierungen wehren sollten. „Wehren“ bedeutet in diesem Fall, eine abweichende Lizenzzuordnung einwandfrei argumentieren zu können.

Vor einer SAP-Analyse im Rahmen des STAR Services sollten sich SAP-Kunden grundsätzlich die notwendige Transparenz verschaffen und die Chance nutzen, das Rollenkonzept lizenzvertraglich zu optimieren. SAP License Intelligence bietet die Möglichkeit, ein SAP-Audit nach Berechtigungen zu simulieren und den Unterschied im Lizenzmanagement zwischen tatsächlicher Nutzung und vergebenen Berechtigungen zu vergleichen. Die vielversprechendsten und praktikabelsten Rollenänderungen werden erkannt sowie deren Auswirkung auf den Lizenzwert simuliert.

In allen drei Beispielen hilft SAP License Intelligence dem SAP-Kunden, aktuelle Probleme und Potenziale zu ermitteln. In allen drei Fällen erhalten die Unternehmen eine realistische, wirtschaftlich sinnvolle Lösung und den Weg dorthin aufgezeigt.



Dr. Michael Sandmeier, CEO, unabhängiger IT-Analyst und SAP-Lizenzberater, Sandmeier Consulting



JETZT SAP LIZENZMANAGEMENT EXPERTE WERDEN!

Schulungen von der **Nr. 1** in der SAP-Lizenzberatung

SAP-Lizenzierung intensiv (2-Tages-Seminar)

- SAP Ökosystem kennen und verstehen
- Usermodelle der Preisliste für SAP ERP
- Das Lizenzmodell für S/4HANA
- Mietmodelle der SAP (RISE & LoB)
- Lizenzen aus Sicht Jura
- Forderungen der SAP zur Nutzung von Drittlösungen und Drittsystemen
- SAP indirekte Nutzung alte / neue Metrik
- Handlungsoptionen
- Optional: Systemvermessung, Verhandlungsstrategie

Road(map) to S/4HANA – Update zur SAP-Lizenzierung (1-Tages-Seminar)

- Das Lizenzmodell für S/4HANA
- Conversion ECC -> S/4HANA
- Mietmodelle der SAP (RISE & LoB)
- Handlungsoptionen für SAP Kunden
- Zeit für individuelle Diskussionen / Fallbeispiele

Das ganze Programm gibt's hier:

+49 (0)521 - 922 796 41

www.sandmeier-consulting.de/seminare



Chancen und Fallstricke von „RISE with SAP“

Aufstieg in die Cloud?



© apfhan @ Adobe Stock

Die SAP jubelt mit ihrem „Rise with SAP“ und der sogenannten „Business Transformation as a Service“ einem Wechsel in die Cloud entgegen. Das Versprechen „Alles aus einer Hand“ klingt verlockend – aber welche Aspekte sollten Unternehmen hierbei beachten und berücksichtigen?

Von Lars Hodum, HONICO

Die Cloud gilt als Herz und Hirn der digitalen Transformation. So die Meinung von SAP. Oder wie der Softwarekonzern es ausdrückt: Wir benötigen „Business-transformation-as-a-service“. Die Antwort der Walldorfer auf diese Herausforderung lautet: „Rise with SAP“.

Was ist „Rise with SAP“?

Mit Rise with SAP will der Softwarekonzern seinen Kunden den Umstieg in die Cloud schmackhaft machen. Dafür bündelt SAP unterschiedliche Leistungen und vertreibt sie im Paket. Neben der haus-eigenen S/4-Hana-Cloud als Kern des Angebots umfasst Rise with SAP einen Migrations- und Implementierungsservice, Zugang zur SAP Business Technology Platform (SAP BTP), dem SAP Business Network (einschließlich Ariba) sowie der Business Process Intelligence (SAP BPI). Rise with SAP kann dabei auf der eigenen ERP-Cloud, aber auch auf einem Hyperscaler wie AWS, Microsoft Azure oder

der Google Cloud gehostet werden. Das Angebot basiert dabei auf Subskription, also einem Abonnementmodell. Unternehmen jeglicher Art, Branche und Größe sollen davon profitieren.

Abheben ohne Weiteres?

Welche Vorteile bietet solch eine Bündelung der Leistungen? Drei Arten von Vorteilen lassen sich erkennen: vertragliche, operative und unternehmerische. Der offensichtlichste Nutzen ist die vertragliche Einfachheit. Die Unternehmen haben nur einen Vertragspartner, nämlich SAP. Das heißt, sie müssen keine einzelnen Verträge für Hosting, Support, technischen Betrieb oder weitere Service-Lizenzen abschließen. So werden die vertraglichen Strukturen verschlankt. Und im Idealfall lassen sich Kosten einsparen.

Ein Vertragspartner bedeutet einen Ansprechpartner. SAP wird zur zentralen Anlaufstelle für alle Fragen – vom Hosting über den Betrieb bis zum Support.

Der Softwarekonzern verspricht dabei eine kontinuierliche, individuelle Begleitung. Das macht den Betrieb der Infrastruktur und Software-Lösungen sicherer. Bei Problemen weiß man – theoretisch –, an wen man sich wenden muss. Das ist wichtig, da die digitale Transformation nicht als einmaliges Projekt, sondern als fortlaufender Prozess zu verstehen ist. Rise with SAP will hierfür den Grundstock bilden.

Und hier kommen wir zum zentralen Vorteil von Rise with SAP laut der unternehmenseigenen Kommunikation: Mit dem Gesamtpaket beschleunigen Unternehmen ihre digitale Transformation.

„As-a-Service“?

Also: Alles ist oder wird gut mit Rise with SAP? Und das zu geringeren Kosten? So einfach ist es leider nicht.

Kunden müssen sich im Klaren sein, dass sie sich auf ein vordefiniertes Betriebsmodell einlassen, das mit individu-

ellen Spezifikationen kollidieren kann. Vor dem Betrieb stellen sich Fragen, die sich Unternehmen stellen sollten: Können andere Projekte auf dem Betriebsmodell laufen? Funktionieren Anwendungen wie die PDF-Generierung mit einem Open-Source-Add-on? Reicht es, wenn wir SAP nur über sFTP erreichen?

Zwar preist SAP sein Produkt als „Business-transformation-as-a-service“ an, allerdings berichten uns Rise-Kunden vom fehlenden „Service“ bei der Implementierung von externen Anwendungen sowie Kundenspezifika. Hier kann die Marketing-Kommunikation der SAP schnell in die Irre führen: Denn große Unternehmen, die Full-Service-Provider gewohnt sind, erwarten mehr Service, als Rise with SAP tatsächlich bietet bislang. Der vermeintliche Gedanke, man spare sich mit „Rise“ die SAP-Basis, geht nur teilweise auf. So erwartet SAP bei den Implementierungen genaue Spezifikationen. Dies erfordert erhebliches Wissen. Ohne eigene oder externe SAP-Basis-Experten ist dies eine große Herausforderung. Für viele Unternehmen dürfte dies in Zeiten des Fachkräftemangels eine hohe Hürde darstellen. Schwer kalkulierbare Kosten oder Anwendungsprobleme können die Folge sein. Was bisher reibungslos lief, kann ins Stocken geraten.

Workload Automation in „Rise with SAP“?

Wie sieht es mit Automatisierungstools aus? Der eingeschränkte Zugriff im SAP-Betrieb erschwert den marktgängigen Tools die Arbeit. Insbesondere dann, wenn End-to-End-Prozesse abgewickelt werden sollen. So muss meist der Managed File Transfer neu aufgesetzt werden. Auch die Anbin-

dung an den Mainframe ist oft nur über Proxies möglich. Und einige Legacy-Schnittstellen sind gar nicht mehr vorhanden. So kann es passieren, dass die Automatisierungstools nicht mehr über bekannte Wege von außen angesteuert werden können. Gerade der Legacy-Bereich erfordert zum Teil viel Kreativität, um eine Lösung zu finden. Dies sollte in den Projekten unbedingt berücksichtigt und eingeplant werden. HONICO BatchMan-Kunden kommen hier sehr komfortabel aus der Situation: Das Add-on war von Anfang an Rise-kompatibel, da es aus den SAP-Systemen heraus agiert.

Drum prüfe, wer sich bindet

SAP lockt derzeit mit attraktiven, skalierbaren Preisen für die Lizenz-Migration auf Rise with SAP. Doch – wie wir wissen – entpuppt sich nicht alles, was als „Willkommensangebot“ beworben wird, als Schnäppchen. Mit der Migration geht normalerweise eine „Contract Conversion“ einher. Unternehmen wechseln vom Eigentum der Assets zu einem Subskriptionsmodell – mit allen Nachteilen. Künftig sind Unternehmen gezwungen, die Updatezyklen mitzumachen. Und sie sind möglichen Preiserhöhungen unterworfen. Hinzu kommt, dass die Kunden auf ein neues, rollenbasiertes Modell der Uservermessung, und damit einhergehend auf eine Verrechnung in FUEs (Full Usage Equivalents), umsteigen. Der Kunde erhält von SAP keine Unterstützung bei der Definition und Festlegung der neuen Rollen. Für Unternehmen ohne entsprechende Erfahrung ist dies ein nahezu unmögliches Unterfangen. HONICO, seit Jahren in der gesamten SAP-Landschaft tätig, beschäftigt sich derzeit

mit ihren Kunden, eine reale Verbrauchsmessung der Berechtigungen zu entwickeln. Interessant wird dann die Frage, ob die SAP wirklich erwartet, für jeden User die Rollen wieder klein zu schneiden, denn dies widerspricht eigentlich dem Zweck einer Rolle als Sammelobjekt. Sollte hier kein Kompromiss entstehen, zahlen Kunden sehr wahrscheinlich Lehrgeld im neuen Lizenzmodell.

Zusammenfassend kann gesagt werden: Rise mit SAP bietet enorme Möglichkeiten – insbesondere in Bezug auf Skalierbarkeit und sauberen Betrieb. Aber: Unternehmen müssen sich bewusst sein, dass sie sich langfristig binden. Sie werden in ein Korsett gezwängt. Das miniert oft Wettbewerbsvorteile und verursacht Kosten an anderer Stelle. Es ist hier vielleicht ein wenig wie bei Goethes Fischerfrau: Halb zog sie ihn, halb sank er hin.

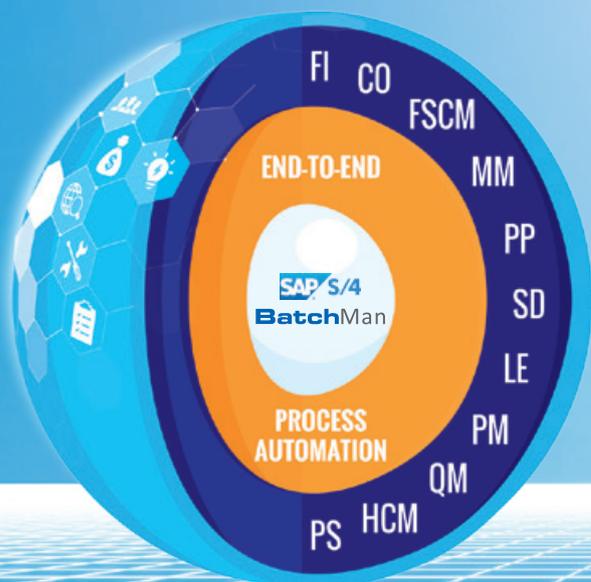


Lars Hodum,
Product Manager,
HONICO



HONICO Systems GmbH

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



HYBRID BUSINESS PROCESS AUTOMATION FOR SAP

Join our SAP-Basis Journey:
Treffen Sie uns auf der CC-Summit in Salzburg





Problemlöser und Vorteilsbringer in Zeiten vielfältiger Infrastruktur-Obliegenheiten

Keine SAP-Basis ohne Automatisierung

Infrastruktur-Herausforderungen waren und sind für SAP-Basis-Verantwortliche und -Mitarbeiter in Unternehmen hoch. Zielgerichtete Automatisierungslösungen sind faktisch die einzige Möglichkeit, um die vielen Aufgaben und Tätigkeiten in den Griff zu bekommen.

Von Hans Haselbeck, Empirius

Hinter dem Rücken der SAP-User, die ihre Arbeit/Prozesse mithilfe der Anwendungen vom Walldorfer Softwarekonzern täglich wirkungsvoll unterstützen, leisten SAP-Competence-Center- oder IT-Leiter sowie SAP-Basis-Verantwortliche und -Mitarbeiter quasi unbemerkt eine Fülle von wichtigen Aufgaben und Tätigkeiten. Damit eben im Finanzwesen, in der Logistik, im Vertrieb oder im Personalwesen reibungslos sowie sicher auf „SAP“ zurückgegriffen oder Arbeiten damit durchgeführt werden können.

Dabei bringt es SAP bekanntlich seit jeher quasi als „Must-do“ mit sich, vielerlei SAP-Basis- und auch gewisse -Infrastrukturaufgaben mit einem entsprechenden

Kapazitäts- und Ressourceneinsatz zu bewältigen. Damit dadurch im Endeffekt die Anwendungen so funktionieren und genutzt werden können, dass sie den jeweiligen Erfordernissen möglichst optimal entsprechen. Allerdings haben sich über die Jahre und die veränderten SAP-Technologiewechsel (R/2, R3, Business Suite, Hana und S/4 Hana) die SAP-Basis-Aufgaben und -Tätigkeitsfelder – aber auch die Spannungsfelder oder gewisse Brennpunkte – nur unwesentlich verringert.

Mehr noch. Es gibt nach wie vor teils erhebliche Herausforderungen und Kärnerarbeiten, mit denen sich SAP-Verantwortliche, IT-Leiter oder SAP-Basis-Teams auseinandersetzen müssen.

Eine Art Königsweg

Eine Herausforderung als ein Beispiel stellt das mangelnde Personal oder der Fachkräftemangel im SAP-Basis-Bereich dar. Ein anderes Beispiel: neue Aufgaben, die im Zusammenhang mit SAP-ERP-ECC-S/4-Hana-Migrationen stehen; weil damit auch Mehr- oder Zusatzarbeiten verbunden sind. Ein weiteres stellt die Globalisierung dar, mit Verfügbarkeiten von 24x7-Systemen und damit weniger Zeitfenstern oder Downtime-Möglichkeiten für SAP-Basis-Arbeiten. Oder, noch ein Beispiel, es haben sich insbesondere in jüngerer Zeit Ad-hoc-Anforderungen, etwa das Einspielen von SAP-Sicherheits-Updates oder die kurzfristige Erstellung einer Systemkopie, erhöht.

Dem Bündel an Herausforderungen und Spannungsfeldern wird allgemein am besten durch eine speziell ausgerichtete Automatisierung in Form von Software begegnet. Sie stellt, wenn man so will, eine Art Königsweg in der SAP-Basis dar. Nebenbei bemerkt beinhaltet das Thema SAP-Basis auch verschiedene Infrastrukturthemen oder Infrastrukturprozesse, welche die SAP-Anwendungen selbst betreffen. So zum Beispiel Applikationsserver oder Datenbanken. Selbstverständlich gab es praktisch schon im-

Profitieren von SAP-Basis-Automatisierungslösungen

Der Automatisierungsspezialist Empirius entwickelt die Produktlinien EPOS (Empirius Planning and Operations Suite) sowie BlueCopy permanent weiter. Die aktuellen Releases tragen die Versionsbezeichnungen V23.3 (für Jahr und Monat). Zum einen handelt es sich um ein SAP-Basis-Systemmanagement-Framework, zum anderen um eine Lösung für die Erstellung von SAP-Systemkopien. Beide Produkte unterstützen

sowohl SAP ERP ECC/Business Suite mit Any-DBs als auch Hana-basierte SAP-Anwendungen wie etwa SAP S/4 Hana. Weit über 100 mittelgroße und große SAP-Anwenderunternehmen profitieren von der SAP-Basis-Automatisierungsexpertise und den -Lösungen von Empirius. Dazu zählen bekannte Firmen wie Stihl, Spitz, Voith oder KURZ. Zudem SAP Managed Serviceprovider wie NTT Data Business Solution oder q.beyond.

mer in der SAP-Welt oder der SAP-Basis einen gewissen Automatisierungsgrad in Form von zielgerichteten Automatisierungslösungen. Von SAP selbst oder von Partnern. Dieser hat sich auch stetig erhöht. Allerdings ist das Ende der Automatisierungs-Fahnenstange eigentlich so gut wie nie erreicht.

Dennoch sollte in dem Themenfeld SAP-Basis das generelle Credo lauten: Alles automatisieren, was sich automatisieren lässt! Allerdings mit einer wichtigen Ausrichtung als Grundvoraussetzung in SAP-Basis-Lösungen vereint: einer professionellen und funktionalen aufgabengerechten Abdeckung mit permanenten Weiterentwicklungen sowie ein hohes Maß an „Smartheit“ in Verbindung mit der Installation und dem Einsatz beziehungsweise dem Umgang mit derartiger Software.

Lösung nicht gleich Lösung

So gibt es überbordende Automatisierungslösungen, die eine Vielzahl von Komponenten aufweisen, diese jedoch in wichtigen einzelnen Funktionsfeldern den notwendigen Tiefgang vermissen lassen. Obendrein ist für eine derartige Lösungssuite in Summe eine Lizenzgebühr fällig, unabhängig davon, ob viele oder nur einzelne Komponenten genutzt werden. Und von einer smarten Lösung ist eine Art, salopp formuliert, „eierlegende Wollmilchsau“ dann auch zumeist weit entfernt.

Eine smarte Lösung kommt sozusagen „aus der Praxis, für die Praxis“. Sie berücksichtigt, dass auch Nicht-Spezialisten nach kurzer Schulung sowie Einarbeitung damit umgehen können. In kurzem Zeitraum sollte auch die Installation einer SAP-Basis-Lösung vonstattengehen; das heißt, in einem Tag oder in wenigen Tagen. Ferner muss sie Ease-of-Use-Mechanismen bieten, um mittels Klicks inklusive Kontextmenüs die Einstellungen vorzunehmen beziehungsweise die Aufgaben durchzuführen.

Alles mit der gebotenen erforderlichen Transparenz für SAP-Basis-Mitarbeiter zur Überprüfung, was man tut, und mit der Möglichkeit ausgestattet, vor dem eigentlichen Run/Ausführung Simulationen beziehungsweise Testläufe durchzuführen. Selbstredend ist auch, dass eine smarte Lösung eine intuitiv bedienbare Web-GUI beinhalten sollte. Ferner sollte eine SAP-Basis-Automatisierungs-Software so konzipiert sein, dass beispielsweise das Erzeugen von SAP-Systemkopien nicht jedes Mal Quasi-Projekte bedeutet sowie sich zeit- und ressourcenintensiv darstellt. Mit einer derartigen praxisgerechten Software lässt sich zudem eine

stets hohe und gleichbleibende Prozessqualität sicherstellen. Zwar handelt es sich hierbei auch „nur“ um eine Standardsoftware, jedoch sollte sie Erweiterungsmöglichkeiten oder die Einbindung von anderen SAP-Basis-Lösungen bieten; etwa bei einem SAP-Basis-Systemmanagement-Framework die Integration von Monitoring-Tools diverser Hersteller. Vorteilhaft hier obendrein: dass ein derartiges SAP-Basis-Systemmanagement-Framework sowohl Automatisierungsfunktionalität (Maintenance Apps) beinhaltet als auch damit das System-Monitoring einzelner SAP-Systemkomponenten und Infrastruktur-Elemente (Info Apps) abgedeckt wird.

Ausgeprägtes SAP-Basis-Know-how

Idealerweise müssen SAP-Basis-Lösungen den Anforderungen in der Art eines Problemlösers und Vorteilsbringers entsprechen, um den Automatisierungsgrad und damit die Effizienz nachhaltig zu steigern. Mit Blick darauf hängt jedoch vom Technologie- und Erfahrungs-Know-how – und außerdem vom spezifischen Erfahrungsschatz in Sachen SAP –, den ein Anbieter von Automatisierungslösungen vorweisen kann, eine Menge ab.

Installationszahlen, wie lange am Markt oder Art der SAP-Kunden zählen natürlich zu Evaluierungs- oder zu den Auswahlkriterien für bestimmte SAP-Basis-Lösungen. Auch, wie SAP-Kunden über den Lieferanten in Sachen Support urteilen; und: ob ein Anbieter in der Lage ist, ebenso weitreichende Beratungsleistungen aus dem gesamten SAP-Basis-Bereich sowie aus dem breiten SAP-Infrastrukturthemenfeld bereitzustellen.



Hans Haselbeck,
CEO,
Empirius

EMPIRIUS

The simple solution company

Empirius GmbH

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



MEHR INFOS UND
ONLINE DEMOTERMIN
JETZT BUCHEN.



SAP Infrastruktur
Management.
Voll automatisiert
mit System.

- + SAP Security Notes verifizieren und verteilen
- + Automatisierter Kernel Upgrade
- + Automatisierte Systemkopie
- + Profilparameter managen
- + Hana DB Update



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

EMPIRIUS

The simple solution company



Mit automatics den SAP-Basis-Betrieb automatisieren

Warum ist Automatisierung in IT-Unternehmen, aber auch speziell im SAP-Basis-Betrieb so wichtig?

SAP bildet heute das Rückgrat vieler Unternehmen über unterschiedliche Branchen hinweg. Um einen kontinuierlichen Geschäftsbetrieb sicherzustellen, müssen die Systeme performant, sicher und mit möglichst wenigen Ausfallzeiten betrieben werden.

Durch Automatisierung diverser SAP-Betriebsoperationen mithilfe eines umfangreichen SAP-System-Discovery unterstützt automatics Unternehmen dabei, Komplexität zu reduzieren, mehr Sicherheit zu schaffen, Zeit einzusparen und Risiken zu minimieren.

Angesichts der ständig wachsenden Komplexität in der IT-Landschaft und der steigenden Anzahl an IT-Services, Cloud-Diensten und den fachlichen Abhängigkeiten fällt es Betriebsteams und Administratoren immer schwerer, einen Überblick über aktuelle Systemzustände und Auswirkungen aufgrund von Änderungen zu behalten.

Automatisierung zur Optimierung technischer Prozesse hat sich für Unternehmen zu einem bedeutsamen Thema entwickelt. Zwei wichtige Treiber für Automatisierung möchten wir hier konkret betrachten:

1. Ressourcen-Situation

Der Fachkräfte-Mangel ist bereits heute bei SAP-Basis-Administratoren stark spürbar. Durch Pensionierungen, wachsende parallele Projekte (zum Beispiel SAP S/4 Hana Conversion) und fehlende Personen

am Arbeitsmarkt wird sich diese Situation in den nächsten Jahren noch deutlich verschlechtern.

Egal ob Fachkräfte-Mangel, die Work-Life-Balance oder das Freispielen von Mitarbeiter:innen für dringend erforderliche Projekte, durch die Automatisierung des SAP-Basis-Betriebs können Mitarbeiter:innen im daily business entlastet werden, indem viele Aufgaben, welche auf zahlreichen SAP-Systemen manuell und oft auch in der Nacht oder an Wochenenden durchgeführt werden müssen, vollständig automatisiert erfolgen.

2. Steigerung der IT-Sicherheit

Unternehmen nutzen SAP als Geschäftsanwendung für ihre zentralen Business-Prozesse. Sie speichern oft ihre wichtigsten Daten, einschließlich geistigen Eigentums, in den SAP-Systemen. Diese Daten müssen vor unbefugtem Zugriff geschützt werden. Aufgrund der drastisch steigenden Anzahl an Cyberangriffen ist es für Unternehmen daher essenziell, die Sicherheit ihrer SAP-Systeme so hoch wie möglich zu halten. Regelmäßige Audits der System-Konfigurationen und eine effektive Anwendungsüberwa-

chung stellen einen stabilen und sicheren Zustand der SAP-Systeme sicher. Durch die automatisierte Erkennung und Implementierung neuer Security-Hotfixes in den SAP-Systemen sowie das automatisierte Patchen aller SAP-Komponenten wird die System-Sicherheit zusätzlich gesteigert.

Oft ist man im Zusammenhang mit der Implementierung einer Automatisierungslösung mit folgenden Fragen konfrontiert:

Woher sollen Admins die Zeit für die Automatisierung nehmen?

Meist haben Administrator:innen und Key-Ressourcen, die ein solch spezifisches Know-how vorweisen können, aufgrund von dringlichen Anfragen, Projektmitarbeit und dem wichtigen Aspekt des täglichen stabilen Betriebs kaum noch freie Zeit oder die nötige Motivation. Mit der einmaligen Entwicklung ist die Automatisierung nicht abgeschlossen, im Gegenteil, es muss laufend sichergestellt werden, dass Skripte und Operationen auch bei Änderungen an den Produkten und in der Systemlandschaft weiterhin zuverlässig funktionieren.

Wie kann der Fortbestand der Automatisierung sichergestellt werden?

Oft sind es einzelne Mitarbeiter:innen in Unternehmen, die sich um die Implementierung solcher Lösungen bemühen. Was passiert, wenn diese Mitarbeiter:innen ungewollt und kurzzeitig nicht mehr zur Verfügung stehen? Wer übernimmt diese Aufgaben? Wie können schnell neue Mitarbeiter:innen mit diesem Wissen gefunden werden?

Werden alle Aspekte in der Automatisierung berücksichtigt?

Schnell ist ein Skript geschrieben oder ein Befehl abgesetzt – aber wie gehen Unternehmen und Mitarbeiter:innen mit der Reduktion der damit verbundenen Risiken um? Beinhalten die Skripte und Operationen genügend Prüfungen, damit auch wirklich alles einwandfrei läuft? Was passiert, wenn doch ein technischer Fehler auftritt, wie geht das Skript damit um? Änderungen in der SAP-Basis bedeuten immer sehr tiefe Eingriffe in die Systemkonfiguration, welche eine große und direkte Auswirkung auf die Funktionen, Sicherheit und Performance der Anwendungen haben.

Wie geht man mit Unterschieden in der Systemlandschaft um?

Ein SAP-ERP-System mit Hana- oder Oracle-Datenbank betrieben auf Linux, Applikationsserver auf Windows, ein neues S/4-Hana-System, Web-Dispatcher usw. Je größer eine SAP-Systemlandschaft wird, umso unterschiedlicher wird sich diese im Laufe der Jahre entwickeln und umso komplexer wird deren Zusammensetzung. Automatisierung gewinnt erst dann an wirklich großem Mehrwert, wenn möglichst viele Systemausprägungen und Produkte abgedeckt sind.

Ist Transparenz für alle kritischen Konfigurationen gegeben?

Systemeinstellungen sind die Grundlage der SAP-Sicherheit, wobei es hier zahlreiche Konfigurationsmöglichkeiten in SAP-Systemen gibt. Einstellungen werden auf Datenbankebene, durch SAP-Transaktionen oder durch die sogenannte SAP-Profilparameter vorgenommen. Sowohl bei der Installation als auch beim laufenden Betrieb der SAP-Systeme müssen sicherheitsrelevante Vorgaben für Systemeinstellungen eingehalten werden. Nur durch regelmäßige Audits der System-Konfigurationen und eine effektive Anwendungs-

überwachung (Kernel-Versionsstände, Security-Notes u. v. m.) kann ein stabiler und sicherer Zustand der SAP-Systeme sichergestellt werden.

Wo werden die Ergebnisse der Systemänderung dokumentiert?

Für viele Betriebsteams sind ISO-27001-Vorgaben, KRITIS-Richtlinien oder andere Direktiven und die damit einhergehenden Prozesse kaum wegzudenken. Anforderungen an die Informationssicherheit, Auditierbarkeit und Nachvollziehbarkeit von Änderungen steigen stetig an. Admins müssen in regelmäßigen Abständen Berichte über durchgeführte Änderungen an Systemen und damit verbundenen Details bereitstellen. Meist sind die Informationen stark verteilt und in unterschiedlichen Formaten vorhanden, sodass viel Zeit in die Sammlung und die Aufbereitung von Informationen fließt. Eine zentrale Plattform zur Speicherung von Änderungen an SAP-Systemen und zur einfachen Auswertung von Auditlogs reduziert die Aufwände und ermöglicht den Mitarbeiter:innen über das SAP-Betriebsteam hinaus, Änderungen zu identifizieren und nachzuvollziehen.

automatics löst viele dieser Herausforderungen!

automatics hat sich dieser Herausforderungen angenommen und löst sie mit einer plattformübergreifenden Automatisierungslösung inklusive integrierter Discovery der SAP-Systeme, mit sofort einsetzbaren Workflows, sowie einem modernen und intuitiven User-Interface. Damit schafft es unsere Software automatics, mit nur wenigen Klicks, wiederkehrende SAP-Systembetriebs-Tasks voll automatisiert durchzuführen und damit Abhängigkeiten, Fehler und Risiken im daily business zu reduzieren.

Unser Ziel ist es, die Mitarbeiter:innen im daily business zu entlasten, indem wir jene Aufgaben, welche auf zahlreichen SAP-Systemen immer wieder manuell durchgeführt werden müssen, vereinfachen und automatisieren.

automatics.AI GmbH

Zehnergürtel 96-98
2700 Wiener Neustadt
Telefon: +43 2622 47101
office@automatics.ai
www.automatics.ai



SAP BASIS-BETRIEB AUTOMATISIEREN

SAP SYSTEM DISCOVERY

- Network- & SAP-System-Scan
- SAP Solution Manager
- SAP Landscape Management
- CSV Import

SAP SYSTEM OPERATION

- SAP System/Component Stop
- SAP System/Component Start
- SAP System/Component Restart
- Set SAP System Message

PATCH-MANAGEMENT

- SAP Kernel Patch
- SAP Host Agent Patch
- SAP Diagnostic Agent Patch
- HANA Database Patch
- MaxDB Database Patch
- Oracle Database Patch
- DB2 Database Patch

SAP SECURITY & COMPLIANCE

- SAP Profile Parameter Mgmt.
- SAP Profile Parameter Audit
- SAP HANA-DB Parameter Mgmt.
- SAP HANA-DB Parameter Audit
- SAP Notes Download & Validation
- SAP Notes Implementation
- SAP Certificate Management

SAP SYSTEM COPY

- Automatisierte Vor- und Nacharbeiten

- Sicherung und Re-Import von Zielsystem-Konfigurationen

CUSTOM-WORKFLOWS

- Individuelle Erweiterung von Operationen und Integration mit automatics Workflows

AUDIT-LOGGING & REPORTING

- Revisions-sicheres Logging sämtlicher Systemänderungen
- Einfaches Auslesen mit zahlreichen Filter-Möglichkeiten
- Zeitgesteuerter, automatisierter Report

APIs & ANSIBLE COLLECTION

www.automatics.ai

Daten! Daten! Daten!

Wie wir es schaffen, die Daten im Zuge der S/4-Hana-Migration per Knopfdruck zu validieren

Egal ob Greenfield, Brownfield oder Mixed-Purple-Starfield, die Daten müssen stimmen. Und im Zuge des SAP-S/4-Hana-Projektes werden diese bekanntlich mehrfach migriert, kopiert oder gewandelt. Firmen brauchen also jederzeit die Sicherheit, dass diese Daten korrekt sind – im Idealfall mit einem Klick.

Von Mag. Oliver Wahrstötter, Cadaxo

Schon in den ersten Phasen einer S/4-Hana-Migration zeigt sich, dass neben den neuen Prozessen und Oberflächen auch sehr viel an den richtigen, sauberen Daten hängt. Am Anfang konzipiert man noch die Datenübernahme auf Objektebene, aber sehr rasch prüft man auf Tabellenebene die einzelnen Datensätze. Statt SE16 – Excel – SE16... gibt es da was Besseres? Was ich aus meinen bisherigen Migrationsprojekten mitnehme: Mit dem richtigen Tool können Zeit und Ressourcen gespart werden. Dabei ist Folgendes wichtig: **Wiederverwendbarkeit der Analysen.** Das Erstellen, Verändern und Speichern der notwendigen Abfragen muss möglichst schnell und einfach erfolgen. **Immer und überall.** Es gibt verschiedenste Systeme (alt, neu, Sand-

box, Produktiv, Test etc.), wobei Abfragen möglichst effizient zwischen ihnen ausgetauscht und den unterschiedlichsten Benutzern zugeteilt werden sollten. Nicht zielführend sind Abfragen, die nur für einen Benutzer in einem System verfügbar sind. **Der Teufel steckt im Detail.** Die Objektebene stellt kein allzu großes Problem dar, denn hier kann durch Zählen von Einträgen schnell evaluiert werden, ob die Anzahl der Objekte korrekt ist. Aber was passiert, wenn die Details zunehmend ins Zentrum rücken? Wie sieht es auf Feldebene aus? Stimmt der neu errechnete Wert in allen Positionen? Es muss möglich sein, die Abfragen auf allen Ebenen, egal wie detailliert, erstellen zu können. **Nach dem Projekt ist vor dem Betrieb.** Im Laufe der Einführung wurden Da-

ten geprüft und all diese Analysen wollen weiter im laufenden Betrieb genutzt werden. Selbstverständlich soll auch beim nächsten größeren Projekt die Datenqualität geprüft und hochgehalten werden.

Okay, Datenqualität und -konsistenz sind wichtig. Aber wie?

Klar gib es innerhalb des SAP-Universums diverse Möglichkeiten, die jedoch alle irgendwann an ihre Grenzen stoßen. Wir haben deshalb das **SQL Cockpit** entwickelt, welches den Prozess der Datenmigration perfekt unterstützt und auch nach dem erfolgreichen Go-live wertvolle Dienste im Rahmen der Datenqualität liefert. Seit 14 Jahren wird das SQL Cockpit kontinuierlich



mehrere (umfangreiche) Abfragen gleichzeitig

List Vergleich

Nr.	Tab(s)	Erstelldatum	Erstellt
#1	BUT000	04.11.2022	13:19:24
#2	BUT000	01.03.2023	14:44:11

Ext. Partnernummer	Suchbegriff 1	Suchbegriff 2	Suchbegriff 3
HALLO	DODO	DODO	NOL
X	Y	A	
CHANGE	FW	FWDEMO	DEM
DEMO		DEMO	
DEMO		DEMO	
		DEMO	

gleiche Daten:	verschiedene Daten:	fehlenden Daten:
91.75 %	8.25 %	0.00 %

Das SQL Cockpit – das einzigartige Datenbank-, Abfrage-, Vergleichs- und Modifikationstool für SAP-Systeme.

- Modernster SQL Abfrage-Syntax
- Mehrere Abfragen auf Knopfdruck
- Collaboration mit anderen Usern
- Speichern der Abfragen, Historie der vergangenen Prüfungen
- Mehrere Möglichkeiten für Abfragen in anderen SAP-Systemen
- Keine Transporte! Änderung der Abfragen direkt im System
- Einplanung von Abfragen im Hintergrund & periodisch
- Vergleich zweier Listen aus unterschiedlichen Systemen auf Feldebene
- Vergleich historischer Daten mit IST

Challenge us!

Sie wollen unsere Statements einer genaueren Prüfung unterziehen? Ihre Anforderungen gegen unsere Funktionalität testen?

SQL Cockpit anfragen
60-Tage-Testversion abstauben
SAP S/4HANA Migration optimieren

an die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst. Wie Sie sehen: Datenqualität in SAP-Systemen war auch schon vor S/4 Hana ein Thema.

Der typische Einsatz in einem S/4-Hana-Migrationsprojekt

Am Anfang werden die zu übernehmenden Objekte definiert. Danach folgt sehr rasch, wie sich diese Objekte verändern. Manche Tabellen gibt es nicht mehr, manche werden zusammengelegt. Mit dem SQL Cockpit wird gleich zu Beginn eine Auswertung geschrieben, welche Datenmengen ich überhaupt im System habe. Und schon habe ich das Grundgerüst mit den wichtigsten Tabellen gespeichert. Denn SQL Cockpit sind keine jemals geschriebenen Statements verloren! In jedem Workshop erweitern die Berater nun diese Abfragen, brechen sie auf alle Details und Kundenerweiterungen herunter. Parallel zur Analyse im Altsystem wird auch diskutiert, wo alle diese Informationen im S/4 landen werden. Mit Copy-and-paste werden die Abfragen ins S/4 übertragen und an das neue Datenmodell angepasst. **Und jetzt die erste Conversion/Migration?** Wenn wir alles richtig gemacht haben, erhalten wir sowohl im Altsystem als auch im neuen S/4 nicht nur die Anzahl aller relevanten Datenobjekte, sondern auch alle wichtigen Details auf Knopfdruck. Nun können wir nach der ersten Migration die Anzahl der Kunden UND auch alle errechneten Summen auf Positionsebene vergleichen. **Und wenn jetzt was nicht stimmt?** Dann starten wir den Listvergleich und bekommen auf Feldebene die Unterschiede angezeigt. UND DAS JEDES MAL! Schneller erhält man die Ergebnisse einfach nicht! **Jetzt sind wir live! Wie geht's weiter?** Die Testfälle, die wir uns im Rahmen des Projektes aufgebaut haben, sind nicht verloren. Erstens helfen diese vorbereiteten Analysen im täglichen Support, und zweitens: Nach dem Projekt ist vor

dem Projekt. Denn das nächste Enhancement oder der nächste Merger stehen vor der Tür. Unser Tool ist in der täglichen Arbeit unserer Kunden in der DACH-Region nicht mehr wegzudenken, da es sowohl in Projekten als auch danach eine hervorragende Unterstützung bietet. Es hilft Entwicklern bei ihren Aufgaben, Testfälle können zackig geprüft werden und die Fehlersuche und Etablierung entsprechender Lösungen im Support werden erleichtert.

The future is hot

Wir sehen den Bedarf bei unseren Kunden, dass diese Prüfungen automatisiert auch im Hintergrund ablaufen sollen. Auch wenn das im S/4-Hana-Migrationsprojekt nicht zwingend notwendig ist, spätestens nach dem Go-live verfügt der Systemverbund über mehr als nur eine SAP-Instanz und dann wollen die Abfragen und Vergleiche einfach weiter genutzt werden. Wir haben die Wünsche gehört und arbeiten dieses Jahr an dem nächsten großen Release.



Mag. Oliver Wahrstötter, Geschäftsführer, Cadaxo



Cadaxo GmbH
 Mattiellstraße 3/6
 1040 Wien
 Telefon: +43 699 17479200
 office@cadaxo.com
 cadaxo.com



DATEN-KONSISTENZ

AUF KNOPFDRUCK

BEI DER S/4HANA MIGRATION?!

Das ist jetzt möglich!

Die erweiterte Version des **SQL Cockpits** arbeitet für Sie: automatisierte Prüfungen im gleichen oder in verschiedenen Systemen, in Echtzeit sowie geplant.

Für minimale Aufwände & maximale Datenqualität!

UNSER FOKUS

- Unterstützung & Sicherheit in der S/4HANA Migration
- Verbesserung der Datenqualität unserer Kunden

Menschen im April 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

Fivetran baut sein Führungsteam aus



Alexander Zschaler bringt Expertise und Erfahrung mit und wird mit seiner Erfolgsbilanz die Vertriebsorganisationen auf- und ausbauen.

Fivetran verstärkt sein Engagement in Deutschland und Europa: Ab sofort übernimmt **Alexander Zschaler** die neu geschaffene Position des Regional Vice President für die DACH-Region sowie für Zentral- und Osteuropa. Hierfür bringt er 20 Jahre Berufserfahrung in der Softwarebranche mit, zuletzt als Regional Vice President in der CEMEA-Region bei Cloudera, Anbieter einer hybriden Datenplattform. Fivetran betont mit diesem Schritt die Relevanz des deutschsprachigen Marktes und untermauert seine ehrgeizigen Wachstumsziele auch in dieser Region. Gleichzeitig soll der deutschsprachige Support für die hiesigen Kunden konsequent weiter ausgebaut werden. Alexander Zschaler startete als Sales Manager unter anderem bei IBM Deutschland. In den vergangenen

Jahren bekleidete er verschiedene Führungspositionen bei Hyperscale-Start-ups ebenso wie bei Global-Playern im IT-Bereich, darunter BMC Software, Zuora, Dynatrace und zuletzt Cloudera. Als Regional Vice President DACH und CEE bei Fivetran berichtet Alexander Zschaler direkt an Guro Bergan, General Manager EMEA. Martin Casado, General Partner beim Beratungsunternehmen Andreessen Horowitz: „Wir glauben an ein unvermindertes Wachstum von Fivetran. Denn das Unternehmen bietet eine bewährte Lösung für ein schwieriges Datenmanagementproblem – und das zu einer Zeit, in der Unternehmen mit einem exponentiellen Datenwachstum konfrontiert sind, das durch eine Digital-first-Weltwirtschaft angetrieben wird.“ fivetran.com

Unit4 ernennt neuen Chief Revenue Officer



Mit seinem Know-how rund um SaaS in Kombination mit seiner Erfahrung wird Johan Reventberg die Entwicklung von Unit4 beeinflussen.

Unit4 gab die Ernennung von **Johan Reventberg** zum Chief Revenue Officer bekannt. In dieser Rolle wird Reventberg weltweit für alle Go-to-Market-Aktivitäten, einschließlich der Partnerorganisation des Unternehmens, verantwortlich sein. Reventberg verfügt über mehr als 20 Jahre Erfahrung in den Bereichen Consulting, Pre-Sales, Vertriebsmanagement und allgemeines Management und war zuvor Präsident der EMEA-Region beim Software- und Consultingunternehmen Blue Yonder. In dieser Position war er für die Steigerung der Einnahmen aus Software und professionellen Dienstleistungen verantwortlich sowie für die Ausrichtung des Go-to-Market-Ansatzes des Unternehmens an der globalen Strategie. Reventberg begann seine Karriere als IT- und Ma-

nagementberater bei Accenture, wo er sich auf groß angelegte IT-Transformationen im Einzelhandel und IT-Outsourcing konzentrierte. Anschließend wechselte er in die Vertriebs- und Lösungsberatung von Oracle und war dort für den Aufbau und die Einführung von Oracle Retail in der nordischen Region verantwortlich. Reventberg wohnt in Stockholm und hat einen Bachelorabschluss in Informatik sowie einen Masterabschluss in Business and Information Technology. „Mit seinem umfangreichen Know-how rund um SaaS in Kombination mit seiner globalen und regionalen Erfahrung wird Johan die Entwicklung von Unit4 zu einem echten Cloud-Unternehmen maßgebend beeinflussen“, so Mike Ettl, Chief Executive Officer, Unit4. unit4.com

Partner- und Allianzmanager bei Cloudera



Cloudera ernannte zu Beginn des neuen Geschäftsjahres **Johann Baermann** zum Partner- und Allianzmanager für Central EMEA. In dieser Position verantwortet er in der DACH-

Region und Osteuropa die Zusammenarbeit mit Vertriebspartnern und unabhängigen Softwareanbietern. „Ich freue mich sehr darauf, die Vernetzung innerhalb unseres Partner-Ökosystems weiter voranzutreiben und das Partnerprogramm bei Cloudera auszubauen“, sagt Johann Baermann. „Zusammen mit unseren Partnern helfen wir Unternehmen aus allen Bran-

chen dabei, das Beste aus ihren Daten herauszuholen – ganz gleich, ob diese in der Public Cloud, der Private Cloud oder im eigenen Rechenzentrum sind.“ Johann Baermann verfügt über mehr als zehn Jahre Branchenerfahrung und war zuletzt als Technology Alliance Manager für Cloudera tätig. Er verfügt über Expertise bei der Durchführung von Softwareprojekten, speziell der Einführung und Bereitstellung von Cloud-Services und Beratungsdienstleistungen. Zuvor war er maßgeblich im Bereich Systemarchitektur und -infrastruktur namhafter IT-Unternehmen beteiligt. Im Fokus seiner Tätigkeiten standen Cloud-Architekturen und RZ-Lösungen.

cloudera.com

Neuer CFO bei SNP

Der Verwaltungsrat des Heidelberger Software- und Beratungsunternehmens SNP Schneider-Neureither & Partner hat **Andreas Röderer** zum Chief Financial Officer (CFO) und Mitglied des Geschäftsführenden Direktoriums bestellt. Er wird das Amt spätestens zum 1. September dieses Jahres antreten. Der derzeitige interimistische CFO Professor Thorsten Grenz bleibt bis zum Abschluss einer geordneten Übergabe im Unternehmen. Andreas Röderer ist seit 14 Jahren in mehreren Managementpositionen für SAP tätig. Als CFO und Mitglied der Geschäftsleitung von SAP Deutschland verantwortet er seit drei Jahren die finanzielle Steuerung der Geschäftstätigkeit der deutschen Ver-

triebseinheit der SAP mit einem Umsatz von über 5 Mrd. Euro. Dabei hat er insbesondere Themen rund um Innovationen vorangetrieben, den Umsatz im Cloud-Bereich gesteigert und zu einer hohen Mitarbeiterzufriedenheit beigetragen. Der gebürtige Heidelberger ist Diplom-Kaufmann und hat einen Master in Auditing and Business Law. Er ist verheiratet und Vater von vier Kindern. „Im Namen des gesamten Unternehmens heiße ich Andreas Röderer herzlich willkommen im Team“, sagt Jens Amail, CEO der SNP.



snpgroup.com

Tricentis mit neuem Technologievertriebsexperten



Langjähriger Technologievertriebsexperte wird Marktstrategie und Expansion in Europa, dem Nahen Osten und Afrika vorantreiben: Tricentis ernannt **David Cronk** zum Senior Vice President of Sales für Europa, den Nahen Osten und Afrika (EMEA). Cronk wird für die Marktstrategie und die weitere Expansion in der Region verantwortlich sein. „Als künftiger Teil von Tricentis baue ich auf dem starken Fundament auf, mit dem viele Unternehmen die Vorteile von Continuous Testing und Quality Engineering hinsichtlich Geschwindigkeit und Qualität nutzen

können“, erklärt Cronk. „Wir wollen Tricentis weiter als Marktführer in der EMEA-Region etablieren und ich freue mich darauf, das Team bei dieser Aufgabe zu leiten.“ David Cronk wechselt von SolarWinds zu Tricentis. Dort zeichnete er als President of International Sales für die Vertriebs- und Partnerorganisationen in EMEA und APAC verantwortlich. Davor war Cronk als Senior Vice President North American K12 Sales and Channel Sales bei Pearson Education tätig. Darüber hinaus bekleidete er sechs Jahre lang verschiedene globale und regionale Managementpositionen bei HP. Davor verbrachte er fünf Jahre beim Fortune-500-Unternehmen UnitedHealthcare.

tricentis.com

COMPETENCE CENTER

Salzburg,
1. und 2. Juni 2023

Steampunk, Abap und BTP

Versäumen Sie nicht die Summit-Keynote zum Trendthema Steampunk am ersten Tag des Competence Center Summit.

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 erfolgreiche 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.

Neben der SAP-Keynote von Dr. Uwe Grigoleit zum Thema S/4 Conversion wird am ersten Tag die Steampunk-Keynote eines SAP-Partners der Höhepunkt sein. Abap lebt und damit Steampunk auf der Business Technology Platform, BTP.

Jetzt anmelden und das neueste Abap-Wissen abholen.

Die Summit-Teilnahmegebühr exkl. USt. beträgt 590,- Euro.



e-3.de/summit-cc/

Gesponsert von:

DATA
MIGRATION
INTERNATIONAL



itesys

new relic

Wissensarbeiter arbeiten hybrid

New Work

Nur neun Prozent der Wissensarbeiter weltweit werden komplett von zu Hause oder von einem anderen Ort arbeiten. In den USA werden 51 Prozent der Wissensarbeiter hybrid arbeiten.

Die Analysten von Gartner definieren, dass anwenderorientiertes Design helfen kann, den Mangel an IT-Talenten abzumildern. Gemäß der Prognose des Research- und Beratungsunternehmens Gartner werden bis Ende 2023 weltweit 39 Prozent der Wissensarbeiter hybrid arbeiten, im Vergleich zu 37 Prozent im Jahr 2022.

„Hybrid ist nicht mehr nur ein Bonus für Mitarbeiter, sondern wird von ihnen erwartet“, sagt Ranjit Atwal, Senior Director Analyst bei Gartner. „Viele Mitarbeiter kehren ab 2022 teilweise ins Büro zurück, aber hybride zu arbeiten wird auch 2023 und darüber hinaus eine wichtige Rolle spielen. Um sich darauf einzustellen, haben Arbeitgeber passend für hybride Mitarbeiter das Human-Centric Design, anwenderorientiertes Design, eingeführt, das Flexibilität, bewusste Zusammenarbeit und empathiebasiertes Management beinhaltet.“

Work-Life-Balance

IT-Mitarbeiter beispielsweise neigen eher als Mitarbeiter in anderen Funktionen dazu, ihren Job zu kündigen, weil sie mehr Flexibilität, eine bessere Work-Life-Balance und bessere Karriereoptionen suchen.

CIOs können Talente besser für sich gewinnen und an sich binden, indem sie ihre Employee Value Proposition, Arbeitgeberpositionierung näher an den Menschen orientieren. Gartner definiert hybride Mitarbeiter als Angestellte, die mindestens einen Tag pro Woche im Büro arbeiten.

Remote-Mitarbeiter arbeiten ständig von zu Hause aus, während On-Site-Mitarbeiter ganztägig im Büro arbeiten und zu keinem Zeitpunkt zu Hause sind. Es wird erwartet, dass die Zahl der Remote-Mitarbeiter von Jahr zu Jahr weiter sinkt. Gartner schätzt, dass bis Ende 2023 nur noch neun Prozent aller Beschäftigten weltweit remote arbeiten werden.

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

Webbasierte Anwendungen im HR-Management bieten Mehrwert

HR als Erfolgsfaktoren

Das Management hybrider IT-Landschaften, die Gestaltung eines Mitarbeitererlebnisses sowie die führende Rolle von HR bilden den Fokus einer Studie von HKP Group und SAP.

Die Arbeit mit Cloud-Lösungen gewinnt für die Personalfunktion in Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Schon seit längerem auf der Managementagenda zeichnen sich auf Basis erster Praxiserfahrungen konkrete Mehrwerte wie auch Herausforderungen ab – von der Entscheidungsfindung über die Implementierung bis hin zur täglichen Anwendung. Dabei sind die Erwartungen an die einzuführende Lösung stets hoch.

„Ein globales HR-IT-System mit allen relevanten Informationen weltweit in höchster Qualität verfügbar zu haben, ist hoch attraktiv. Unsere Studie erlaubt einen realistischen und ganzheitlichen Blick auf das Thema HR-Cloud – von der Auswahl der entsprechenden Systeme über die Implementierung bis hin zur Nutzung und Weiterentwicklung im täglichen Geschäft“, erklärt HKP-Group-Partner Holger Jungk. Und der seitens SAP für das Studienprojekt verantwortliche HR-Executive-Advisor Andreas Enneking ergänzt: „Unsere Interviews mit HR-IT-Verantwortlichen aus Unternehmen mit unterschiedlichen Erfahrungshorizonten bei HR-IT-Cloud-Lösungen bieten hoch individuelle Einblicke, liefern starke Argumente für deren Einsatz und identifizieren kritische Erfolgsfaktoren.“

HR-Cloud und Alternativen

Die Ziele erscheinen in einer HR-Cloud in hohem Maße realisierbar. Allerdings bestehen auch erfolgskritische Herausforderungen wie die Integration und das Management paralleler Desktop- und webbasierter Lösungen in hybriden Szenarien sowie die zielgerichtete Einbindung von Endanwendern bei gleichzeitigem Fokus auf Effizienz. Auf der Habenseite des Einsatzes einer HR-IT-Cloud-Lösung stehen aus Sicht der HR-Verantwortlichen vor allem durchgängig harmonisierte, vereinfachte und global skalierbare Prozesse sowie eine höhere und gesicherte Datentransparenz und -qualität.

Generell bedarf es in der Entscheidungsfindung wie auch der Einführung von Cloud-Lösungen im Personalmanagement gemeinsamer Anstrengungen der

IT- und HR-Funktion, wobei Letztere die Führungsrolle übernehmen sollte. Effiziente HR-Prozesse bei gleichzeitig positivem Mitarbeitererlebnis in der Nutzung erfordern eine aktive Führungsrolle durch HR.

Zu diesem Fazit kommt die gemeinsam von HKP und SAP aufgelegte Studie „HR in der Cloud: hoher Nutzen, typische Herausforderungen“. Basis der quantitativen und qualitativen Analyse sind umfassende strukturierte Interviews mit HR-IT-Verantwortlichen aus 17 international tätigen Unternehmen mit Hauptsitz in Deutschland zu Motiven, Rahmenbedingungen und Erfahrungen im Einsatz von Cloud-Lösungen in der Personalfunktion.

Employee Experience

Die von den Studienteilnehmern genannten Auslöser und Hintergründe für die Einführung einer HR-IT-Cloud-Lösung sind sehr individuell, lassen sich aber zu vier übergeordneten Kategorien zusammenfassen. Im Vordergrund steht der Bedarf an einer länderübergreifenden, durchgängig integrierten HR-IT-Landschaft mit einem schnell sinkenden Anteil an Altsystemen und Insellösungen. Eine solche modernisierte HR-IT wird zudem als Voraussetzung für ein effizientes globales Wachstum sowie für eine zeitgemäße Employee Experience gesehen, die wiederum die Akzeptanz bei Führungskräften und Mitarbeitern in der Anwendung erhöht. Schließlich ist auch das Kostenargument ein zentraler Punkt bei der Entscheidung für die Einführung einer HR-IT-Cloud-Lösung – allerdings nachgelagert, da die gewünschten Effizienzgewinne in der Übergangsphase häufig noch nicht realisiert werden. Die Unternehmen streben Kostenoptimierungen im Vergleich zu Anwendungen auf eigenen Servern sowie Effizienz- und Skalierbarkeitsaspekte an.

Die Studienteilnehmer sehen sich hinsichtlich der Einführung beziehungsweise Nutzung von HR-IT-Cloud-Lösungen aktuell mit Herausforderungen konfrontiert, die sich in drei Bereichen klassifizieren lassen: Erstens das Management hybrider HR-IT-Landschaften. Stabiler Datenfluss

und Vermeidung von doppelter Datenpflege ist alternativlos. In der Regel werden klassische, auf eigenen Servern gehostete HR-IT-Landschaften (on-prem) nicht durch Cloud-Lösungen komplett abgelöst. Studienteilnehmer haben diesbezüglich am häufigsten auf den erforderlichen Fortbestand der Lohn- und Gehaltsabrechnung verwiesen. Durch die ergänzende Einführung eines Cloud-Systems wird somit die Heterogenität der HR-IT-Welt oft erst einmal verstärkt. So zeigt die Praxis, dass Schnittstellen häufig nur in einigen Regionen und legalen Einheiten implementiert sind und funktionieren. Nicht perfekt funktionierende Integrationen binden fortlaufend Ressourcen.

Klare Governance

Bei einem Fünftel der Studienteilnehmer funktioniert die Integration zwischen HR-IT-Cloud-Lösungen und Legacy-Systemen nach eigenen Angaben reibungslos, wobei der Fokus auf Entgeltabrechnungs- und Zeitwirtschaftssystemen liegt. Generell sind eine klare Governance, wovon Daten gepflegt werden, sowie die Vermeidung von Medienbrüchen und doppelter Datenpflege erfolgskritisch. Jeder notwendige manuelle Eingriff zur Datenpflege beziehungsweise zur Sicherstellung des Datenflusses birgt Risiken und wirkt sich negativ auf die Ressourceneffizienz aus.

„Die Studie zeigt, dass es ein weiter Weg bis zu einer einheitlichen oder zumindest stabil integrierten HR-IT-Landschaft ist. Diese ist aber Grundlage für eine hohe Akzeptanz der Anwender“, erklärt Doro-

thee Peukert, Customer-Success-Partner bei SAP. Sie empfiehlt eine enge Verzahnung der fachlichen wie technischen Teams im gesamten Prozess von der Auswahl bis zum Testen der Schnittstellen und Gesamtfunktionalität. „Dieses Vorgehen reduziert Risiken, lässt Fehler schnell erkennen und beheben und schafft somit die erforderliche Akzeptanz bei Anwendern“, so die HR-IT-Expertin.

Zweitens, Employee Experience: Es gilt, die Balance zwischen Akzeptanz und Effizienz zu finden. Generell sind Nutzerfreundlichkeit und Anwenderbezug zentrale Erfolgsfaktoren für die Etablierung von Cloud-Lösungen. Die Befragung zeigt diesbezüglich jedoch großes Optimierungspotenzial, zum Beispiel bei Employee und Manager Self-Services (ESS/MSS), das in der Regel der Einführung durch HR-IT beziehungsweise IT-affine Power-User aus dem HR-Bereich geschuldet ist. Die Wahrnehmung der breiten Anwenderbasis im Sinne einer positiven Employee Experience steht oft nicht im Fokus. Zudem gelingt die Einbindung von Mitarbeitenden ohne eigenen Firmen-PC nur bei wenigen Studienteilnehmern.

HKP-Direktor Colin Stein betont daher: „Um die mit einer Cloud-Lösung verknüpften Ziele zu erreichen, muss die Perspektive aller Mitarbeitenden berücksichtigt werden. In diesem Change-Prozess ist HR gefordert, Prozesse unter Berücksichtigung einer positiven Employee Experience zu gestalten – ohne die Effizienz aus den Augen zu verlieren. Es empfiehlt sich, Mitarbeitende früh einzubinden und zielgerichtete Schulungsangebote zu schaffen,

um so das Anwendungserlebnis positiv zu gestalten und auch schon in der Transitionsphase Effizienzgewinne realisieren zu können.“

Drittens HR Ownership: Führungsrolle von HR in puncto funktionaler Anforderungen, Systemauswahl, Implementierung und Weiterentwicklung ist bedeutsam.

Transformationsprozesse

Aus Sicht der befragten HR-Verantwortlichen muss HR bei der Auswahl, Einführung und Nutzung einer HR-IT-Cloud-Lösung eine Führungsrolle einnehmen, wengleich der Gesamtprozess nur in Zusammenarbeit mit der IT-Funktion erfolgreich sein kann. Allerdings geben die Befragten mehrheitlich an, dass ihre HR-spezifischen Cloud-Lösungen primär aus IT-Gründen eingeführt wurden, nicht zuletzt, um das globale Wachstum des Unternehmens abzubilden. Die zeitgemäße Aufstellung von HR wird zwar mehrfach als wichtiger Punkt eines solchen Transformationsschrittes gesehen. Gemessen daran sind HR-Aspekte im Prozess jedoch zu wenig präsent. Vor diesem Hintergrund fordert HKP-Partner Holger Jungk: „HR sollte von Anfang an die zentrale Rolle bei der Einführung und Nutzung einer HR-IT-Cloud-Lösung übernehmen. Die Etablierung einer HR-IT-Cloud-Lösung ist als Transformation und nicht als IT-Projekt zu sehen. Klare Governance-Modelle und -Prozesse unter der Führungsrolle von HR sind daher ein Muss!“ (pmf)

hkp.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

Supply Chain Planning

Im aktuellen Industrie-4.0-Barometer von MHP und der Ludwig-Maximilians-Universität München steht, dass eine unsichere Zukunft die Entwicklung von Industrie 4.0 in Deutschland bremst. Die Unsicherheit beim Return on Investment verhindert eine fortschreitende Digitalisierung und Automatisierung bei zwei Dritteln aller Unternehmen. Supply Chain Planning steht auf der Agenda, aber operativ ergeben sich viele Lücken.

Von Peter M. Färbing

Die Ergebnisse des aktuellen Industrie-4.0-Barometers sind alarmierend: Nur rund die Hälfte der Produktionsprozesse ist automatisiert. Die Studie der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München zeigt einen großen Nachholbedarf bei der Umsetzung von Industrie 4.0 in den Unternehmen. Der Grad der Automatisierung und Digitalisierung in Produktion und Logistik ist ein Indikator für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen und Produktionsstandorten. Dies dokumentiert die Studie „Industrie 4.0 Barometer“ von MHP und LMU mit 899 befragten Industrieunternehmen weltweit: Nur 50 Prozent der Produktionsprozesse sind automatisiert. Mehr als die Hälfte der Unternehmen beschäftigt sich nicht mit den Potenzialen und Möglichkeiten von Industrie 4.0 oder hält sie für nicht zielführend.

Der ROI lähmt die Unternehmen

Für zwei Drittel der befragten Unternehmen ist die Unsicherheit beim Return on Investment (ROI) das ausschlaggebende Argument für ein mangelndes Engagement bei der Digitalisierung und Automatisierung. Durch den extremen Fokus auf Wirtschaftlichkeit in allen Belangen werden die Unternehmen gelähmt. Nur die wenigsten von ihnen sind bereit, die notwendigen Ressourcen aufzubringen, um langfristig und zukunftsorientiert zu investieren.

IBP (Integrated Business Planning) ist als Nachfolger des legendären APO (Advanced Planner and Optimizer) eine Erfolgsgeschichte in der SAP-Community. Doch nur wenige SAP-Bestandskunden stellen sich der Herausforderung des IBP-Customizings. Diese SAP-Lösung ist umfangreich und komplex und damit auch eine Herausforderung in der Produktivsetzung. Ein ROI kann sich bei einem IBP-Projekt auch erst nach Jahren einstellen.

SAP-Bestandskunden haben zwar aus den vergangenen Krisen, insbesondere in Bezug auf Lieferengpässe, gelernt und können heute durch die Implementierung von IoT- und IBP-Lösungen ihre Produkte entlang der gesamten Supply Chain deutlich besser lokalisieren. Allerdings fehlt es noch an einer durchgängigen End-to-End-Ver-netzung vom Shopfloor bis zum Backoffice. Es fehlt der Fokus auf Wirtschaftlichkeit

und Investitionen in ganzheitliche Automatisierungslösungen. Es wird überwiegend in Insellösungen gedacht.

Wirtschaftlichkeit in Produktion und Logistik hat Vorrang vor Qualitäts-, Flexibilitäts- und Effizienzsteigerungen. Das Bewusstsein für eine ressourcenschonende Produktion steigt durch unsichere Lieferketten und Rohstoffknappheit, die nun auch die eigene Produktion betreffen. Dies könnte der längst überfällige Treiber für eine nachhaltigere Produktion sein und zu einem neuen Supply Chain Planning werden. Wenn es um den Einsatz von autonomen Maschinen und Robotern wie fahrerlosen Transportsystemen geht, setzt weltweit nur ein Drittel der Unternehmen diese Technologien überhaupt ein. Wenn aber nur die Hälfte der Produktionsprozesse automatisiert ist, haben die Verantwortlichen nicht nur ein trügerisches Selbstbild, sondern auch entsprechenden Nachholbedarf.

Professor Johann Kranz von der Ludwig-Maximilians-Universität München: „Wer den Fokus nur auf bestimmte Technologien aufgrund des ROIs legt, wird den Digitalisierungssprung auf das nächste Level nicht schaffen. Eine ganzheitliche Implementierung von Industrie-4.0-Technologien ist der Schlüssel, um das volle Potenzial – Effizienz und Flexibilität – auszuschöpfen. Nur dann lässt sich auch ein nachhaltiger Wettbewerbsvorteil sichern.“

Viele SAP-Bestandskunden haben aus den vergangenen Krisen in Bezug auf Lieferengpässe gelernt und können nun durch die erfolgreiche Implementierung von IBP die Transparenz in der Lieferkette erhöhen. Auch das Thema IT-Sicherheit ist deutlich stärker in den Fokus gerückt: Unternehmen investieren mehr in Cybersecurity und gehen bewusster damit um. Treiber dieser Entwicklung ist sicherlich auch die in den letzten zwei Jahren überproportional gestiegene Anzahl von IT-Sicherheitsvorfällen.

Roboter bewegen sich immer häufiger autonom durch die Werkshallen der SAP-Bestandskunden und transportieren Produktionsmaterial von A nach B. Produkte kommunizieren mit Maschinen und leiten selbstständig den nächsten Fertigungsschritt ein. Und wenn Geräte feststellen, dass sie gewartet werden müssen, benachrichtigen sie automatisch den Ser-



vicetechniker. Die vierte industrielle Revolution ist in vollem Gange. Nach Dampfmaschine, Fließband, Elektronik und IT folgen nun intelligente, vernetzte Systeme. Sie bergen enorme Potenziale zur Effizienzsteigerung, Qualitätsverbesserung und transparenten Produktionsplanung. Vor diesem Hintergrund gewinnen MES (Manufacturing Execution Systems) und IBP (Integrated Business Planning) in produzierenden Unternehmen weiter an Bedeutung und Verbreitung. Diese Potenziale lassen sich jedoch nur mit der richtigen Softwarelösung realisieren.

„Es gibt nach wie vor einen hohen Bedarf an Lösungen bei unseren Kunden im Bereich der Prozessoptimierung mit SAPEWM und TM“, sagt Christoph Tieben, Arvato. „Darüber hinaus stellen wir fest, dass die Zusammenarbeit unterschiedlicher Geschäftspartner in den logistischen Wertschöpfungsnetzen immer mehr an Bedeutung gewinnt. Mit Lösungen – wie beispielsweise dem SAP Business Network for Logistics oder auch dem Austausch digitaler Frachtdokumente – helfen wir unseren Kunden bei der Weiterentwicklung ihrer Supply-Chain-Steuerung und bieten die Grundlage für eine unternehmensübergreifende Zusammenarbeit.“ Weitere Neuhei-

ten werden unter anderem effiziente Lösungen für Logistikprozesse auf Basis von SAP BTP (Business Technology Platform) sein; von einer mobilen App – beispielsweise zur Unterstützung bei der Montage in der Fertigung – bis hin zu einem systemübergreifenden Belegfluss-Monitor.

Automatisierung und Reduktion

So ist es nicht verwunderlich, dass die aktuellen Fortschritte auch die Digitalisierung und Automatisierung der Lieferketten betreffen. Viele Unternehmen haben sich bereits mit dem Thema auseinandergesetzt – es könnten aber noch mehr sein. „In Zeiten steigender Preise sollte insbesondere die Kostenreduktion einen hohen Stellenwert in den Unternehmen einnehmen. Gerade digitale und innovative Lösungen leisten dazu einen wichtigen Beitrag“, weiß Rainer Schulz, Geschäftsführer von Sysmat und Experte für Intralogistik. „Leider bleiben diese in zu vielen Unternehmen noch auf der Strecke.“ Zu ähnlichen Ergebnissen kommt auch die Studie „Digitalisierung in Supply Chains“: Zwar halten innovative Tools immer mehr Einzug in die Unternehmen, doch vor allem kleinere Betriebe haben noch Nachholbedarf.

Aufgeschoben ist nicht aufgehoben: Dieses Sprichwort besagt, dass etwas aufzuschieben nicht unbedingt bedeutet, es ganz zu vernachlässigen. Aber auch ein Aufschub wirkt sich meist negativ auf die Unternehmen aus. „In diesem Fall werden noch nicht alle verfügbaren Mittel eingesetzt, obwohl sie bereits zur Verfügung stehen. Zieht die Konkurrenz erst einmal davon, entsteht eine Lücke, die auch im Nachhinein nur schwer zu schließen ist“, sagt Rainer Schulz. Er geht sogar noch weiter: „Wer zu lange zögert, verliert nicht nur den Anschluss, sondern gefährdet im schlimmsten Fall die Existenz des Unternehmens.“ Bei der Digitalisierung der Lieferketten ist der Hemmschuh nicht das Verständnis für den Mehrwert der Lösungen – seit 2019 ist das Erkennen der Vorteile sogar um 60 Prozent gestiegen. „Sich dann aber wirklich mit den Möglichkeiten auseinanderzusetzen fällt vielen Entscheidern noch schwer“, so der Experte. Auch über die Führungsebene hinaus müsse der Wille zur Umsetzung weiter vertieft werden.

Flexible Automatisierungstechnik, ein Technology Push durch IoT-Devices sowie die Herausforderungen der digitalen Transformation prägen derzeit die Entwicklung im Bereich Software für Logistik und Pro-

duktion. In vielen Unternehmen kommt die digitale Transformation nach wie vor nur schleppend voran. Gleichzeitig forciert der Fachkräftemangel die Automatisierung von Prozessen, um die Abhängigkeit vom Personal zu reduzieren. Andererseits werden Digitalisierungsprojekte nicht selten ausgebremst, weil in der IT-Branche über 100.000 Programmierer fehlen. Dabei ist die Nachfrage nach IT für die Supply Chain hoch. Denn die Softwaresysteme unterstützen die digitale Transformation und erschließen vielfältige Optimierungs- und Einsparpotenziale bei der Steuerung aufeinander abgestimmter Prozesse unter Einbindung moderner Automatisierungssysteme. Gefragt sind ineinandergreifende Logistiksysteme, die Transparenz schaffen, Kooperationen vereinfachen sowie Risiken und Kosten minimieren. Entsprechend arbeiten die Softwareunternehmen kontinuierlich an der Weiterentwicklung ihres Portfolios unter Anbindung aktueller Automatisierungshardware der Lagertechnik und Integration neuester Technologien wie künstlicher Intelligenz und Robotic Process Automation.

Logistik und Supply Chain

Bei den umfassenden Lagerverwaltungssystemen (LVS) sowie Logistik- und Supply-Chain-Lösungen lassen sich zwei Trends erkennen: Anbieter wie SAP arbeiten an einer weiteren Vernetzung der Softwarelandschaft, möglichst mit Systemen aus einer Hand. Gleichzeitig zeichnet sich ein Trend zu individualisierbarer Standardsoftware für die Supply Chain ab. Diese kann durch Parametrisierung und Customizing an die jeweiligen kundenspezifischen Anforderungen angepasst werden – teilweise sogar durch die Anwender selbst, was im Falle von IBP allerdings hohe Investitionen erfordert. Auf Basis dieser Standardprodukte entwickeln einige Anbieter auch spezielle Branchenlösungen mit vordefinierten, modular aufgebauten Funktionsumfängen, die häufig aus der Cloud bezogen und kurzfristig eingesetzt werden können. SAP IBP ist ein solches Cloud-Produkt, dessen Verfügbarkeit mit „Cloud only“ aber nicht von allen SAP-Bestandskunden akzeptiert wird.

Parallel dazu konzentrieren sich viele Softwareunternehmen bei ihren Neuentwicklungen für das Supply Chain Planning auf die Erweiterung ihres Produktportfolios, siehe SAP APO zu IBP. Dies geschieht insbesondere durch die Integration von Systemen und Funktionalitäten angrenzender Systeme der sogenannten horizontalen Ebene sowie von Applikationen unterlagerter Subsysteme. Einen Schwer-



Wir haben in sehr vielen Projekten bei unseren Kunden die Möglichkeiten der SAP-Software ausgereizt.

*Jürgen Löhle,
Gründer und Geschäftsführer,
Consilio*

punkt bilden neue Systeme, Systemmodule und Anwendungen mit Funktionalitäten z. B. für das Transport- und Flottenmanagement, die Touren- und Ressourcenplanung oder das Dock- und Yard-Management. Die aktuellen Neuheiten werden sowohl als Einzelsysteme als auch als Funktionserweiterungen von WMS, Lagerverwaltungssystemen und Materialflusssystemen vorgestellt.

Hybride Softwarearchitekturen, z. B. mit einem SAP-Kern und angereichert mit modernen Cloud-Lösungen, werden immer häufiger nachgefragt. Um flexibel auf Ereignisse reagieren zu können, die außerhalb der eigenen Kontrolle liegen, werden nicht selten Daten benötigt, die in der Cloud liegen. Sie müssen schnell abrufbar sein, in das eigene IT-Netz eingespielt und dort verarbeitet werden können. Vor diesem Hintergrund setzen selbst cloudaffine Unternehmen nicht nur auf wolkige Alternativen. SAP selbst ist seit einiger Zeit mit automatisierten Lösungen im Bereich Lager- und Transportmanagement sowie mit einer Lösung für die regelkonforme Zoll- und Außenhandelsabwicklung auf dem Markt. Darüber hinaus agieren im SAP-Umfeld verschiedene Partner mit zusätzlichen Subsystemen, Modulen und Applikationen, wie z. B. einem Add-on zur Integration unterschiedlicher Automatisierungshardware und Echtzeitsteuerung aus SAP EWM. Das Tool visualisiert die Auslastung in Echtzeit und unterstützt die Planung und Steuerung der Lageraufgaben.

Der Portal- und Plattformgedanke ist derzeit ein weiterer prägender Aspekt im Bereich der Supply-Chain-Software. Platt-

formen sollen eine Vielzahl von Cloud-Anbietern und -Nutzern in einer transparenten Umgebung verbinden. Dort können große Datenmengen kollaborativ und sicher ausgetauscht, verwaltet und genutzt werden. Für die aktuellen Anforderungen sind mehrere Anbieter am Markt, die Plattformen für den Informationsaustausch in der Supply Chain, für Datenanalysen oder IT-Unterstützung ohne Installation anbieten. Kern des Produktangebots ist eine Data-Intelligence-Plattform, die als Cloud-Service angeboten wird. Sie soll es ermöglichen, eine beliebige Anzahl mobiler Tracking Devices mit weiteren Datenquellen, z. B. aus ERP-Systemen, zu fusionieren, zu aggregieren und automatisiert auszuwerten. Ohne eigene ressourcen- und kostenintensive IT-Projekte sollen Transport- und Logistikunternehmen die Möglichkeiten der Digitalisierung stärker nutzen können.

Der Markt für intelligente Prozessautomatisierung befindet sich im Wandel. Da zu viele Projekte hinter ihren Renditezielen zurückbleiben, wollen vor allem Großkunden heute viel genauer wissen, welche Prozesse sich wie gut für den Einsatz von Automatisierungstechnologien eignen und was vor, während und nach dem Roll-out zu tun ist, damit der ROI der Projekte auch tatsächlich positiv ausfällt. Immer mehr IT-Dienstleister erkennen diesen Bedarf und nehmen Automatisierungslösungen der nächsten Generation in ihr Portfolio auf. Die neuen Angebote zeichnen sich dadurch aus, dass sie neben den rein technologischen auch die beraterischen und organisatorischen Anforderungen erfüllen, die sich beim Aufbau nachhaltiger Betriebsmodelle ergeben.

AIOps und Machine Learning

Welche Anbieter diesen Beratungsbedarf bereits erfüllen, zeigt der neue Anbietervergleich „Intelligent Automation Services Report for Germany“, den das Marktforschungs- und Beratungsunternehmen Information Services Group vorgelegt hat. Die Studie untersucht das Portfolio und die Wettbewerbsstärke von 36 Anbietern, die auf dem deutschen Markt tätig sind. Dabei bewertet ISG auch die beiden Bereiche Intelligent Enterprise Automation und Artificial Intelligence for IT Operations (AIOps), die im Vergleich zur Next Gen Automation bereits wesentlich stärker etabliert sind.

Dass der Nutzen vieler Automatisierungen hinter den Erwartungen zurückbleibt, führt die ISG-Studie unter anderem darauf zurück, dass sich die Teams zu einseitig mit rein technischen Aspekten beschäftigt haben und zu wenig mit der Frage, ob es nicht

besser wäre, vor einer Automatisierung zunächst den zugrunde liegenden Geschäftsprozess anzupassen. „Ein analoger Prozess, der eher ineffizient abläuft, wird durch den Einsatz von Automatisierungstechnologien kaum besser“, sagt Heiko Henkes, Direktor und Principal Analyst bei ISG. „Zwar fallen manuelle Aufwände weg. Aber echte geschäftliche Mehrwerte wie eine höhere Anpassungsfähigkeit in der Lieferkette oder ein besseres Kundenerlebnis lassen sich mit einem rein technologiegetriebenen Ansatz kaum erzielen.“

Organizational Change

Um solche Risiken zu vermeiden und den ROI von Automatisierungsprojekten zu sichern, steigt der Bedarf an Beratung und Veränderungsmanagement (Organizational Change Management). Dabei geht es nicht zuletzt um die Klärung der Rahmenbedingungen, unter denen ein Automatisierungsprogramm überhaupt wirksam werden kann. Viele Rahmenbedingungen ändern sich in immer kürzeren Abständen und werden gleichzeitig immer komplexer. Aktuell betrifft dies beispielsweise die Anforderungen, die sich aus dem neuen Supply-Chain-Recht ergeben. Zudem birgt eine zu starke Konzentration auf Technologie die Gefahr, dass immer nur Teilschritte automatisiert werden. Nicht selten verschlechtert sich dadurch sogar die Leistungsfähigkeit des Gesamtsystems. Denn: Ohne vorherige Prozessoptimierung bleiben Engpässe bestehen, die durch die Teilautomatisierung zusätzlich unter Druck geraten. Die Leistungsfähigkeit des Gesamtprozesses nimmt dann eher ab als zu.

Vor dem Hintergrund all dieser regulatorischen und organisatorischen Einflussfaktoren gilt es, in durchgängigen Prozessen (End to End) zu denken und damit die Zukunftsfähigkeit der jeweiligen Betreibermodelle zu sichern. Dabei ist es wichtig, alle eingesetzten Technologien auf einer einheitlichen Automatisierungsplattform zu integrieren. Darüber hinaus sind die Anbieter von Next Gen Automation gefordert, Up-Skilling- und Cross-Skilling-Programme zu etablieren, in deren Rahmen die eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie das Personal der Kunden kontinuierlich weitergebildet werden.

Störungen der Versorgungsketten durch negative Ereignisse haben sich in den letzten Jahren gehäuft. Sie haben deren Verwundbarkeit und Abhängigkeiten aufgezeigt. Insourcing, Bevorratung und die möglichst weitgehende Rückgewinnung der Prozesshoheit, um nur einige Beispiele zu nennen, sind in den Fokus der Unternehmen gerückt. Automatisierung und Digitalisie-



IBP bietet bei einigen Themen weitergehende Funktionalitäten gegenüber APO – etwa im Inventory Management.

*Christoph Habla,
Partner und Head of IBP,
Consilio*

rung spielen dabei eine entscheidende Rolle. Gefühlt unzählige Herausforderungen beschäftigen derzeit auch die Logistikwelt: Nachhaltigkeit, Digitalisierung, IT-Sicherheit, Fachkräftemangel und die Resilienz der Supply Chains sind nur einige Buzzwords der Stunde. Dies unterstreicht unter anderem die Studie „Digitalisierung in Supply Chains“ vom Dezember letzten Jahres: Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) und die Hochschule Fulda befragten Führungskräfte aus Einkauf, Logistik und SCM im deutschsprachigen Raum. Als mit Abstand größter Treiber wurde im Bereich SCM „das Erkennen der Vorteile des Einsatzes digitaler Technologien in Lieferketten“ genannt, mit einem Zuwachs von rund 60 Prozent gegenüber dem Start der Befragung im Jahr 2019. Als bekannteste Digitalisierungstechnologien nannten 85 Prozent der Befragten Robotik und Automatisierung. Kein Wunder, denn automatisierte Kommissioniersysteme, fahrerlose Transportsysteme oder auch mobile Robotiklösungen übernehmen längst vielfältige Aufgaben in der Supply Chain.

78 Prozent der Unternehmen weltweit geben an, dass Business-to-Business-Integration (B2B) ihnen geholfen hat, die Leistung ihrer Lieferketten zu verbessern. Dies sind die Ergebnisse einer aktuellen globalen Studie, die von IDC im Auftrag von OpenText durchgeführt wurde. Demnach bildet die B2B-Integration das Rückgrat einer belastbaren Digital-first-Supply-Chain: Unternehmen, die diesen Ansatz verfolgen, erzielen höhere Umsätze und Gewinne, eine höhere Kundenzufriedenheit und eine

bessere Reaktionsfähigkeit. Die größte Herausforderung liegt jedoch in der Implementierung entsprechender Technologien. Insbesondere Unternehmen, die noch auf manuelle und papierbasierte Prozesse angewiesen sind, sollten laut IDC der B2B-Integration eine höhere Priorität einräumen.

Angesichts des derzeitigen disruptiven wirtschaftlichen Umfelds müssen die Lieferketten deutlich widerstandsfähiger werden. Obwohl 71 Prozent der befragten Unternehmen die Ausgaben für ihre Supply Chain erhöht haben, konnten bisher nur sechs Prozent den höchsten Resilienzreifeegrad erreichen. Hier besteht also noch erhebliches Entwicklungspotenzial, denn nur durch den Einsatz moderner Prozesse und Technologien können Unternehmen von den Mehrwerten einer hohen B2B-Integrationsreife profitieren. Künstliche Intelligenz (KI) und Advanced Analytics spielen dabei eine wesentliche Rolle. 44 Prozent der befragten Unternehmen nutzen derzeit KI und Machine Learning (ML), um umfassende prädiktive Erkenntnisse aus ihren Supply-Chain-Prozessen zu gewinnen. Im Gegensatz dazu geben 17 Prozent an, dass sie sich lediglich auf Standardanalysen verlassen. Unternehmen müssen heute in der Lage sein, alle verfügbaren Daten zu nutzen – unter anderem, um sich einen Wettbewerbsvorteil zu verschaffen. Dies gilt für Lieferketten im Allgemeinen und für den B2B-Informationsaustausch im Besonderen.

Collaboration und Performance

Für die meisten Unternehmen sind der Zugriff auf Supply-Chain-Daten sowie deren Analyse und Vernetzung wichtige Prozesse, um ihr Geschäft effizient zu führen. Die Ergebnisse der jüngsten IDC-Umfrage bestätigen, dass die Zukunft der Lieferkette in der effektiven Verknüpfung von Information und Automatisierung liegt. Fortgeschrittene Supply-Chain-Integration unterstützt sowohl aktuelle als auch moderne Ansätze, die sich direkt auf die Unternehmensleistung auswirken. Beispielsweise gaben 80 Prozent der befragten Unternehmen an, dass sie durch die Automatisierung verschiedener Collaboration-Dokumente signifikante Verbesserungen erzielen konnten – einschließlich geringerer Kosten für Informationsverarbeitung und -austausch, effizienterer Personalverwaltung und verbesserter KPIs (Key Performance Indicators). Durch B2B-Integration profitieren Unternehmen von geringeren Betriebs- und Logistikkosten, einer schnelleren Markteinführung, einer höheren Qualität und Genauigkeit der Daten sowie einer größeren Transparenz.

SAP-CEO Christian Klein hat bei der Bilanzpressekonferenz dezidiert die Bedeutung von SCM betont

Mach nur einen Plan

Und mach dann noch 'nen zweiten Plan, geh'n tun sie beide nicht! So sieht es zumindest Bertolt Brecht in der Dreigroschenoper. Mit IBP, SAP Integrated Business Planning for Supply Chain, sollte aber eine Produktions- und Lieferkettenplanung gelingen.

Einer der führenden SAP-Partner im Bereich Supply Chain Planning ist Consilio. Zum Stand der Entwicklung und künftigen Aufgaben sprachen wir mit Jürgen Löhle, Gründer und Geschäftsführer, und Christoph Habla, Partner und Head of IBP, beide von Consilio aus München.

E-3: Sie unterstützen Unternehmen bei Geschäftsstrategien vor allem im Bereich SAP, und dabei vor allem in Sachen Digitalisierung. Wo liegen hier die Stärken?

Jürgen Löhle, Consilio: Die Stärken von Consilio liegen vor allem in der Unterstützung von produzierenden Unternehmen in der diskreten und Prozessfertigung; daher stammt auch unser Slogan „Die Manufacturer unter den SAP-Beratern“. Als Komplettanbieter für die Transformation nach S/4 Hana realisieren wir einerseits Greenfield-, Brownfield- und Crossfield-Projekte für Unternehmen. Andererseits unterstützen wir auch bei der Optimierung in den Bereichen Produktion, Logistik bis hin zu Finance und Controlling. Unsere Beratungsleistungen basieren auf hohem prozessualen Applikations-Know-how. D. h., wir sind stark im Prozess und der Organisation, haben tiefes funktional-technisches Wissen in der SAP-Anwendung und können damit die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden durch Digitalisierung stärken. Das bestätigen viele langjährige Kunden aus dem gehobenen Mittelstand sowie DAX-Unternehmen. In unserem Fokus stehen dabei immer die Qualität der Leistung sowie die Zufriedenheit der Kunden.

E-3: Sie arbeiten nicht ohne Grund mit SAP auch auf der Entwicklungsebene eng zusammen. Was zeichnet das Unternehmen besonders aus?

Löhle: Wir haben in sehr vielen Projekten bei unseren Kunden die Möglichkeiten der SAP-Software ausgereizt, wollten diese aber nicht modifizieren. Daher suchten wir schon in den 90ern den Dialog mit der SAP, um die Standardsoftware speziell im Bereich Supply Chain Management weiterzuentwickeln. So wurde die SAP auf uns aufmerksam und hat uns bei der Entwicklung von innovativen Lösungen innerhalb des SAP-Standards im Bereich Supply-Chain-Pla-

nung hinzugezogen – etwa im Rahmen der Entwicklung von Planungsalgorithmen und aktuell einer Tankplanungslösung.

E-3: Derzeit hat der Begriff „Zeitenwende“ Hochkonjunktur auch in Bezug auf die Digital Supply Chain. Welche Markttrends sehen Sie in diesem Bereich?

Löhle: Ein zentrales Thema ist aktuell, die Basis für eine digitale Supply Chain durch die Umstellung auf S/4 Hana zu schaffen, um in Zukunft integrierte, intelligente Technologien oder Echtzeitanalysen einsetzen zu können. Die Unternehmen haben erkannt, dass sie einen schlanken digitalen Kern brauchen, um schneller auf Innovationen reagieren zu können. Gefragt sind vor allem Supply-Chain-Lösungen, die es ihnen ermöglichen, resilient, agil, produktiv und nachhaltig zu bleiben. In der Supply-Chain-Planung wollen Unternehmen schneller analysieren und reagieren. Dazu müssen Lieferketten und die Logistik hochautomatisiert und standardisiert werden, die Fertigung muss mit künstlicher Intelligenz, IoT und unternehmensweiter Integration effizienter gemacht werden. Gerade auch bei der Integration der Produktentwicklung – nicht nur in der Fertigung – besteht sehr viel Potenzial. Darüber hinaus wollen unsere Kunden auch die Leistung und Zuverlässigkeit der Anlagen mit intelligenten Technologien verbessern. Die SAP bietet dafür State-of-the-Art-Lösungen wie Integrated Business Planning, Extended Warehouse Management, Digital Manufacturing Cloud, Engineering Control Center oder Enterprise Asset Management.

E-3: An wen wenden Sie sich mit den Lösungen?

Löhle: Wie oben beschrieben, bietet die Consilio durch die Kombination von Industrie- als auch Produkt-Know-how bezüglich SAP-Software für Unternehmen in der diskreten und der Prozessfertigung den größten Mehrwert. Vor allem S/4 Hana samt seiner Cloud-Funktionalität liefert sehr viele Lösungen für produzierende Unternehmen. Wie digitalisiere ich eine Produktion sinnvoll, um schneller zu reagieren? Oder wie schaffe ich durch vorausschauende Algorithmen intelligente Prozessoptimierun-

gen, um negative Marktentwicklungen abmildern zu können? Auf den Punkt gebracht: Wie erzeuge ich Resilienz in meiner Supply Chain und wie perfektioniere ich sie?

E-3: SAP-Chef Christian Klein betont oft, dass in wirtschaftlich schwierigen Zeiten ERP und SCM besonders gefragt sind. Können Sie diese Sichtweise bestätigen und wird 2023 ein gutes Jahr für Consilio und IBP?

Löhle: Tatsächlich ist die Supply Chain immer eine Herausforderung für Unternehmen, um die wirtschaftlichen Auf und Abs vorherzusagen und die sich ändernden Markterwartungen einzuschätzen – dazu zählen die immer kürzeren Lieferzeiten oder der Wechsel von Absatzkanälen. Die letzten Jahre haben allerdings den Druck auf Unternehmen weiter erhöht. Teilweise durchlaufen die wirtschaftlichen Zyklen von Aufschwung und Abschwung nicht mehr Jahre, sondern vollziehen sich innerhalb eines Jahres. Das bedeutet: Zu Beginn eines Jahres deuten alle Zeichen auf einen Boom hin, doch nach wenigen Wochen befindet man sich in einem Abschwung. Dementsprechend schnell ändert sich auch die Nachfrage nach Produkten und auch die Absatzkanäle ändern sich ähnlich schnell. Für die unternehmensweite Planung bietet SAP mit IBP die passende Lösung, um schnell, resilient und nachhaltig planen zu können. Hier sehen wir aktuell tatsächlich einen sehr hohen Bedarf auch über 2023 hinaus.

E-3: Auch bei der SAP tut sich einiges. Bewährte alte Lösungen werden durch neue abgelöst – Stichworte sind hier unter anderem APO und IBP.

Liegt aktuell der Schwerpunkt bei der APO-Ablöse oder beim IBP-Neugeschäft und was erwarten Sie für 2023?

Christoph Habla, Consilio: Bei unseren Kunden ist das Verhältnis grob geschätzt fifty-fifty; d. h., wir haben etwa die Hälfte Projekte mit Kunden, die vorher keine Supply-Chain-Planungslösung hatten, und die andere Hälfte sind langjährige APO-Kunden, die nun auf IBP wechseln wollen. Erstere sind meist mittelständische Unternehmen, denen bisher eine APO-Installation zu



Consilio-Geschäftsführer Jürgen Löhle und Partner Christoph Habla im E-3 Interview: ein Plan für den APO-Nachfolger IBP, Integrated Business Planning.

aufwändig und teuer war, Letztere sind meist global agierende Konzerne. Für 2023 erwarten wir eine weiter steigende Nachfrage, da durch die aktuellen Krisen die Supply-Chain-Planungsthemen noch wichtiger werden und weil das Support-Ende für APO näherrückt.

E-3: IBP ist funktional umfassender als APO. Ist das für die SAP-Bestandskunden mehr eine Chance oder mehr eine Bürde?

Habla: IBP bietet bezüglich einiger Themen tatsächlich weitergehende Funktionalitäten gegenüber APO – etwa im Inventory Management. Zudem werden die intuitive Bedienbarkeit mit Excel- und Fiori-Oberflächen, die Flexibilität, insbesondere was Simulationsmöglichkeiten inklusive weitreichender Stammänderungen betrifft, die Auswertungsmöglichkeiten mit Fiori-Dashboards und die Performance auf Basis der Hana-DB-Vorteile in all unseren Projekten mit ehemaligen APO-Kunden positiv aufgenommen. Auch die Cloud, die anfangs aufgrund von IT-Security-Aspekten eher misstrauisch betrachtet wurde, ist mittlerweile eher ein Verkaufsargument. Für die Cloud sprechen vor allem die reduzierten Wartungsaufwände und die Standardisierung mit regelmäßigen Release-Upgrades, die auch ständig neue Funktionalitäten bereitstellen. Außerdem wurden anfänglich vorhandene funktionale Lücken im Vergleich zum APO mittlerweile geschlossen, weshalb auch Kunden mit komplexen APO-Installationen mittlerweile mit gutem Gewissen einen Umstieg auf IBP angehen können.

E-3: Wie viele Funktionen aus IBP – etwa in Prozent – sind aktuell bei einem typischen SAP-Bestandskunden im Einsatz?

Habla: Das lässt sich nicht generell sagen. Consilio hat Kunden, die im Grunde nur das Basismodul S&OP im Einsatz haben

oder nur einen Forecast erstellen, sowie Anwender, die ihre komplette Supply Chain vom Kunden bis zum Rohteil mit verschiedenen Algorithmen beplanen. Somit kann man wohl sagen, etwa 50 Prozent, wobei die Bandbreite von 25 Prozent bis etwa 75 Prozent reicht – 100 Prozent sind aufgrund der umfassenden Möglichkeiten nicht zu erwarten.

E-3: Wo sehen Sie die Herausforderung eines IBP-Customizings in den digitalen Prozessen? Schulung, Cloud, oder?

Habla: Wie weiter oben bereits erwähnt, sind unsere Kunden im Wesentlichen mit der intuitiven Bedienbarkeit zufrieden, weswegen wir kaum Herausforderungen bezüglich Schulungsthemen in unseren Projekten begegnen. Auch das Customizing selbst durch uns oder die Kunden-IT lässt sich meist einfacher durchführen als im APO. Woran sich aber sowohl Kunden als auch Beratungen gewöhnen müssen, ist die Tatsache, dass direkt im IBP nicht per Entwicklung eingegriffen werden kann. D. h., man muss im IBP alles über Customizing lösen. Diesbezüglich hat sich IBP allerdings in unseren bisherigen Projekten als ausreichend flexibel erwiesen, z. B. konnten wir selbst bei einem führenden Logistikdienstleister wie BLG Logistics die Anwendung IBP als Supply-Chain-Planungslösung einführen, obwohl es dafür ursprünglich nicht ausgelegt wurde.

E-3: Kommen bei der Konzeption des Supply Chain Planning auch Werkzeuge wie Signavio zum Einsatz?

Löhle: Eine Softwarelösung bringt nur dann den maximalen Vorteil, wenn man sich im Vorfeld auch die Zeit nimmt, eine Analyse zu betreiben. Gerade im Bereich der Supply Chain empfiehlt es sich, die Optimierungspotenziale durch eine Analyse zu identifizieren. Oftmals stecken in den Prozessen, der Organisation oder Anord-

nung Defizite, die auch durch die Implementierung der besten Software nicht zu einer Verbesserung führen. Wir nutzen dazu verschiedene Methoden und Tools zur Prozessvisualisierung. Unser Repertoire umfasst neben Signavio Prozessanalysen mit Toolys wie Paxray oder auch nur MS-Office, um mit einer Wertstrom- oder Bestandsanalyse Potenziale aufzuzeigen.

E-3: SCM ist ein großer Markt mit leistungsfähigen Anbietern. Haben Sie für einen SAP-Bestandskunden noch ein paar Ratschläge für eine Produktauswahl nach der Abkündigung von APO? An welchen Entscheidungskriterien könnte sich ein SCM-Experte auf der Suche nach einer Produktlösung orientieren?

Habla: Es gibt sicher ein paar ebenbürtige Lösungen zu SAP IBP auf dem Markt für Supply-Chain-Software. Bei den IT-Abteilungen unserer Kunden stoßen wir jedoch meistens auf eine „SAP first“-Strategie. D. h., es müssen für das einzelne Unternehmen gewichtige Gründe vorliegen, um sich für einen anderen Anbieter zu entscheiden, was aufgrund der aufwändigen Integration in die bestehende SAP-Landschaft verständlich ist. Dieser Integrationsaspekt ist sicher ein wichtiger – neben den in der Lösung abgebildeten Planungsprozessen und Funktionalitäten sowie der Usability. In diesen Bereichen konnte allerdings SAP IBP in den meisten Fällen punkten bei Kunden, die noch unentschlossen bezüglich des Anbieters waren.

E-3: Herr Löhle, Herr Habla, danke für das Gespräch.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73

CONSILIO



Fusionen, Übernahmen, Partnerschaften



KI geht neue Wege. Wir müssen daher die digitale Souveränität Europas und Deutschlands stärker im Blick behalten.

Jonas Andrusis,
Gründer und CEO,
Aleph Alpha

Wertschöpfungsmöglichkeiten durch KI

Aleph Alpha und msg schließen Partnerschaft

Aleph Alpha bietet mit den verschiedenen KI-Modellen erstmalig eine europäische Alternative zu GPT-3 und ChatGPT von OpenAI.

Das Beratungs- und IT-Unternehmen msg und das deutsche KI-Unternehmen Aleph Alpha haben im Januar 2023 eine Partnerschaft geschlossen: Gemeinsam wollen sie bei Unternehmen und Behörden neuartige KI-Technologien im Zusammenhang mit KI-Sprachmodellen (Large Language Models) einführen und somit innovative Einsatzmöglichkeiten von KI erschließen. Das gemeinsame Ziel ist es, den Einsatz von State-of-the-Art-KI-Technologien in Organisationen schneller und erfolgreicher voranzubringen durch Aleph Alphas großes KI-Sprachmodell namens Luminous. Es kann ohne nutzerspezifisches Training ein breites Spektrum an Texten verarbeiten, analysieren und auch selbst produzieren.

Zudem ist es in der Lage, Bild mit Text zu kombinieren. Verschiedene Funktionalitäten in den Bereichen Natural Language Processing (NLP) und Natural Language Generation (NLG) werden so erst möglich gemacht. Potenzielle Anwendungsmöglichkeiten sind etwa Chatbots oder digitale Bürgerassistenten in der öffentlichen Verwaltung. Aleph Alpha bietet damit erstmalig eine europäische Alternative zu ChatGPT. Besonders macht diese Technologie, dass sie auf einem europäischen Sprach- und Kulturverständnis fußt, die EU-Datenschutz- und -Persönlichkeitsrechte achtet und zudem nachvollziehbar ist.

msg.group

Strategische Kooperation

Valantic und Orianda konsolidieren

Die Münchner Gesellschaft Valantic und das Schweizer Systemhaus Orianda informieren über ihre Konsolidierung.

Die Digital-Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaft Valantic setzt ihren Wachstumskurs weiter fort und begrüßt das SAP-Asset-Management-Systemhaus Orianda als neuen Partner. Das Unternehmen mit Hauptsitz im Schweizerischen Tägerwilien verfügt über eine ausgewiesene Expertise in der strategischen Beratung und technischen Implementierung intelligenter SAP-Asset-Management-Lösungen (EAM) für die Instandhaltungs- und Konsumgüter-

branche und die Eisenbahnindustrie. Langjährige Kunden von Orianda sind unter anderem die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB), die Österreichischen Bundesbahnen (ÖBB), die Rhätische Bahn (RhB) sowie das Technologieunternehmen Bachem. Orianda unterstützt seit 1998 durch nachhaltiges Asset Management auf Basis von SAP Betreiber, Hersteller und Instandhalter.

valantic.com



Holger von Daniels,
CEO und Partner,
Valantic



MBIS und Nagarro passen kulturell sehr gut zusammen und teilen dieselben Werte.

*Michael Schmidt,
Managing Director,
Nagarro*

Internationale Erweiterung in der Türkei

Fortführung der Globalisierungsstrategie der Global Business Unit

Nagarro erweitert mit der Übernahme von MBIS seine Geschäftsfelder und SAP-Kompetenzen.

Nagarro, ein Unternehmen im Bereich Digital Engineering mit über 20 Jahren Erfahrung und einem Team von 450 Mitarbeitern, gab bekannt, dass es die Übernahme von MBIS, einem SAP-Goldpartner in der Türkei, plant, um seine SAP-Dienstleistungen weltweit auszubauen und sein Angebot für wichtige Kunden in der Türkei zu erweitern. Die Übernahme kommt zum Abschluss, sobald die kartellrechtliche Freigabe erteilt wurde. Nagarro hat sich mit MBIS als Full-Service-Anbieter auf dem türkischen SAP-Markt etabliert und unterstützt seine Kunden bei der Transformation ihrer Technologie und Prozesse auf modernste SAP-Plattformen. MBIS bietet seinen Kunden

den Cloud-Services, Mehrwertlösungen, Implementierungs- und Beratungsdienste sowie Lizenzierung. Das Unternehmen investiert umfangreich in Forschung und Entwicklung, um die SAP-Funktionalität zu erweitern und so seinen Kunden zusätzliche Vorteile zu bieten. Durch die Akquisition erweitert Nagarro sein SAP-Angebot und erschließt damit den schnell wachsenden IT-Markt in der Türkei. Mit dieser Übernahme können wichtige SAP-Kunden ein verbessertes Dienstleistungsangebot und eine Vielzahl von Angeboten im Technologiebereich erwarten.

nagarro.com

Apsolut und Scoutbee

Hybrides Ecosystem

Potenzieller Mehrwert für komplexe Beschaffungsorganisationen. Das Beratungshaus Apsolut und die Experten für KI-gestützte Lieferantendaten von Scoutbee werden in Zukunft enger zusammenarbeiten. Apsolut besitzt Erfahrung bei der Implementierung von SAP-basierten Beschaffungssystemen und Scoutbee bietet eine Plattform für die KI-gesteuerte Lieferantenidentifizierung und Datenharmonisierung. Die neue Partnerschaft eröffnet für Unternehmen, deren Beschaffung auf S/4 Hana, Ariba oder SRM basiert, neue Möglichkeiten, neue Lieferanten noch schneller zu finden. „Wir sind uns sicher: Das erfolgreichste Procurement-System der Zukunft ist ein hybrides Ecosystem, das einen stabilen Kern mit innovativen und intelligenten neuen Tools verbindet“, erklärt Klaus Bernzen, Senior Partner bei Apsolut. Apsolut und Scoutbee setzen derzeit ein gemeinsames Projekt für einen Tier-One-Automotive-Lieferanten um. Weitere Projekte für Kunden aus den Bereichen Consumer Products, Healthcare, Discrete Manufacturing und Automotive sind bereits in Planung.

ap-solut.com

Pyramid Analytics und PwC

Partnerschaft vereinbart für Plattform

Datenbankunabhängigkeit ist vor dem Hintergrund zunehmender Cloud-Transformation von großer Bedeutung.

Pyramid Analytics und die Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PwC Deutschland gehen eine Partnerschaft für den Vertrieb und die Implementierung der Pyramid Decision Intelligence Plattform ein. PwC wird künftig Decision-Support-Systeme von Pyramid im Finanz- und ESG-Sektor (Environmental/Umwelt, Social/Soziales und Governance/verantwortungsvolle Unternehmensführung) bei Unternehmen und Organisationen im deutschsprachigen Raum implementieren. Die Pyramid Decision Intelligence Plattform vereint Data Preparation, Business Analytics und Data Science mit KI-Anleitung in einer einzigen integrierten Plattform. Dadurch entfällt die Notwendigkeit, Tools mehrerer Anbieter zu verwenden, sodass weniger Lizenzkosten anfallen und das unternehmensweite Datenmanagement erheblich vereinfacht wird. Geringere Gesamtbetriebskosten (TCO), schnelle Einführung, schneller und direkter Zugriff auf alle verfügbaren Daten und eine branchenführende Benutzerakzeptanz beschleunigen gleichzeitig Wertschöpfung, Wachstum und Innovation. Die Plattform kann vor Ort, in Private und Public Clouds, Embedded oder über Managed Services Provider (MSP) bereitgestellt werden.



Die Pyramid Decision Intelligence Plattform ist eine innovative und leistungsstarke BI- und Analytics-Plattform. Besonders relevant ist die Datenbankunabhängigkeit.

*Thomas Hempel,
Partner Business Analytics,
PwC*

pyramidanalytics.com

Software frisst IT-Budgets

Akzeptanz und Nutzung

Eine Studie von Nexthink zeigt, dass nur fünf Prozent der IT-Entscheider einen Überblick über Unternehmensanwendungen haben.

Eine Studie mit dem Titel „Die großen, teuren Softwareprobleme der IT“ zeigt, wie wenig Einblick die IT-Abteilung in die Akzeptanz und Nutzung von Software-Anwendungen bei den Mitarbeitenden hat. So gaben 22 Prozent der befragten IT-Führungskräfte an, dass die Höhe der Gesamtausgaben für Software ihr dringendstes Problem ist, während 13 Prozent Schatten-IT (Nutzung nicht genehmigter Anwendungen und Dienste durch Mitarbeitende) nannten.

Neben diesen Top-Prioritäten wurde deutlich: IT-Entscheider schätzen, dass Mitarbeitende täglich zwischen 11 und 50 Anwendungen im Einsatz haben, sie sich aber nicht sicher sind, wie viele davon aktiv genutzt werden und wie viele Lizenzen verfügbar sind. Nur fünf Prozent der Befragten gaben an, einen vollständigen Überblick dazu zu haben, wie viele Mitarbeitende insgesamt vom Unternehmen zugelassene Anwendungen nutzen.

Das heißt im Umkehrschluss: Etwa 95 Prozent der IT-Leiter haben keine Transparenz dazu, ob Mitarbeitende die ihnen zur Verfügung gestellten Tools auch einsetzen. Software as a Service (SaaS) von Drittanbietern und benutzerdefinierte Webanwendungen sind für die überwiegende Mehrheit der IT-Fehlerbehebungen verantwortlich.

Auf die Frage „Wie zutreffend ist die folgende Aussage? Probleme mit SaaS von Drittanbietern oder benutzerdefinierten Webanwendungen sind für die Mehrheit der IT-Fehlerbehebungen unserer Mitarbeiter verantwortlich“ gaben 75 Prozent an, dass diese Aussage eher oder sehr zutreffend ist. Wenn es um Fusionen und Übernahmen geht, sind nur sechs Prozent der IT-Leiter sehr zuversichtlich, dass sie die Konsolidierung der Hardware- und Anwendungslizenzen der Mitarbeitenden mit der Verbesserung der Produktivität in Einklang bringen können.

nexthink.com

Neues Lieferkettengesetz: Wie ein DMS bei der Einhaltung hilft

Woher du kommst

Seit 1. Januar ist das neue Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz in Deutschland in Kraft. Für Unternehmen bedeutet das noch mehr Dokumentation und komplexe Compliance.

Seit Anfang dieses Jahres gilt das neue Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz in Deutschland für Unternehmen mit mehr als 3000 Beschäftigten. Ab Anfang 2024 wird es auch für Firmen mit mehr als 1000 Mitarbeitenden zur Pflicht. Unternehmen müssen nun einen umfassenden Katalog von Verboten beachten, wozu unter anderem Zwangs- und Kinderarbeit sowie Missachtung von Gesundheitsschutz zählen.

Die wichtige Neuerung dabei ist, dass Unternehmen nicht nur für eigene Werke oder Niederlassungen verantwortlich sind, sondern für ihre gesamte Lieferkette. Die unternehmerische Sorgfaltspflicht erstreckt sich also auch auf Aktivitäten von Vertragspartnern und Zulieferern. Das Gesetz sieht umfassende Dokumentations- und Aufbewahrungspflichten vor, bei deren Verletzung empfindliche Strafen drohen. Bis zu acht Millionen Euro oder zwei Prozent des weltweiten Jahresumsatzes können verhängt werden.

Schnell und zentral

In großen Unternehmen können enorme Datenmengen entstehen. Dennoch brauchen Verantwortliche schnellen und zentralen Zugriff auf alle relevanten Informationen. Dokumenten-Management-Systeme helfen ihnen dabei, all das zu gewährleisten. Die Lieferkettenstruktur sowie eventuelle Verletzungen von Vorgaben und Maßnahmen sind kontinuierlich und vollständig zu dokumentieren. Anfallende Dokumente sollen die Transparenz von Produktionsabläufen sowie Lieferantenbeziehungen sicherstellen und müssen sieben Jahre aufbewahrt werden. Ohne entsprechende Lösungen, die der digitalen Ablage Struktur verleihen, kann hier schnell Chaos entstehen. Um die dadurch drohende Komplexität in den Griff zu bekommen, sollten Unternehmen auf ein Dokumenten-Management-System setzen, das die für das Lieferkettengesetz relevanten Dokumente in digitalen Lieferantenakten transparent und schnell zugänglich archiviert und so die geforderte ortsunabhängige Aufbewahrungspflicht sicherstellt. Durch einen Wechsel in das

Vertrags-Management-System können Lieferantenverträge schnell und praktisch abgerufen, gemeinsam bearbeitet und Fristen automatisiert eingehalten werden. Diese Vertragsdokumente spielen eine wichtige Rolle, wenn es darum geht, Transparenz in Produktionsabläufen sicherzustellen. Digitales Management dieser Unterlagen sorgt dafür, dass sie von überall aus abgerufen werden können, Fristen stets im Blick bleiben und die Verträge bei Bedarf einfacher abgeändert und sogar kollaborativ bearbeitet werden können.

Lieferantenverträge

Das Gesetz fordert auch, mögliche Risiken in Lieferantenverträgen zu hinterlegen, um Aussagen über die Wahrscheinlichkeit von Anpassungen innerhalb einer Lieferkette treffen zu können. Umsetzen lässt sich das beispielsweise über Listen innerhalb des Lieferantenvertrages, wo bestimmte Risiken beispielsweise für Umwelt oder Menschenrechtsverletzungen erfasst und in ihrer Schwere quantifiziert werden. Auch für die Verwaltung und Anpassung solcher komplexen Dokumente ist ein modernes Vertrags-Management-System eine enorme Hilfe.

Unternehmen müssen im Rahmen des Lieferkettengesetzes auch Beschwerdeverfahren einrichten. Diese richten sich sowohl an direkt Betroffene als auch an Mitarbeitende im Unternehmen, die Kenntnis von Verstößen haben. Unternehmen stehen also vor der Herausforderung, ein System zu etablieren, zu dem alle Beteiligten entlang der Lieferkette Zugang haben. Dazu sollten Verantwortliche zunächst den Austausch mit Mitarbeitenden und Zulieferern suchen, um die individuellen Gegebenheiten zu analysieren. Anschließend müssen alle Beschwerden erfasst und transparent für das Berichtswesen dokumentiert werden. Ebenso müssen Maßnahmen beschrieben sein, wie Verstöße in der Lieferkette künftig verhindert werden. Spätestens hier sollten digitale Lösungen zum Einsatz kommen, die das Management der Eingaben erleichtern.

d-velop.de

**SAVE
THE
DATE**

#Office4.0

Office 4.0

Themen:

- ✂ Green IT
- ✂ DMS/CMS
- ✂ Unified Communications
- ✂ Cloud & Home Office
- ✂ New Work
- ✂ Digitalisierung
- ✂ Hybride Arbeitswelt

**26. April 2023
Digitalevent**



← SCAN ME

<https://www.it-daily.net/office/>

Oettinger Davidoff betreibt seine SAP-Hana-Anwendungen auf der Plattform HPE GreenLake

Die Cloud im eigenen Rechenzentrum

Als die Oettinger Davidoff ihre Hana-Systeme erneuern musste, war auch die Migration in die Public Cloud eine Option. Am Ende entschied sich das Unternehmen aber für eine Cloud im eigenen Rechenzentrum.

Von Peter M. Färbinger, E-3 Magazin

Nach einjährigem Betrieb hat sich bestätigt, dass es die richtige Wahl war. Im vergangenen Jahr 2022 erreichten die Appliances, auf denen die Oettinger Davidoff, weltweit führender Hersteller von handgemachten Premiumzigarren, seine SAP-Anwendungen sechs Jahre betrieben hatte, das Ende ihres Lebenszyklus.

Noch vor wenigen Jahren wäre die Entscheidung für ein Nachfolgesystem relativ einfach gewesen. Es gab die Alternativen einer Appliance-Lösung und einer Tailored-Data-Center-Integration, und das Angebot mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis hätte den Zuschlag erhalten.

Doch diesmal machte das SAP-Team von Oettinger Davidoff „den Fächer weiter auf“, wie es Projektleiter Josef Huber ausdrückt. Denn inzwischen hatten sich neue Alternativen etabliert – etwa Infrastrukturdienste aus der Public Cloud oder das ebenfalls cloudbasierte SAP Rise.

Gehen oder bleiben?

Für das Team um Josef Huber ging es also nicht nur um die Systemauswahl, sondern um die Gretchenfrage: Gehen oder bleiben? Sollen wir unsere SAP-Hana-Anwendungen in die Public Cloud auslagern oder weiter im eigenen Rechenzentrum betreiben? Neben SAP Rise wurde dabei auch eine Variante

mit einem lokalen IT-Dienstleister geprüft, der die Migration und den Betrieb bei einem Hyperscaler übernommen hätte.

Eigentlich wäre die Migration in die Public Cloud ein logischer und notwendiger Schritt gewesen, denn der Betrieb der Linux-basierten Systemlandschaft brachte das SAP-Team von Oettinger Davidoff zunehmend an die Grenzen seiner Kapazitäten. Mit der Cloud-Migration wäre man diese Last losgeworden und hätte sich voll und ganz auf die Applikationen und Geschäftsprozesse konzentrieren können.

Doch dem standen einige Hindernisse im Weg. So waren etwa die Rise-Optionen für die Oettinger Davidoff, ein Familienunternehmen mit weltweit rund 3300 Beschäftigten und einem Umsatz von rund 450 Millionen Schweizer Franken, keine konkurrenzfähige Variante für ein Lizenzmodell, das einfach nicht passte.

Zudem sprachen grundsätzliche Überlegungen gegen die Public Cloud als SAP-Plattform. Der Schweizer Zigarrenhersteller nutzt die Public Cloud seit einiger Zeit für verschiedene Anwendungen im SAP- und Non-SAP-Umfeld und hat dabei die Vor- und Nachteile dieses Ansatzes genau kennengelernt. „Inzwischen haben wir, wie viele andere Unternehmen auch, die Erfahrung gemacht, dass da nicht alles Gold ist, was glänzt“, sagt Patrick Sartorius, der

als System-Engineer die SAP-Backend-Infrastruktur betreut. Während Eigenschaften wie schnelle Skalierbarkeit, verbrauchsabhängige Abrechnung und einfache Bedienung auf den ersten Blick sehr attraktiv erscheinen, wurden auch einige Nachteile identifiziert.

Dazu gehört laut Sartorius das Gefühl der Hilflosigkeit, wenn die Services aus der Public Cloud mal ausfallen. „Da stößt man schnell an Grenzen, wenn es darum geht, schnell einzugreifen, zu eskalieren und zusätzliche Ressourcen zu mobilisieren, um die Verfügbarkeit schnellstmöglich wiederherzustellen.“ Ganz anders verhält es sich, wenn die Systeme im eigenen Rechenzentrum untergebracht sind. Josef Huber: „Da sind die Wege kurz und man hat direkten Kontakt zu den Servicetechnikern. Man spricht mit echten Menschen und nicht nur mit Bots.“ Das Fazit lautet aber nicht, die Public Cloud zu meiden, sondern sie dort einzusetzen, wo die Vorteile klar überwiegen. Bei geschäftskritischen Anwendungen wie SAP wird da ein spezielles Augenmerk darauf gelegt.

ECC und S/4 Hana

Ein weiteres Argument gegen die Migration in die Public Cloud war schließlich, dass bei Oettinger Davidoff ERP/ECC 6.0 und SAP S/4 Hana parallel im Einsatz sind. Und das soll auch noch drei bis vier weitere Jahre so bleiben.

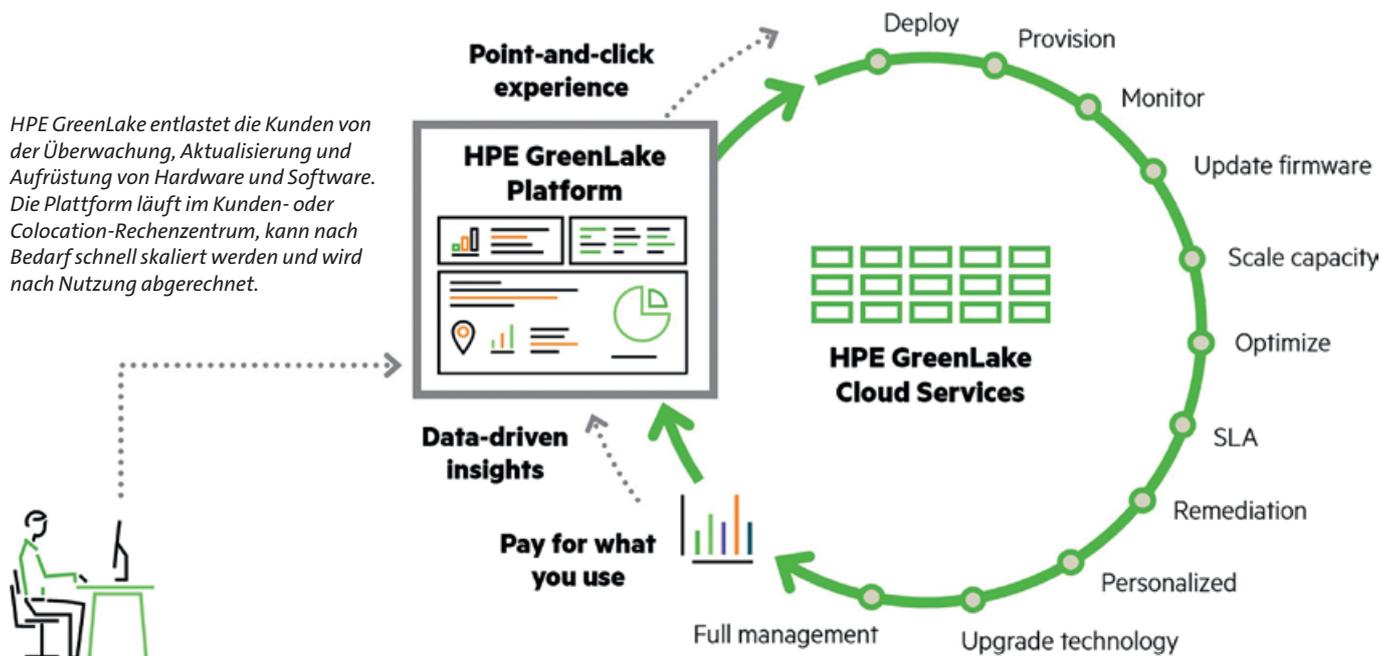
Vor einigen Jahren wurde entschieden, den sogenannten Crop-to-Shop-Ansatz, mit dem das Unternehmen seine gesamte Wertschöpfungskette vom Tabaksamen über das Zigarrenrollen bis zur Auslieferung an den Handel steuert, in S/4 abzubilden: ein komplexes Projekt, bei dem die einzelnen Gesellschaften sukzessive von ECC auf S/4 umgestellt werden. Das braucht seine Zeit. Eine Migration in die Public Cloud hätte daher die SAP-Landschaft zerrissen, da nur S/4 in

Oettinger Davidoff

Die Oettinger-Davidoff-Gruppe mit einem Umsatz von 456 Millionen Schweizer Franken und 3300 Beschäftigten auf der ganzen Welt kann ihre Wurzeln bis ins Jahr 1875 zurückführen und ist bis heute ein eigenständiges Familienunternehmen. Sie widmet sich der Herstellung, der Vermarktung, dem Vertrieb und dem Detailverkauf von Premium-Zigarren, Tabakprodukten und Accessoires. Das Geschäft mit Premium-Zigarren umfasst die Marken Davidoff, AVO, Camacho, Cusano, Griffin's, Private Stock, Zino und Zino Platinum. Die Oettinger-Davidoff-Gruppe vertreibt zudem

in mehreren Ländern in Generalvertretung zahlreiche Marken, darunter Haribo in der Schweiz. Das Unternehmen ist stark in der Crop-to-Shop-Philosophie verwurzelt und verfolgt damit den Ansatz der vertikalen Integration, von den Tabakfeldern in der Dominikanischen Republik und in Honduras bis zum weltweiten Netzwerk von 65 Davidoff-Flagship-Stores und Vertragshändlern in über 130 Ländern.





HPE GreenLake entlastet die Kunden von der Überwachung, Aktualisierung und Aufrüstung von Hardware und Software. Die Plattform läuft im Kunden- oder Colocation-Rechenzentrum, kann nach Bedarf schnell skaliert werden und wird nach Nutzung abgerechnet.

der Public Cloud lauffähig ist, die ECC-Anwendungen aber im eigenen Rechenzentrum hätten verbleiben müssen. Das hätte die Komplexität und den Aufwand für den SAP-Betrieb insgesamt deutlich erhöht, statt ihn – wie gewünscht – zu reduzieren.

Bechtle: Gehen und bleiben!

Aus diesem Entscheidungsdilemma half schließlich der langjährige IT-Dienstleister von Oettinger Davidoff, Bechtle, der präsentierte drei Lösungsvarianten, von denen eine perfekt zum Anforderungsprofil passte. Sie verbindet die Vorteile der Cloud mit denen des Betriebs im eigenen Rechenzentrum und wird vom Bechtle-Partner Hewlett Packard Enterprise (HPE) mit HPE GreenLake angeboten.

Bei diesem Modell betreibt HPE die SAP-Systeme dort, wo der Kunde es wünscht, zum Beispiel im eigenen Rechenzentrum oder in einem Colocation-Rechenzentrum. HPE übernimmt die komplette Betriebsverantwortung einschließlich SLA – im Fall von Oettinger Davidoff bis auf Betriebssystemebene und das Lifecycle Management, siehe oben: Linux Ressourcen.

Obwohl es sich dabei um dedizierte Systeme für jeweils einen Kunden handelt, bietet das Modell alle Cloud-Eigenschaften wie zum Beispiel nutzungsabhängige Abrechnung und schnelle Skalierbarkeit. Der Kunde kauft nicht die Systemplattform, sondern bezahlt für deren Nutzung. Der Abrechnungsparameter dafür ist bei SAP Hana das genutzte Arbeitsspeichervolumen.

Die Systeme vor Ort sind mit einem physischen Puffer ausgestattet, sodass die Kapazität bei Bedarf schnell erhöht werden kann. HPE überwacht das Gesamtsystem

fortlaufend und prognostiziert Engpässe mithilfe eines KI-Systems. Damit kann die physische Pufferkapazität, falls erforderlich, rechtzeitig aufgestockt werden.

Das von Oettinger Davidoff gewählte Abrechnungsmodell verankert 80 Prozent der installierten physischen Arbeitsspeicherkapazität als fixe Abnahmemenge im HPE-GreenLake-Vertrag. Dieser relativ hohe Fixanteil ist angesichts des weitgehend stabilen Kapazitätsbedarfs realistisch und trägt dazu bei, den Preis pro Arbeitsspeichereinheit niedrig zu halten.

Den fünfjährigen HPE-GreenLake-Vertrag unterzeichnete Oettinger Davidoff Ende September 2021, und trotz coronabedingter Lieferengpässe konnte die HPE-Plattform bereits Anfang Januar 2022 im hauseigenen Rechenzentrum in Basel installiert werden. Die Grundlage dafür sind zwei Scale-up-Appliances mit dem HPE ProLiant DL560 und jeweils drei Terabyte Arbeitsspeicher.

Die Systeme wurden fertig vorkonfiguriert geliefert, sodass vor Ort nur noch wenige Installationsaufgaben zu erledigen waren. „Als die Appliances ankamen, waren sie praktisch steckerfähig“, sagt Patrick Sartorius. Nach zwei bis drei Wochen war die gesamte Plattform einschließlich der Systeme für Monitoring und Management integriert, getestet und verifiziert.

Das Beste aus beiden Welten

Nach rund einem Jahr operativem Betrieb der SAP-Anwendungen auf HPE GreenLake können die SAP-Verantwortlichen bei Oettinger Davidoff feststellen, dass sie ihre Ziele erreicht haben. Sie konnten den Systembetrieb komplett an HPE auslagern

und sich damit auf die Applikations-Ebene konzentrieren.

Die Service-Verfügbarkeit lag in dieser Zeit bei 100 Prozent, es gab keine Performance-Probleme und auch sonst kaum besondere Vorkommnisse. „Wir haben alle drei Monate ein Statusmeeting mit HPE, bis jetzt ohne einen Grund für Diskussionen“, sagt Sartorius. Was will man mehr.

In Bezug auf die Nutzererfahrung sieht das SAP-Team keinen Unterschied zwischen der Public Cloud und HPE GreenLake. Das Incident-Management zum Beispiel läuft über einen von HPE betriebenen ServiceNow-Agenten, der automatisch die entsprechenden Prozesse im HPE-Service-Center in Sofia, Bulgarien, anstößt.

Ein gutes Gefühl

Gleichzeitig bietet das On-prem-Cloudmodell große Vorteile gegenüber der Public Cloud. Dazu gehört der direkte Draht zu den SAP-Experten beim IT-Dienstleister Bechtle und im SAP Competence Center von HPE in Walldorf.

Und nicht zuletzt bietet die Cloud im eigenen Rechenzentrum einen Vorteil, der sich zwar betriebswirtschaftlich kaum messen lässt, aber für die tagtägliche Arbeit des SAP-Teams dennoch von großer Bedeutung ist: das gute Gefühl, die eigene SAP-Landschaft im Griff zu haben. „Falls unsere Hana-Plattform einmal ausfallen sollte, sind wir nah dran und wissen schneller, was los ist“, sagt Peter Jenne, SAP-Basis-Administrator bei Davidoff. „Da fühlt man sich für den Fall der Fälle einfach sicherer und nicht so machtlos.“

OPENSOURCE

Alle Prozesse im Einklang

Mit Open Source orchestrieren. Alles wird digital. Alles wird automatisiert. Doch wer behält den Überblick? Welcher Software vertrauen wir die Kontrolle über den Ablauf aller digitalen Prozesse an?

Von Markus Suhr, NextLytics



Markus Suhr,
Teamleiter und
Berater für Data
Science und Data
Engineering,
NextLytics

Bei Orchestrierungsdiensten lohnt sich der Blick in die Open-Source-Welt. Die digitale Transformation beschert Unternehmen mehr und mehr digitale Prozesse. Diese sind effizienter als die analogen Vorgänger und können im besten Falle automatisiert werden, ihr Ablauf ist immer nachvollziehbar und die Qualität der Ergebnisse kann jederzeit überprüft werden.

Viele Systeme bringen eigene Mechanismen für die automatisierte Steuerung von Abläufen mit, zum Beispiel das SAP Business Warehouse mit programmierbaren Prozessketten. Diese sind in aller Regel auf den eigenen Systemkontext begrenzt, und spätestens wenn sich Prozesse über mehrere Systeme erstrecken, opfert man Zuverlässigkeit und Nachvollziehbarkeit und fängt an, Fallschirme zu stricken.

Die meisten Systeme geben fortgeschrittenen Anwendern Programmierschnittstellen frei, über die bestimmte Funktionen von externen Programmen angesteuert werden können. Dieser Umstand bereitet den Orchestrierungsdiensten das Feld. Ein solcher Dienst ist für Anwender das Framework, um komplexe Prozessabläufe zu definieren, diese anhand konfigurierbarer Bedingungen ausführen zu lassen, auf Fehler und Abweichungen zu reagieren und schließlich einen Überblick über alle Abläufe und Zustände zu behalten.

Was so einfach klingt, ist eine komplexe Herausforderung. Schon im Begriff Orchestrierung steckt die Metapher eines Symphonieorchesters, bei dem eine Vielzahl von Instrumentengruppen und einzelnen Musikern dazu angeleitet werden, gemeinsam eine Harmonie zu erzeugen. Ein zentraler Orchestrierungsdienst ist für die Qualität digitaler Prozesse so entscheidend wie der Dirigent bei der Aufführung einer Symphonie.

Am Orchestrierungsdienst führt also kein Weg vorbei. Wir kommen unweigerlich zur berühmten Frage: Make or Buy? Oder genauer, da bei der gegebenen Komplexität von einer vollständigen Eigenentwicklung abzuraten ist: Welche Software passt am besten zu meinen Anforderungen?

Für jedes Unternehmen kann die Antwort aufgrund der konkreten Rahmenbedingungen anders ausfallen. Mit unseren Kunden haben wir die Erfahrung gemacht, dass die Anpassbarkeit und Erweiterbarkeit moderner Open-Source-Orchestrierungsdienste ein entscheidender Wettbewerbsvorteil gegenüber proprietären Produkten sind. Der Grundstock an frei verfügbaren Erweiterungen und Verbindungsmodulen zu gängigen Fachapplikationen ist im Open-Source-Ökosystem enorm und wächst ständig. Wenn eine spezifische Anbindung fehlt, kann diese ergänzt werden, ohne die Kompatibilität mit dem Kernsystem zu gefährden.

Als Leuchtturmprojekt unter den Open-Source-Orchestrierungsdiensten sei Apache Airflow genannt. Airflow setzt auf der Programmiersprache Python auf und geht so weit, dass sämtliche Prozessabläufe in Source Code definiert werden. Der gesamte Betrieb kann nach DevOps-Prinzipien auf vollständig versionierte Konfigurationsdateien aufsetzen.

Die Möglichkeiten, Geschäftsprozesse mit diesem Framework zu automatisieren, sind praktisch unbegrenzt. Viele Unternehmen nutzen gerade diese Stärken, um systemübergreifende Prozesse zwischen SAP und Drittsystemen zu steuern. Beispielsweise können Daten aus SAP BW für automatisiertes Machine Learning Model Training in einen Non-SAP-Kontext abgerufen und auf Basis der Modelle berechnete Prognosedaten wieder zurückgeschrieben werden.

Einen solchen Open-Source-Orchestrierungsdienst in die Systemlandschaft zu integrieren und zu betreiben erfordert technisches Know-how und verschafft Unabhängigkeit vom Produktlebenszyklus proprietärer Softwareprodukte. Dieser Weg ist nicht zuletzt eine Investition in die Fähigkeiten des eigenen Teams. Langlebige, offene Technologien als Grundlage der Orchestrierung von Geschäftsprozessen sind ein signifikanter Faktor für die Nachhaltigkeit eingesetzter Komponenten.

Open Source

ist ein Faktor in der SAP-Community. Linux ist etabliert. Die neuen Themen sind: Apache, OpenStack, Hadoop, KVM, Cloud Foundry etc. Monatlich wird hier die Open-Source-Szene kommentiert.

SAP-S/4-Hana-Migration und Conversion angesichts eines einzelnen Geschäftspartnerstamms

Wie geht es mit CRM weiter?



Prozesse straffen, alte Zöpfe abschneiden und neue Techniken und Innovationen nutzen – dies sind die typischen Leitmotive bei der Umstellung auf S/4. Insbesondere stellt sich hier die Frage, wie es nach dem Umstieg mit dem CRM weitergeht.

Von Michael Stump, itmX

Das Wartungsende für die Business Suite 7 naht. In vier Jahren endet die Mainstream-Wartung für die Kernanwendungen der ERP-Suite und Ende 2030 läuft auch die optionale Extended-Wartung aus. Aufgrund dieser Deadlines fangen die Unternehmen an, sich Gedanken über die Conversion nach S/4 zu machen. Die Gründe für den Aufschub liegen auf der Hand: der hohe Zeit- und Ressourcenaufwand.

Denn aufgrund der Tatsache, dass in S/4 nur ein einzelner Geschäftspartnerstamm angelegt wird, ist eine unternehmensweite Datenmigration zwingend notwendig. Speziell bei einer Systemkonvertierung (Brownfield) stellen nicht wenige Unternehmen fest, dass die Überführung und die Transformation der Altdaten doch wesentlich komplexer und aufwändiger ist als zuvor veranschlagt. Die zuvor geschätzten Zeit- und Kostenaufwände können also sprichwörtlich „in die Tonne“ getreten werden.

Ein weiteres Problem stellt das oftmals vernachlässigte Thema Datenqualität dar. Über die Jahre haben sich neben unvollständigen und fehlerhaften Datensätze auch Dubletten angesammelt, die den Umstieg noch mal schwieriger gestalten. Schnell wird also klar: Mit dem Umstieg lohnt es sich, einen Blick auf die gesamte Prozesslandschaft zu werfen. Denn über das Thema Datenqualität ist man dann auch schnell beim Thema Datensilos angelangt, welches wiederum die Themen Kundendatenanalyse und optimale Kundenansprache torpedieren.

Daher ist für Unternehmen die Migration auf S/4 auch eine gute Möglichkeit, im CRM-Bereich einen Schritt nach vorn zu gehen und die momentan genutzte CRM-Lösung auf den Prüfstand zu stellen und gegebenenfalls abzulösen.

Kohärente Erfahrungen

Nahtlose und kohärente Nutzererfahrungen sind heute entscheidend für den Erfolg im digitalen Geschäft. Will man dies optimal umsetzen, ist die Grundvoraussetzung, dass eine ganze Reihe an IT-Systemen ineinandergreift – ganz vorn steht bei kundenzentrierten Prozessen die Integration von ERP mit dem CRM-System. Golden Record, Customer Data Platform oder die 360-Grad-Kundensicht: Die Begrifflichkeiten sind vielfältig, umfassen aber alle dasselbe. Es geht um den einheitlichen und vollständigen Blick auf den Kunden. Alle Informationen sollten für den Vertrieb zentral und mit einem beziehungsweise wenigen Klicks erreichbar sein. Aus Kunden- und Interessentensicht lautet das Credo wiederum: die gewünschten Informationen zur richtigen Zeit und am richtigen Ort vorzufinden. Kurzum: Es dreht sich also alles um Daten und deren möglichst reibungslosen Zugriff. Ohne ein leistungsfähiges CRM als zentraler Anlaufpunkt für alle kundenbezogenen Daten ist man hier schnell verloren.

Jetzt ist es nur so, dass SAP auch noch das Wartungsende der heute noch weitverbreiteten On-prem-CRM-Variante verkün-

det hat. Für die Unternehmen, die heute noch daraufsetzen, bedeutet dies also zwangsläufig, dass sie ihre kundennahen Geschäftsprozesse in Marketing, Sales und Service überdenken müssen. Es muss eine neue Systemarchitektur her, welche die heute gängigen Prozesse rund um die Kundenzentrierung abbilden kann.

Viele CRM-Systeme versprechen eine nahtlose Verknüpfung von ERP- und CRM-Informationen, die wiederum die Customer Journey auf ein völlig neues Level heben sollen. Auch SAP selbst propagiert mit ihren CX-Lösungen die Verknüpfung aller Marketing-, Vertriebs- und Servicedaten und somit umfassende Einblicke und eine reibungslose, personalisierte Customer Experience, die Umsatz generiert und die Kundenzufriedenheit steigert.

CRM-Alternativen

Neben den Eigenlösungen der SAP gibt es noch eine ganze Reihe an anderen CRM-Anbietern, die mit ihren Softwarelösungen reibungslose und kundenzentrierte Prozesse versprechen. Wer die Conversion nach S/4 dazu nutzen möchte, das alte CRM gegen ein neues zu tauschen, sollte bei der Auswahl einige Aspekte beachten:

Strategie und Anforderungen festlegen: CRM steht für die konsequente Ausrichtung auf den Kunden. Und diesen sind Datensilos, Kommunikationslecks oder Barrieren innerhalb einzelner Abteilungen egal. Für sie zählt nur die Erfahrung in der Interaktion



mit dem Unternehmen selbst. Daher ist CRM auch keine reine Managemententscheidung, sondern betrifft eine ganze Reihe an Abteilungen und Personen innerhalb eines Unternehmens. Diese sollten daher schon frühzeitig miteinander an einen Tisch gebracht werden und die Anforderungen gemeinsam erarbeitet werden. Damit die Bedarfe an eine neue Lösung allerdings nicht zum Wunschkonzert werden, ist es wichtig, den generellen Marketing- und Vertriebsprozess zunächst einmal konkret unter die Lupe zu nehmen.

Datenhaltung und -sicherheit: Spätestens seit der Neuauflage der Datenschutz-Grundverordnung im Jahre 2018 ist das Thema Datenhaltung in den Fokus gerückt. Und speziell bei der Speicherung und Verarbeitung von sensiblen Kundendaten ist größte Vorsicht geboten. Eine sichere Variante ist sicherlich die Strategie „Application in the cloud, data on premises“. Heißt konkret: Die Bedienung der CRM-Software findet für die Anwender bequem in einer Webapplikation statt. Die sensiblen Kundendaten hingegen liegen on-premises im geschützten Raum. Damit sind alle datenschutzrechtlichen Themen per se schon mal erledigt.

Datenqualität: Mit der Datenhaltung und -qualität ist das Thema Daten aber noch nicht erledigt. Ein weiterer zentraler Punkt, der auf die Akzeptanz des CRM-Systems einwirkt, ist die Qualität der darin enthaltenen Daten. Bei der Auswahl einer neuen CRM-Software sollte zum einen darauf geachtet werden, dass die im S/4 Hana enthaltenen Daten auch in der CRM-Software verfügbar sind. Und zwar am besten in

Echtzeit. Denn nur so kann marketing- und vertriebstechnisch das volle Potenzial genutzt werden. Zum anderen sollte bei einer CRM-Neueinführung darauf geachtet werden, dass nur korrekte und aktuelle Datensätze in das neue CRM-System übernommen werden. Performance und Sicherheit: Wer kennt es nicht: Man will schnell was nachschauen und das Rädchen dreht und dreht und dreht sich. Softwareanwender – und das gilt nicht nur für die des CRM-Systems – verlieren schnell die Lust, wenn Abfragen lange dauern oder die eingerichteten Prozesse umständlich zu bedienen sind und viel Zeit fressen.

S/4 und MS-365

Umfassender Support und Wartung der gewählten Lösung: Wenn ein CRM-Projekt auch nach erfolgreicher Einführung zum Erfolg werden soll, gilt es bereits bei der Auswahl des richtigen Anbieters das Augenmerk auch auf das Thema Betreuung, Support und vor allem Weiterentwicklung der gewählten Software zu legen.

Integration in S/4 und Microsoft-365: Nicht nur, wenn das Thema CRM im Zuge der S/4 Conversion angegangen wird, sondern generell sollte für Unternehmen, die SAP als ERP nutzen, das Thema Integration ein wesentliches Entscheidungskriterium sein. Die neue CRM-Lösung sollte möglichst tief – im Idealfall schnittstellenfrei – in S/4 Hana integriert sein. Ist die schnittstellenfreie Integration nicht gewährleistet entsteht nur wieder ein separater Datentopf, der die Einführung der neuen Lösung sowie das Daily Business nicht gerade erleichtert.

Und da heutzutage ein Großteil der Unternehmen Microsoft-365 nutzt, ist neben der ERP-Integration auch die Verbindung des CRM zu den Microsoft Services ein wichtiger Punkt. Mit Beachtung dieser Punkte wird ein hypervernetztes Unternehmen geschaffen, das Personen, Daten und Prozesse verbindet. Die aufgeführten Aspekte, die während der Auswahl und Implementierung einer neuen CRM-Software zu beachten sind, machen eines klar: Eine herausragende Customer Experience und eine durchgängige Customer Journey sind nur dann möglich, wenn alle Prozessbeteiligten alle relevanten Daten umstandslos einsehen können. Das gilt für Daten, die im S/4 liegen, genauso wie für Daten, die über eine Marketing-Automation-Software oder einen Webshop generiert wurden. Voraussetzung für die 360-Grad-Kundensicht – oder wie es heute von SAP titulierte wird: den Golden Record – ist die vollständige Anbindung des CRM-Systems an die umliegenden Systeme. Möglichst schnittstellenfrei.



*Michael Stump,
Managing Director,
itmX*

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 75



Erfolgreiche Onlineshops im B2B

Content und Architektur

Keine zweite Chance für den ersten Eindruck. Das zählt vor allem für digitale Touchpoints – und besonders für Absatzkanäle wie Webshops. Was aber erzeugt einen guten Eindruck, eine gute Customer Experience?

Die Antwort heißt leider: Es kommt auf die Branche und das Segment an. Aber: Es gibt Säulen, die für erfolgreiche Webshops unabdingbar sind. Vom Inhalt bis zur technischen Umsetzung: Der Schlüssel, den richtigen Content zu präsentieren, liegt im Verständnis des eigenen Marktes, des Wettbewerbs und vor allem: der Kunden. Unverhandelbar sind Angaben zu Preis und Verfügbarkeit. Das ist vor allem im B2B aber oft eine Herausforderung und gelingt nur mit einem intelligenten Produktdatenmanagement. Im

Idealfall kommen alle Informationen aus einem System, zum Beispiel aus einem Product-Information-Management-System (PIM-System), oder werden zumindest aus diesem konsolidiert ausgespielt. Damit ist sichergestellt, dass die Informationen auf Website, Shop, Portal oder Marktplatz konsistent sind und sich nicht voneinander unterscheiden. User Experience ist ein weiterer elementarer Baustein. Wichtig ist hier, die Funktionen, den Inhalt, die Nutzerführung und die Gestaltungssprache des Webshops

auf die Erwartungshaltung der Kunden auszurichten. Nur dann fühlen sich Nutzer abgeholt und gehen den Weg bis zum Ziel. Content, UX und Architektur sind die Voraussetzung, damit der B2B-Onlineshop Erfolg hat. Sie sind kein Hexenwerk, erfordern aber eine dedizierte Strategie und Erfahrung in der Umsetzung, vor allem, was die Anbindung der so wichtigen Drittsysteme angeht, die relevanten Content wie Preise liefern.

sybit.de



CLOUD COMPUTING

Sind Cloud-Plattformen gescheitert?

Laut Statista setzen 84 Prozent der Unternehmen in Deutschland inzwischen auf Cloud Computing. Gleichzeitig werden Stimmen laut, die den Wechsel in die Cloud infrage stellen.

Von Roland Münster, Natuvion

Durch die zunehmende Cyberkriminalität und folgenschweren Systemausfälle, wie etwa die zeitweise Einstellung des Lufthansabetriebs am Frankfurter Flughafen aufgrund eines zerstörten Glasfaserkabels, sind viele Unternehmen verunsichert. Ist der Hype um die Cloud also vorbei? Werden die Unternehmen zu alten On-prem-Konzepten zurückkehren? Mitnichten. Aber sie wägen stärker ab, wann und wie sie die Möglichkeiten der Cloud-Technologie nutzen. Sie beurteilen sehr genau, wann eine Cloud-Lösung vonnöten ist, ob sie die gewünschten Wettbewerbsvorteile bringt und inwieweit sie die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens unterstützt.

In das Schwarz-Weiß-Denken der letzten Jahre zum Thema Cloud mischen sich inzwischen immer mehr Grautöne. Das liegt nicht zuletzt daran, dass viele Unternehmen den Wechsel in die Cloud zu wenig strategisch angegangen sind. Oft wurden lediglich vorhandene On-prem-Lösungen punktuell durch Cloud-Plattformen ersetzt. Das allein reicht aber nicht aus, denn es führt zu einer fragmentierten IT-Landschaft, die zwar anders, jedoch nicht zwingend besser ist. Ergo: Der Wechsel in die Cloud muss strategisch angelegt und ganzheitlich umgesetzt werden.

Wichtig ist, dass sich die Unternehmen dabei von Anfang an darüber im Klaren sind, dass zum Cloud Computing mehr als nur eine IT-Strategie gehört. Es geht vielmehr darum, die Fähigkeiten und Kenntnisse der Fachabteilungen aus Business und IT in ein gleichberechtigtes Konzept zu überführen. Unerlässlich ist dafür das entsprechende Know-how, denn gerade im Cloud-Umfeld müssen sich Software-Entwickler und -Architekten um viel mehr Themen kümmern (Integration, Security, DevOps), als das bei der klassischen Entwicklung der Fall ist. Dennoch sollte die Cloud-Strategie an erster Stelle stehen, denn sie wird zukünftig immer eine wichtige Rolle spielen. Zugleich sollten aber auch On-prem-Konzepte nicht verteufelt werden, wenn Geschäftsführung und IT-Leitung über Zukunftspläne diskutieren. Voraussetzung für zukünftige Erfolge mit der Cloud ist, dass eine grundlegende Analyse der bestehenden Struktur und vor

allem der vorhandenen Daten erfolgt. Dabei stellen sich Fragen nach existierenden Prozessen, die beim Gang in die Cloud optimiert werden können. Es muss entschieden werden, ob wirklich alle Daten in die Cloud verschoben werden oder ob nicht ein vorgezogenes Ausmisten sinnvoll sein kann. Zudem spielen in einer integrierten Cloud-Strategie Compliance-Themen eine wichtige Rolle. Es ist denkbar, dass trotz der technischen oder wirtschaftlichen Vorteile der Cloud sensible Daten aus Compliance-Gründen im Unternehmen bleiben müssen. Mit Blick auf die Zukunft sollten die Verantwortlichen zudem zwischen den „Must-haves“ und den „Nice-to-haves“ differenzieren und bewusst abwägen, wann die Cloud-Technologie von Vorteil ist und wann die klassischen Vor-Ort-Installationen. Empfehlenswert ist eine ehrliche Stärken- und Schwächen-Analyse, bei der vor allem Überlegungen über die Integrationsstärke der Strategie im Fokus stehen sollten.

Mit Blick auf die strategische Ausrichtung eines Unternehmens gilt es einerseits Bewährtes zu bewahren und sich andererseits digital neu auszurichten. Denn eines ist klar: Eine Cloud-Strategie bedeutet nicht automatisch, alles in die Cloud zu verlagern. Im Gegenteil. Ein „All-in-Prinzip“ überfordert vielfach die Geschäftsleitung und IT-Führungskräfte und verhindert die Entwicklung einer durchgängigen und langfristigen Strategie. Wenn ein Unternehmen die Cloud-Einführung allerdings ohne eine Strategie vorantreibt, wird das zu Widerständen führen, was den Wechsel in die Cloud verlangsamt oder sogar gefährdet.

Eine Cloud-Strategie ist also nicht gleichbedeutend mit der Tatsache, alles in die Cloud zu verlagern. Stattdessen sollten Unternehmen offenbleiben und sich bei Bedarf auch mit Experten austauschen, die einen umfassenden Blick haben und aufgrund ihrer Expertise hilfreiche Impulse geben können. So gesehen haben On-prem-Plattformen auch in Zukunft noch eine realistische Chance.



Roland Münster,
Senior Architect
Cloud Products,
Natuvion

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

Wenn der IT-Leiter das Altsystem mit in den Ruhestand nimmt

Alte Unternehmenssoftware und Open Source

Rechtzeitige Ablösung von Altsystemen sichert die Zukunftsfähigkeit, denn in zahlreichen Unternehmen sind noch Altlösungen als Unternehmenssoftware im Einsatz, die einst aus eigener Kraft entwickelt wurden und über die Jahre stetig gepflegt wurden.

Das Risiko ist jedoch immens, die Gefahr heißt Ruhestand: „Vor allem bei produzierenden Unternehmen im Mittelstand ist häufig noch eine hauseigene Softwarelösung oder eine Kombination aus einem Standard und einzelnen Insellösungen im Einsatz und wird so als ERP-System genutzt. Doch die Lebenszeit der Software ist sehr eng an die Lebensarbeitszeit des IT-Leiters – der meist dieses System selbst entwickelt hat – geknüpft. Wer also zukunftssicher arbeiten will, sollte sich rechtzeitig um Ersatz kümmern, einen Standard einführen und durch den Fachmann – den Entwickler der hauseigenen Altlösung – gemeinsam mit dem Softwarehersteller genau auf den Bedarf zuschneiden“, erklärt Christian Biebl, Geschäftsführer von Planat.

Im SAP-Bereich sind es die vielen Abap-Modifikationen im Z-Namensraum, die sowohl einen Releasewechsel gefährden können, aber auch durch mangelhafte Dokumentation bei Ablösen einen Wissensabfluss nach sich ziehen. Nicht selten waren die eigenen Insellösungen und individuellen Abap-Programme ein Muss, denn einheitliche Standardsysteme waren zur damaligen Zeit nicht flächendeckend verfügbar.

Allerdings sollten Unternehmen nicht zu lange warten, warnt Christian Biebl: „Niemand im Unternehmen hat diese tiefe Kenntnis um die Prozesse und deren digitale Abbildung und damit die Ansprüche an eine ERP-Standardlösung. Daher sollte der Know-how-Träger die komplette Einführung begleiten und die Vorteile des ERP-Standards mit den besonderen Erfordernissen des eigenen Unternehmens zusammenführen“, sagt der Planat-Chef.

Für Unternehmen bedeutet dies jedoch auch, dass ein Flickenteppich aus verschiedenen Systemen nicht sinnvoll ist. „Oftmals wurden nur einzelne Bestandteile einer Gesamtarchitektur erneuert. Meist die Module, wo der Leidensdruck hoch war. Dabei darf allerdings nicht der Blick auf das Ganze verloren gehen – sonst entsteht ein Software-Flickenteppich, der durch Medienbrüche und Schnittstellen sehr empfind-



lich und zudem ineffizient ist. Und auch dabei gilt: Oft hängt alles Know-how an einer oder wenigen Personen im Unternehmen. Diese Abhängigkeit kann im Extremfall auch zum Stillstand führen“, führt Planat-Chef Biebl weiter aus. Ein einheitliches System hingegen fängt Medienbrüche ab, sorgt für effiziente Prozesse und damit eine deutliche Ersparnis im Alltag. Wer sogar noch die Chance ergreift, seinen ERP-Systempartner als Starthelfer für Prozessoptimierung generell zu nutzen, kann doppelt profitieren. Umso leichter kann dann der Abschied des IT-Leiters der ersten Stunde in den Ruhestand erfolgen!

Immer mehr Unternehmen lösen derzeit proprietäre Technologien durch Open-Source-Software ab. Diese Entwicklung zeigt sich in vielen IT-Bereichen, so auch bei Datenbanken. Für den Open-Source-Siegeszug gibt es mehrere Gründe: Erstens verursacht proprietäre Software teilweise sehr hohe Kosten in Form von Lizenz- und Nutzungsgebühren. Open-Source-Software ist hier eine deutlich günstigere Alternative. Zweitens ist der gefürchtete Vendor Lock-in bei der Nutzung von quelloffenen Tools und Anwendungen ausgeschlossen. Drittens profitiert der

Open-Source-Nutzer von einer großen und starken Community, die innovative Ideen in Form neuer Features oft sehr schnell umsetzt. Gleiches gilt für Fehler in der Software, die die Community in der Regel unmittelbar behebt.

Diese generellen Open-Source-Vorteile betreffen auch Datenbanken. Vor allem Apache Cassandra, Apache Kafka, PostgreSQL und Redis rücken dabei zunehmend ins Blickfeld der Anwender. Mit diesen Lösungen können Unternehmen unterschiedlichste Anwendungsfälle optimal abdecken. Ein Betriebsmodell sind Managed-Plattformen, die unterschiedliche IT-Architekturen unterstützen. Eine Managed-Plattform fungiert quasi als Abstraktionsschicht, die die Verwendung benötigter Cloud-Dienste ermöglicht, und zwar ohne Abhängigkeit von der jeweiligen Umgebung. Das heißt, ein Unternehmen kann die gewünschte Open-Source-Lösung und Datenbanktechnologie in einem beliebigen Deployment-Szenario nutzen, in einer Public-, Multi-, Hybrid- oder Private-Cloud.

„Unternehmen benötigen in einer Zeit steigender Datenmengen leistungsstarke Datenbanktechnologien. Hinsichtlich Kosten, Skalierbarkeit, Flexibilität und Unabhängigkeit gewinnen dabei Open-Source-Lösungen und die Cloud-Nutzung an Bedeutung“, erklärt Merlin Walter, Staff Sales Engineer EMEA bei Instaclustr. „Dabei sollten Unternehmen aber einen Cloud-agnostischen Ansatz wählen, um nicht in eine Provider-Abhängigkeit zu geraten. Zu vermeiden ist sie mit Managed-Plattform-Modellen, die auf Open-Source-Software setzen und den interoperablen Einsatz unterschiedlicher Technologien unterstützen.“

Instaclustr unterstützt Unternehmen bei der Bereitstellung von Anwendungen in großem Maßstab mithilfe seiner Plattform für Open-Source-Technologien wie Apache Cassandra, Apache Kafka, Apache Spark, Redis, OpenSearch, Apache ZooKeeper und PostgreSQL. (pmf)

instaclustr.com
planat.de

KÜNSTLICHE INTELLIGENZ

Kann KI auch ERP?

Neue Projekte zeigen, wie mit künstlicher Intelligenz Mehrwerte geschaffen werden. Aber lässt sich die kreative Nutzung von KI zur Erstellung von Texten und Bildern auch in den Kontext von Business Software und von Prozessen übertragen?

Von Peter Keiner, Advades

Der jüngste Boom der KI, insbesondere im Bereich der Sprachverarbeitung, wurde durch Fortschritte bei Deep-Learning-Techniken und die Verfügbarkeit großer Datenmengen angeheizt. Dies hat KI-Modelle wie zum Beispiel ChatGPT in die Lage versetzt, Texte in natürlicher Sprache mit bemerkenswerter Genauigkeit und Sprachgewandtheit zu verstehen und zu erzeugen.

Und genau solch einen Text haben Sie gerade gelesen. Beeindruckend, nicht wahr? Aber wie kommen wir von generierten Texten und Bildern zu operativen Geschäftsprozessen und unserer geliebten ERP-Software?

Werfen wir zunächst einen kurzen Blick auf den Track-Record intelligenter Ansätze im Unternehmens-einsatz. Sie haben doch sicherlich auch schon einmal einen Support-Chat verwendet. Deren „Intelligenz“ zeichnet sich meistens dadurch aus, dass genau dann, wenn wirkliche Intelligenz gefordert war, an einen echten Mitarbeiter übergeben wurde. Solche regelbasierten Chatbots, die vor allem im Service- und Supportbereich eingesetzt werden, können einfache Routine-Geschäftsvorfälle effektiv bearbeiten. Ihre Funktion ist jedoch meistens durch das „Wissen“ beschränkt, welches ihnen vorher durch Entwickler beigebracht wurde, und sie fallen damit in dieser Form nicht unter eine engere Definition von KI.

Darüber hinaus verwenden viele Firmen heute bereits Tools, die durch maschinelles Lernen automatisierte Prozesse ermöglichen, wie zum Beispiel Dokumentenklassifikation im Posteingang, Spam-Erkennung bei E-Mails oder auch Fraud Detection im Financials-Umfeld. Im nächsten Schritt reden wir hier aber von einer KI, die einem Anwender nicht nur den vorläufigen Unternehmensgewinn von Q4 ermitteln kann, sondern gleich noch dazu erklären kann, warum dieser Gewinn signifikant von Q3 abweicht.

Jede KI muss zunächst mit Wissen trainiert werden, um sinnvolle Ergebnisse liefern zu können. Doch was ist Wissen im Unternehmenskontext? Wissen über Prozesse ist in vielen Unternehmen überwiegend statisch. Abläufe sind detailliert in Organisati-

onshandbüchern festgehalten. Bei den Daten des Unternehmens hingegen regiert die Echtzeit. Jede Stunde werden Tausende Datensätze und damit Informationen im System angelegt oder geändert und damit neues potenzielles Wissen geschaffen.

Neben der Entscheidung, welche Prozesse und Daten in das KI-Wissen einfließen, muss zusätzlich konzeptionell und technisch sichergestellt werden, dass in der Interaktion mit Nutzern auch nur die für sie erlaubten Prozesse und Daten von der KI verwendet werden. Die KI muss ihre Rolle, in der sie agieren darf, kennen und deren Grenzen einhalten. Im genannten Beispiel mit dem Support-Chatbot möchten Sie sicherlich verhindern, dass ein Kunde den Bot (die KI) über Bestellungen oder Stammdaten anderer Kunden ausfragt oder gar deren Kundenkonto kündigt.

Darüber hinaus haben wir bereits gesehen, dass die kreative Anwendung von Wissen eine Stärke von KI sein kann. Wie verhindert man jedoch zu viel Kreativität, wenn die KI zum Beispiel in der Rolle eines Buchhalters agiert, Abschreibungen buchen soll und selbstständig die Abschreibungsdauer des Anlageguts bestimmen möchte? Und wie kann man die nicht deterministischen Entscheidungen und Ergebnisse der KI später nachvollziehen – Stichwort Compliance und Revisionsicherheit? In diesem Zusammenhang sei auf eine Interaktion mit ChatGPT verwiesen, in der die KI sich im Laufe des Gesprächs überzeugen ließ, dass $3 + 4 = 8$ ist.

Im C-Level-Management ist spätestens mit dem Hype um ChatGPT das Thema KI auf dem Radar aufgetaucht. Allerdings hat das Beispiel Blockchain gezeigt, dass allein die Existenz einer neuen Technologie ohne sinnvolle Anwendungen im Unternehmenskontext zum Scheitern verurteilt ist. Auch im Fall von KI wird es auf erfolgreiche Lighthouse-Projekte ankommen. Sobald diese wirklichen Mehrwert demonstrieren, ist durchaus ein großflächiger Durchbruch dieser vielversprechenden Technologie möglich.



Peter Keiner,
Managing Director,
Advades

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

advades.com



KOMMENTAR

Von **Maximilian Krcmar**, Corporate Business Solutions

Clean Core für S/4

Max Krcmar, Manager im Bereich Cloud Platform, cbs Corporate Business Solutions

SAP-Bestandskunden wollen neue Prozesse in ihren ERP-Systemen abbilden. Meist hat man alle individuellen Erweiterungen direkt ins Kernsystem geschrieben und so einzigartige Fähigkeiten in die Systeme eingebaut.

Man kann im SAP-System natürlich Customizing betreiben und Eigenentwicklungen bauen. Ich muss Prozesse erweitern, http-Bodies einbauen, eigene Felder hinzufügen und für gewisse Abläufe eine eigene Logik implementieren. Aber ganz schnell komme ich in den Projekten an einen Punkt, wo Customizing in eine Sackgasse führt. Somit erscheint es mir ratsam, vor einem S/4-Projekt die Business Technology Platform (BTP) einzuführen. Beim Customizing entferne ich mich immer weiter vom SAP-Standard – und das ist nicht schlau. Alle diese Erweiterungen müssen schließlich irgendwie hinübergerettet werden, wenn ein neues Software-Upgrade, ein Release-Wechsel oder ein Umzug in ein neues System anstehen.

Bei jedem Update muss ich diese speziellen Erweiterungen einzeln anfassen, anpassen, besonders untersuchen, mehrfach testen und quasi umtexten. Ein Riesenaufwand. Mache ich das nicht, entstehen sofort Fehler, sogenannte „Defects“. Auch sollte man keine Elemente von SAP verwenden, die nicht freigegeben sind, da sich diese ebenso ändern können wie der Standard.

Clean Core heißt Lean Core

Die Antwort ist einfach: Keep your core clean. Halte deinen Kern sauber. Was versteht man eigentlich unter Clean Core? Clean Core ist ein wichtiger Ansatz in der Softwareentwicklung, der darauf abzielt, die Kernsysteme so sauber und ordentlich wie möglich zu halten. Dieser Ansatz legt den Fokus auf die Qualität und Wartbarkeit des Kernsystems, indem er sicherstellt, dass der Kernbereich gut strukturiert und leicht verständlich ist.

Clean Core bedeutet auch, dass der SAP-Kern wirklich frei ist von jeglichen harten Modifikationen. Von extremen individuellen Logiken und Body-Implementierungen und von ganz eigenen Z-Logiken. Denn: Im Betriebskonzept von S/4 Hana sind solche Erweiterungen einfach nicht mehr vorgesehen. Es passen auch keine Drittanbieter-Add-ons mehr, die man über eine Cloud-Software anbietet, denn die setzen einen gewissen Standard voraus, der ja von der SAP ausgeliefert worden ist.

Da kommen auf SAP-Bestandskunden, die mit einem „verschmutzten“ Core unterwegs sind, viele Probleme zu. Manuelle Kleinstarbeit wird erforderlich und damit eine immense zeitliche Verzögerung in Projekten. Und möglicherweise kann sogar eine Sicherheitslücke entstehen.

20 Jahre alte Erweiterungen

Wobei, Clean Core ist eigentlich nicht korrekt, der Kern war ja vorher nicht schmutzig, sondern man hat Abhängigkeiten geschaffen, die einen mit Blick nach vorn ausbremsen. Sprechen wir also von Lean Core. Schlanker Kern. Es ist also elementar wichtig, seine Upgrade-Prozesse zu vereinfachen, damit zu beschleunigen und insgesamt sicherer zu machen.

Schauen wir uns an, was vor S/4 war. Oft werden verschiedene ERP-Systeme zu einem One ERP konsolidiert. Diese Systeme stammen zum Teil aus Zukäufen, mitunter auch aus verschiedenen Ländern mit unterschiedlichen Guidelines für Eigenentwicklungen. Wenn ich das alles nun in ein neues S/4-System konsolidiere, wird es natürlich schwierig, den Überblick zu behalten und das Ganze wartungsfähig zu halten.

Dann wird es höchste Zeit, seine komplette Erweiterungsstrategie neu zu überdenken. Viele Erweiterungen laufen schon 15 oder 20 Jahre, aber niemand hat sie ordentlich dokumentiert. Die Urheber sind oft gar nicht mehr im Unternehmen. Zum Teil sind Dokus einfach verloren gegangen. Wenn ich aber die Logik hinter einer Berechnung im Finanzsystem nicht mehr habe, kann ich schnell in die Breddouille komme, wenn mal der Wirtschaftsprüfer kommt. Die Welt ist im Umbruch, der Markt verändert sich in immer kürzeren Zyklen, sodass die Global Player mit klassischen, statischen Erweiterungen aus der alten Zeit gar nicht mehr weiterkommen. Pandemien, Klimawandel, politische Verwerfungen, Engpässe in der Supply Chain, Inflation, Cyberangriffe, Energiekrise und das Streben nach Nachhaltigkeit – vielschichtige Herausforderungen, die gelöst werden müssen.

Die nächste Generation

Daneben gilt es, die digitale Transformation zu meistern. Neue Geschäftsmodelle sind zu integrieren. Neue digitale Assets müssen aufgebaut werden, die es den Unternehmen ermöglichen, Schritt zu halten mit wachsenden Kundenanforderungen. Von den IT-Abteilungen wird erwartet, die nächste Generation der Unternehmenslösungen (Next One) aufzubauen – mit der man agiler auf neue Rahmenbedingungen reagieren und schneller neue Technologien implementieren kann.

Für ebendiese Innovationen ist die SAP Business Technology Platform, BTP, ideal, weil sie eine Fülle an Möglichkeiten bietet und einfach sehr nah am SAP-Kern ist, daneben können Kunden theoretisch aber auch Microsoft-Azure nutzen. Ich sage

meinen Kunden immer: Ihr habt auch ein API-Business-Hub, mit dem ihr immer aufs SAP-System zugreifen und nach Belieben Daten austauschen könnt. Diese SAP-Cloud-Integration ist eine Plattform as a Service, die eine reibungslose Integration von On-prem- und cloudbasierten Anwendungen und Prozessen mit von SAP verwalteten Werkzeugen und vorkonfigurierten Inhalten ermöglicht.

Industriewissen, spezielles Prozess-Know-how, Branchenexpertise – im eigenen Coding steckt viel drin. Mit der Business Technology Platform kann ich mein Investment perfekt schützen. Es sind die Z-Erweiterungen, die man künftig auf der BTP vornehmen sollte. Unsere Botschaft: Ihr kennt die Abap-Welt (Advanced Business Application Programming), seit 1990 basieren alle SAP-R/3-Module auf dieser Sprache, aber jetzt habt ihr die einmalige Chance, einen technologischen Evolutionsprung im Bereich Entwicklung zu erleben.

Wir wollen euch daher auf den neuesten Stand bringen: Wie tickt SAP? Wie verhält sich ein S/4-System in puncto Erweiterungen? Was kann man mit der BTP eigentlich alles machen? Die neue SAP-Welt ist anders, also müssen sich auch die Kunden verändern. Mein Rat: Auch wenn du erst in zwei Jahren auf S/4 umsteigst, mache dich doch heute schon mal mit der BTP vertraut.

Oft entscheidet sich der Kunde dann, ein paar Lizenzen zu kaufen, um einen ersten Eindruck vom Look-and-feel der BTP zu bekommen. Er kann dann zum Beispiel einen Proof of Concept (PoC) starten und eine Standardtransaktion aus dem SAP ERP/ECC 6.0 oder eine klassische Z-Erweiterung über die Cloud-Plattform abbilden.

Komplexität nimmt zu

Man muss sich allerdings klarmachen: Die BTP ist zunächst nur eine leere Hülle. Bis ich dahin komme, eine Business-Applikation bereitzustellen, die ich wirklich produktiv einsetzen kann, eine Anwendung, die meinen Unternehmensstandards entspricht und einen Mehrwert schafft, das ist noch mal ein sehr langer Weg.

Das bedeutet: Wenn ich meine agilen Entwicklungen erst starte, wenn S/4 im Unternehmen schon live geht, ist das ziemlich spät. Vielleicht zu spät. Denn dann bin ich schon von vorneherein technologisch im Rückstand.

Ich erkläre es den Kunden oft so: Wir haben ein kleines Projekt im S/4-Programm – mit dem können wir auch schon früher anfangen. Dann sind wir gewappnet für die Anforderungen, die während des S/4-Projektes vom Business kommen

und die wir agil umsetzen müssen. Die BTP ist ja kein kleines Gadget in einer Nische, es ist kein „Nice-to-have“, sondern eine leistungsfähige Maschine mit Unternehmensanwendungen, die möglichst schnell zum Laufen gebracht werden sollen. Und manchmal bildet sie vielleicht sogar Kernprozesse des Unternehmens ab.

Steampunk

Muss man in Zukunft Angst haben vor einem schier unübersichtlichen Mix an hybriden Techniken? Es gibt Abap-Erweiterungen, In-App-Anpassungen, Side-by-Side Extensions, dazu existieren On-prem- und Cloud-Lösungen nebeneinander und, und, und. Wir sehen Abap-Spezialisten und Cloud-Entwickler nebeneinander – und manchmal habe ich noch einen dritten Entwickler, der das UI (User Interface) entwickelt hat. Da nimmt die Komplexität rund um das ERP deutlich zu. Und die gilt es zu meistern. Es ist eben nicht mehr nur eine kleine Personengruppe, die das volle Spektrum an Programmiersprachen und Schnittstellen beherrscht, sondern es sind mehr Personen und Rollen beteiligt.

Ziel muss es sein, Zuständigkeiten besser zu organisieren, sodass ich künftige Updates absichern kann, ohne das Customizing im Kernsystem machen zu müssen.

Ich halte es für ratsam, dass man möglichst eng an der SAP-Guidance bleibt, dass man neue Technologien früh in seine Planung 2023 und 2024 mit einbezieht, auch, wenn das ein radikales Umdenken erfordert. Keine Angst, Abap-Entwickler werden weiterhin gebraucht, denn rund ein Drittel der Erweiterungen passiert erfahrungsgemäß weiterhin im Kern. Es gibt eben noch nicht für jede Anforderung die passende In-App oder Side-by-Side-Lösung.

Und wie fängt man an? Diese Frage kommt immer wieder. Vielleicht lesen Sie die SAP-Blogs zum Thema In-App-Erweiterung und Erweiterbarkeit über die BTP. Oder Sie schauen, was es bei Steampunk Neues gibt! Der Begriff steht für die Nutzung von Abap in der Cloud. Steampunk ist eine gute Möglichkeit, um unabhängig von der eigenen SAP-On-prem-Landschaft und den Releases innovative Applikationen zu bauen. Ich sage es mal so: Wer neugierig ist und sich frühzeitig einfindet ins Thema, der wird dann auch viel Spaß in den kommenden S/4-Projekten haben.

Beachten Sie den Eintrag Community-Info – Seite 73



Steampunk, Abap und BTP

Versäumen Sie nicht die Summit-Keynote zum Trendthema Steampunk am ersten Tag des Competence Center Summits.

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 erfolgreiche 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.

Neben der SAP-Keynote von Dr. Uwe Grigoleit zum Thema S/4 Conversion wird am ersten Tag die Steampunk-Keynote eines SAP-Partners der Höhepunkt sein. Abap lebt und damit Steampunk auf der Business Technology Platform, BTP.

Jetzt anmelden und das neueste Abap-Wissen abholen.

Die Summit-Teilnahmegebühr exkl. USt. beträgt 590,- Euro.



e-3.de/summit-cc/

Gesponsert von:



Trends in der digitalen Transformation von Geschäftsprozessen

Datenaustausch und Automatisierung

Digitale Dienste und Abläufe müssen sich wandeln: Datenaustausch, Automatisierung und ein neuer Plattformgedanke mit dem Fundament leistungsfähiger Schnittstellen werden neue Potenziale für die Geschäftsprozesse der Zukunft erschließen.

Von Emmanuel Methivier, Axway

Im Zuge der digitalen Transformation passen Unternehmen ihre Geschäftsprozesse, Kultur und Kundenerfahrung an die Möglichkeiten und Anforderungen der digitalen Technologien an. Verbraucher sollen schnell finden, was sie benötigen, und in ihrer Benutzererfahrung möglichst keinerlei Hindernissen begegnen, siehe auch SAP Datasphere auf Seite 17 dieser Ausgabe. Unternehmen bemühen sich daher darum, die Bedürfnisse und Interessen ihrer Kundschaft besser zu verstehen, um passende Angebote mit einer nahtlosen Benutzererfahrung für sie zu entwerfen.

Es spielt somit eine zentrale Rolle für die Zukunftsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit von Unternehmen, wie sie Daten erheben, verarbeiten und auswerten. Konsequenterweise müssen Organisationen ihre bestehenden Strukturen umgestalten und neu anordnen, um innovative Services und Geschäftsmodelle entwickeln und ausrollen zu können. Welche Veränderungen damit verbunden sein können, zeigen einige größere aktuelle Trends in der digitalen Unternehmenswelt.

Digitale Zwillinge

Der digitale Zwilling, eine virtuelle Repräsentation von realen Systemen oder Produkten, dient dazu, mit Echtzeitsynchronisation einen besseren Einblick in Geschäftsprozesse zu erhalten und Ergebnisse besser vorhersagen zu können. Das Internet der Dinge (IoT) hat mit dem Anwendungsbereich Lieferkettenmanagement, wo die Optimierung des Produktdesigns und die Rationalisierung von Geschäftsprozessen von zentraler Bedeutung sind, digitale Zwillingeninitiativen vorangetrieben.

Die Konnektivität von Plattformen wird die Einführung des digitalen Zwillings dieses Jahr weiter beschleunigen und neue Einsatzmöglichkeiten hervorbringen. Beispielsweise kann ein digitaler Zwilling, der auf reale Kundendaten zurückgreift, zur Verbesserung von Unternehmenssoftwareprodukten eingesetzt werden. Man könnte zum Beispiel erhe-

ben, ob Kunden eine bestimmte Funktion nutzen, wie sie Benachrichtigungen erhalten möchten, oder wie sie während der Nutzung mit anderen Nutzern zusammenarbeiten.

Blockchain

In den vergangenen Jahren wurde die Blockchain als Grundlage für ein neues B2B-Integrationsmodell erachtet, welches EDI (Electronic Data Interchange) schließlich vollständig ersetzen sollte. Doch auch wenn Blockchain seine Position im Finanzbereich festigt, ist der B2B-Markt für Blockchain inzwischen verschwunden und die Unternehmen erkennen, dass Blockchain zwar für die Rückverfolgbarkeit und die digitale Trusted Third Party in bestimmten Anwendungsfällen sinnvoll sein kann, jedoch die B2B-Kernintegration, die EDI bietet, immer noch der effizienteste Weg zur Integration großer Partnergemeinschaften ist.

Hintergrund dieser Entwicklungen sind die anhaltenden geopolitischen Verschiebungen, die Unternehmen dazu zwingen, ihre Lieferketten zu überdenken. Einige verlagern ihre Lieferantenbeziehungen in neue Regionen, während andere versuchen, ihre Lieferantengemeinschaft zu diversifizieren. Für alle ist es jedoch ein zentrales Anliegen, Risiken für Unterbrechungen in der Lieferkette frühzeitig zu erkennen. Folglich werden Unternehmen sich darauf konzentrieren, die APIs ihres B2B-Ökosystems für die Entwicklung von Lösungen zu nutzen, mit denen sich die Komplexität in der Lieferkette bewältigen und Transparenz herstellen lässt.

DevOps und digitale Marktplätze

Für Unternehmen, die ihre digitalen Ökosysteme öffnen, ist es erforderlich, Anwendungen durchgängig bereitzustellen und ausführen zu können. Bislang wurde dies weitgehend durch einzelne, fortschrittliche Entwicklerteams im Unternehmen realisiert. Um Entwicklungs-

zyklen zu beschleunigen und Anwendungen automatisiert bereitzustellen, stellen sie ihre DevOps-Tools und -Praktiken im Rahmen eines CI-CD-Pipeline-Ansatzes gesammelt allen Beteiligten zur Verfügung. 2023 wird Plattform-Engineering wie Self-serve-Funktionen für DevOps massenfähig machen, und zwar mit internen Entwicklerplattformen, die Betriebs Hindernisse beseitigen und eine Brücke zwischen allen beteiligten Entwicklern schlagen. Plattform Engineering wird es auch einfacher machen, die Liefer- und Qualitätsverbesserungen zu messen, was bislang mit Shadow Operations oder unzusammenhängenden DevOps-Bemühungen nicht möglich war.

Es ist zu erkennen, dass Unternehmen auf breiter Ebene belastbare Pläne entwickelt haben, die es ihnen ermöglichen sollen, flexibel durch das etwas unsichere Terrain der digitalen Transformation zu navigieren. Mit den zahlreichen strukturellen Veränderungen, die sich derzeit in Organisationen vollziehen, gehen auch veränderte Anforderungen an Fachpersonal einher, womit sich bereits eine neue Aufgabe am Horizont abzeichnet: Laut einer aktuellen Umfrage des IT-Dienstleisters Axway erwarten 86 Prozent der IT- und Unternehmensentscheider vor diesem Hintergrund, dass es aufgrund gesteigerter Nachfrage in den kommenden Jahren eine Nachfragerücke bei Software- und Architekturingenieuren geben wird. Es bleibt abzuwarten, mit welchen Ansätzen Unternehmen dieser Herausforderung begegnen werden und inwieweit KI-Technologien zur Lösung beitragen können.



*Emmanuel Methivier,
Business Program
Director and Catalyst,
Axway*

axway.com

DevOps



SAP BI trifft DevOps

Einen Gang hochschalten: Wer innerhalb seiner Organisation eigene Softwareentwicklung betreibt, kommt an DevOps nicht mehr vorbei. Die Vorteile sind vielfältig. Insbesondere, wenn es um die Beschleunigung von Prozessen geht.

Von Nils van der Linde und Max Mohrwinkel, Windhoff Group

Dass sich SAP BI mit DevOps kombinieren lässt, machte zuletzt ein Projekt bei einem Telekommunikationsdienstleister deutlich. Wer sich fachlich auf dem neuesten Stand hält, ist dem Begriff DevOps sicherlich schon begegnet. Prinzipiell geht es bei diesem Ansatz darum, die Zusammenarbeit zwischen Softwareentwicklung (Development) und IT-Betrieb (Operations) zu verbessern. Dazu werden Dev-Tools sowie agile Arbeitsweisen genutzt. Aus Sicht eines Softwareentwicklers steht dabei der Leitgedanke im Vordergrund, durch den Einsatz von DevOps einen Mehrwert zu generieren, von dem alle Beteiligten profitieren.

Standardfall und doch anders

Prinzipiell handelte es sich bei dem Projekt um einen Standardfall. Verschiedene BI-Artefakte wie LCMBIAR-Files mussten regelmäßig verschoben werden, um eine aktuelle Datenlage bei der Erstellung von Berichten zum Beispiel in SAP BO zu gewährleisten. Eine Besonderheit war allerdings, dass es bei dem Kunden verschiedene Umgebungen gab. Vereinfacht dargestellt gab es zunächst eine allgemeine Umgebung, in der Veränderungen „deployed“ wurden.

Im folgenden Schritt galt es aber, diese Veränderungen auf der nächsten Ebene, einer Hochsicherheitsumgebung, auszuspielen. Das war aber nur über einen mehrtägigen manuellen Prozess möglich. Dabei wurden händisch Dateien von Server zu Server kopiert. Releasezyklen erstreckten sich dadurch auf einen Zeitraum von bis zu zwei Wochen.

Diese Situation war selbstredend nicht befriedigend. Mit der Git-Pipeline war nur das direkte Deploy auf die einfache Umgebung mit der gleichen Sicherheitsfreigabe möglich. Es musste also ein Brückenschlag zu der nächsten Ebene her.

Die Lösung lag in einem neuen, automatisierten Prozess, der über die API von GitLab mittels eines kleinen Skripts prüfte, ob sich auf einem geschützten Branch Veränderungen ergeben hatten. Vor

jedem Deployment durch einen Commit auf den geschützten Branch wurde zudem die Sicherheitsfreigabe eingeholt und das Deployment durch automatische Pipelines getestet.

Ohne Freigabe kein Deployment. Dadurch, dass die Datenstandübermittlung inklusive Sicherheitscheck automatisiert wurde, wurde die Grenze zwischen den Umgebungen durchlässig und eine extreme Beschleunigung fand statt. Es gilt anzumerken, dass diese Art von Beschleunigung durch automatisiertes Deployen via GitLab von SAP eigentlich nicht vorgesehen ist.

Noch eine Hürde galt es zu nehmen. Die Sicherheitsanforderungen seitens der IT-Security unseres Kunden waren sehr hoch. Diesen hohen Anforderungen entsprach unsere Lösung, weil mit unserem Skript das Deployment nach dem Pull-Prinzip auf die Hochsicherheitsumgebung gezogen wurde. Dadurch konnte umgangen werden, dass Zugangsdaten für die Umgebung auf Systemen mit niedrigerer Sicherheitsfreigabe gespeichert wurden. Zu diesem Thema war es die erste Abnahme im Konzernumfeld überhaupt. Das ist ein Alleinstellungsmerkmal.

Das Ergebnis dieser auf den Kunden maßgeschneiderten Lösung spricht für sich: Ein Prozess, der bis dato zwei Wochen in Anspruch nahm, ist auf drei Minuten reduziert worden! Der Mehrwert für sämtliche Stakeholder steht hier außer Frage. Durch die Verschlinkung werden Zeit, Geld und sonstige Ressourcen eingespart. Möglich war dieses Resultat aber nur, weil das übliche SAP-Umfeld verlassen wurde und DevOps mit einbezogen wurde. Diesen Brückenschlag zwischen unterschiedlichen Bereichen gibt es nicht von der Stange. Dazu sind Experten notwendig, die ihren Blick über den eigenen fachlichen Horizont, die SAP-Tool-Landschaft eingeschlossen, hinaus richten.

Definition Deployment: Der Begriff „Deployment“ steht für die Verteilung sowie Bereitstellung von Software. Wichtig ist, dass das Deployment über (halb) automatisierte Prozesse geschieht.

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 78

Windhoff
Group



		<p>abat</p> <p>An der Reeperbahn 10 28217 Bremen Telefon: +49 421 430460 info@abat.de www.abat.de</p>	<p>Die abat Gruppe ist SAP-Dienstleister, innovativer Softwareentwickler und Anbieter von Komplettlösungen für die softwaregestützte Prozessoptimierung – vor allem tätig in den Kernbranchen Automotive und Diskrete Fertigung sowie branchenübergreifend für Unternehmen mit logistischen Prozessen und Fertigungssteuerung. Unser Ziel: Den Freiraum zu schaffen, den Sie für neue Ideen, effiziente Prozesse und zukunftsweisende Lösungen benötigen.</p>
		<p>ABS Team GmbH</p> <p>Mühlenweg 65 37120 Bovenden Telefon: +49 551 82033-0 Telefax: +49 551 82033-99 kontakt@abs-team.de www.abs-team.de</p>	<p>Ihr SAP HXM-Partner für den digitalen Employee Lifecycle:</p> <p>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 & Organisationsstruktur, Personalabrechnung, Zeitwirtschaft, Personalentwicklung, Aus- und Weiterbildung, Reisekosten, BAV.</p>
		<p>adesso SE</p> <p>Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 231 70007000 hinrich.mielke@adesso.de www.adesso.de/sap</p>	<p>adesso ist einer der führenden IT-Dienstleister im deutschsprachigen Raum und konzentriert sich mit Beratung sowie individueller Softwareentwicklung auf die Kerngeschäftsprozesse von Unternehmen und öffentlichen Verwaltungen. Die Strategie von adesso beruht auf drei Säulen: einem umfassenden Branchen-Know-how der Mitarbeitenden, einer breiten, herstellerneutralen Technologiekompetenz und erprobten Methoden bei der Umsetzung von Softwareprojekten. adesso ist SAP Gold Partner und berät holistisch.</p>
		<p>ADventas Consulting GmbH</p> <p>Kattjahren 8 22359 Hamburg Telefon: +49 40 60559401 Telefax: +49 40 60559400 info@adventas.de www.adventas.de</p>	<p>ADventas Consulting ist seit mehr als 10 Jahren SAP-Dienstleister der Handelsbranche. Unsere Dienstleistungen reichen von strategischer IT Beratung über Projektmanagement bis zur Einführung und Weiterentwicklung von SAP S/4HANA On-Premises oder in der Cloud.</p>
		<p>AFI SOLUTIONS GmbH</p> <p>Sigmaringer Straße 109 70567 Stuttgart Telefon: +49 711 26892-0 info@afi-solutions.com www.afi-solutions.com</p>	<p>Die AFI SOLUTIONS ist führender Lösungsanbieter zur Digitalisierung und Optimierung von Dokumentenprozessen rund um SAP. Ihre Lösungen decken den gesamten Purchase-to-Pay- und Order-to-Cash-Prozess ab. Der AFI Full Service beginnt bei der Beratung und geht über die Konzeption und Umsetzung bis hin zur Produktschulung und einem Hotline-Service. Mit Standorten in Hamburg, Köln, München und Stuttgart betreut die AFI mehr als 800 zufriedene Kunden mit über 200.000 Anwendern weltweit.</p>
		<p>anacision GmbH</p> <p>Albert-Nestler-Staße 19 76131 Karlsruhe Telefon: +49 721 509 94 - 59 00 info@anacision.de www.anacision.de</p>	<p>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 selbstständig 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.</p>
		<p>absolut Group</p> <p>Headquarter Oelmühlenstraße 30 33604 Bielefeld Telefon: +49 521 1639090 info@ap-solut.com www.ap-solut.com</p>	<p>absolut ist ein führendes Beratungshaus für Intelligent Spend Management, Business Network, Procurement, Supply Chain, External Workforce Management und Business Transformation. Unsere Expertise reicht von der technischen Implementierung und Prozessberatung über das IT-Projektmanagement bis hin zur Umsetzung ganzheitlicher Transformationen. Wir sind SAP Gold Partner, mehrfach ausgezeichnete SAP Ariba Partner of the Year, Entwicklungs- und Innovationspartner der SAP sowie Solution Partner von United VARs, der globalen Allianz führender SAP-Lösungsanbieter.</p>
		<p>Arvato Systems GmbH</p> <p>Reinhard-Mohn-Straße 18 33333 Gütersloh Telefon: +49 5241 8070770 info@arvato-systems.de www.arvato-systems.de/sap</p>	<p>Als international agierender IT-Spezialist und Experte für Künstliche Intelligenz und Multi-Cloud Services unterstützt Arvato Systems namhafte Unternehmen bei der Digitalen Transformation. Rund 3.100 Mitarbeitende an weltweit über 25 Standorten stehen für hohes technisches Verständnis, Branchen-Know-how und einen klaren Fokus auf Kundenbedürfnisse. Arvato Systems verbindet eine enge Partnerschaft mit SAP - unser Gold-Status sowie zahlreiche Zertifizierungen werden regelmäßig bestätigt.</p>

		<p>ATOSS Software AG Rosenheimer Straße 141 H 81671 München Telefon: +49 89 42771345 Telefon: +49 89 42771100 internet@atoss.com www.atoss.com</p>	<p>Die ATOSS Software AG ist Anbieter von Technologie- und Beratungslösungen für digitales Workforce Management. Ob klassische Zeitwirtschaft, intuitive Apps und Self Services, präzise Personalbedarfsermittlung, anspruchsvolle Einsatzplanung oder Kapazitäts- und Bedarfsplanung, ATOSS hat die passende Lösung – in der Cloud oder On Premises. Die modularen Produktsuiten zeichnen sich durch State-of-the-Art Technologie aus und lassen sich nahtlos in SAP SuccessFactors EC bzw. SAP ERP HCM PT integrieren.</p>
		<p>Basis Technologies Potsdamer Platz 10, Haus 2 10785 Berlin Telefon: +49 30 30011 4679 Telefax: +49 30 30011 4520 kontakt@basistechnologies.com www.basistechnologies.de</p>	<p>Basis Technologies ist Anbieter der einzigen vollständig automatisierten SAP Testing und DevOps Plattform im SAP Umfeld. Unsere Kunden profitieren davon ihre S/4HANA Transformation reibungslos zu bewerkstelligen. Sie betreiben bestehende ERP oder S/4 Landschaften äußerst effizient und können so schnell und agil auf Änderungen reagieren. Die Resilienz des Unternehmens wird deutlich erhöht. Wir entwickeln Automatisierungstechnologien, die den Zeit- und Arbeitsaufwand deutlich reduzieren und gleichzeitig Qualität und Sicherheit im Betrieb erhöhen.</p>
		<p>BlackLine The Squire 12 Am Flughafen 60549 Frankfurt am Main Telefon: +49 69 204 578 20 Kontakt@blackline.com blackline.com/de</p>	<p>BlackLine ist Anbieter von Lösungen für das Management von Finanzabschlussprozessen, Accounting Automation und Intercompany Governance. Die Cloud-basierten Lösungen für F&A sind ein integraler Bestandteil des Lösungsportfolios von SAP Financial Close und unterstützen Unternehmen, um schneller mit vollständigen und präzisen Ergebnissen abzuschließen. BlackLine ist Pionier des Cloud-Financial-Close-Marktes und als führendes Unternehmen von Experten, u.a. Gartner Peer Insights, anerkannt.</p>
		<p>BTC Business Technology Consulting AG Escherweg 5 26121 Oldenburg Telefon: +49 441 3612 0 office@btc-ag.com www.btc-ag.com</p>	<p>Die BTC Business Technology Consulting AG wurde 2000 gegründet und schafft als führender IT-Experte ganzheitliche Lösungen. Zur BTC Gruppe gehören rund 2.000 Mitarbeiter*innen in 13 Gesellschaften an Standorten im Bundesgebiet und international. Die Geschäftsfelder des Unternehmens umfassen die Bereiche Consulting, Systemintegration, Applikations- und Systemmanagement sowie Softwareprodukte.</p>
		<p>Camelot ITLab GmbH Theodor-Heuss-Anlage 12 68165 Mannheim Telefon: +49 621 86298800 Telefax: +49 621 86298850 office@camelot-itlab.com www.camelot-itlab.com</p>	<p>Camelot ITLab ist ein führender SAP-Implementierungspartner für die Digitalisierung von Wertschöpfungsketten. Wir begleiten Unternehmen in der digitalen Transformation mit einem starken Fokus auf S/4HANA, Supply Chain Management, Logistik, Data Management, Analytics und Customer Experience (CX). Camelot ITLab ist langjähriger Partner der SAP – mit gemeinsamen Co-Entwicklungsinitiativen – und bietet sowohl maßgeschneiderte SAP-Implementierungen als auch eigene Lösungserweiterungen.</p>
		<p>cbs Corporate Business Solutions GmbH Rudolf-Diesel-Straße 9 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 33040 Telefax: +49 6221 3304200 kontakt@cbs-consulting.de www.cbs-consulting.com</p>	<p>Berater der Weltmarktführer 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.</p>
		<p>Celonis SE Theresienstraße 6 80333 München Telefon: +49 8941 6159670 Telefax: +49 8941 6159679 info@celonis.com www.celonis.com</p>	<p>Celonis ist der weltweit führende Anbieter in den Bereichen Process Mining und Execution Management. Mit seinem Execution Management System baut das Unternehmen auf seiner marktführenden Process-Mining-Technologie auf. Die Celonis Execution Management Plattform unterstützt alle Aspekte der Business Execution, einschließlich Datenerfassung in Echtzeit, Process und Task Mining, Planung und Simulation, Visual und Daily Management sowie Action Flows.</p>
		<p>CONSILIO GmbH Einsteinring 22 85609 Aschheim/Dornach Telefon: +49 89 9605750 Telefax: +49 89 96057510 info@consilio-gmbh.de www.consilio-gmbh.de</p>	<p>CONSILIO ist Experte für die Optimierung und Digitalisierung von Prozessen und Planungsstrategien im Bereich Supply Chain Management, die Realisierung von zukunftsweisenden Lösungen mit echtem Mehrwert für Finance, Produktion und Logistik sowie die Transformation von integrierten SAP-Anwendungen nach S/4HANA. Seit 1999 vertrauen uns unsere Kunden aus den Branchen Automotive, Maschinenbau und der Prozessindustrie anspruchsvolle SAP-Projekte an – weil wir sie verstehen.</p>

		<p>CTH Consult TEAM Hamburg GmbH Christoph-Probst-Weg 2 20251 Hamburg Telefon: +49 40 2263600 Telefax: +49 40 226360260 info@cth.de www.cth.de</p>	<p>Kompetenz in SAP ERP HCM und SuccessFactors</p> <p>Implementierung/Customizing Individualentwicklung Hotline/Support</p>
	<p>The simple solution company</p>	<p>Empirius GmbH Klausnerring 17 85551 Kirchheim Telefon: +49 89 4423723-26 Telefax: +49 89 4423723-11 www.empirius.de</p>	<p>Der Automationspezialist für Ihre SAP-Infrastruktur!</p> <p>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 Automationsuite können sie (fast) alle Aufgaben im Rahmen der Systembetreuung automatisieren. Ob für 20 oder mehrere hundert SAP-Systeme spielt dabei keine Rolle.</p> <p>Schnelle Installation, schneller ROI, schneller Erfolg.</p>
	<p>Employee Experience</p>	<p>Empleox GmbH Ferdinand-Braun-Straße 24 74074 Heilbronn Telefon: +49 7131 7499-0 kontakt@empleox.com www.empleox.com</p>	<p>EMPLEOX ist ein Komplettanbieter von HR & IT Dienstleistungen im SAP Umfeld. Wir bieten Ihnen Transformationsberatung, unser umfassendes HR-Portal HR HEUTE sowie Digitalisierungskompetenz in HR Kernprozessen, Recruiting, Talent Management oder Reisekosten. Dazu kommen unsere Angebote zur operativen Entlastung durch Outsourcing ganzer HR Prozesse oder der IT-Betreuung. Dies alles macht uns zu Ihrem „One-Stop-Shop“ Anbieter für die Transformation Ihrer Personalprozesse und -organisation.</p>
		<p>ESKER Software Entwicklungs- und Vertriebs-GmbH Dornacher Straße 3a, 85622 Feldkirchen Telefon: +49 89 7008870 Telefax: +49 89 70088770 info@esker.de www.esker.de</p>	<p>Esker ist eine globale Cloud-Plattform, die einen strategischen Mehrwert für Finanz- und Kundendienstabteilungen schafft. Eskers SAP-integrierte Lösungen für den gesamten O2C- und P2P-Zyklus:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Auftragsverarbeitung • Rechnungsein- und ausgang • Beschaffung • Kredit-, Zahlungs- und Forderungsmanagement • EDI • Druck- und Versandservice u. a. aus SAP
		<p>FIS-ASP Application Service Providing und IT-Outsourcing GmbH Röthleiner Weg 4 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723 9188500 Telefax: +49 9723 9188600 info@fis-asp.de www.fis-asp.de</p>	<p>FIS SAP/HANA CLOUD-Service</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zero Outage • Stretched Data-Center Option • Comprehensive Services: Hybrid Cloud Orchestration (BIG DATA, IoT) • Consulting und Remote Hosting • SAP PMC (Partner Managed Cloud) <p>FIS steht seit 1992 für umfassende SAP Services, für Applikation und Betrieb.</p>
		<p>FIS Informationssysteme und Consulting GmbH Röthleiner Weg 1 97506 Grafenrheinfeld Telefon: +49 9723-91880 Telefax: +49 9723-9188100 info@fis-gmbh.de www.fis-gmbh.de</p>	<p>Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH bietet seit über 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:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SAP S/4HANA und der Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel, • SAP Customer Experience Anwendungen, • zahlreichen Geschäftsbereichslösungen (z. B. HR, Lagerlogistik) • sowie SAP-Optimierungen (z. B. Stammdatenmanagement, Dokumentenprozesse).
		<p>FUJITSU Mies-van-der-Rohe-Straße 8 80807 München Telefon: +49 800 37210000 cic@ts.fujitsu.com www.fujitsu.com/de/</p>	<p>Seit fast 50 Jahren unterstützt Fujitsu als vertrauenswürdiger SAP Global Partner weltweit Tausende von Kunden erfolgreich bei der Vereinfachung, Transformation und Digitalisierung ihrer SAP-Landschaften. Die End-to-End-Expertise unserer weltweit über 3.000 Beratern, kombiniert mit tiefgreifender Branchen- und Technologie-Erfahrung, wird unsere Kunden auf dem schnellsten und effektivsten Weg zu Innovation und Wachstum führen.</p>
	<p>That's IT.</p>	<p>GISA GmbH Leipziger Chaussee 191a 06112 Halle (Saale) Telefon: +49 345 5850 kontakt@gisa.de www.gisa.de</p>	<p>Als Plattformintegrator und zertifizierter Cloud Service Provider bietet GISA umfassende IT-Lösungen an: von Consulting über Application Management bis hin zu Managed Cloud Services.</p> <p>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.</p>

		<p>GTW Management Consulting GmbH Prinz-Eugen-Straße 72, Top 1.2 1040 Wien Telefon: +43 1 718034910 Telefon: +43 1 718034920 office@gtw-mc.com www.gtw-mc.com</p>	<p>GTW ist Ihr Partner für die Abrechnung von Subskriptionsmodellen, Verbräuchen und Produkten mit SAP BRIM (FI-CA, CI, CC, SOM) und S/4HANA Public Cloud, Subscription Billing & Cloud Platform Integration. Billing.Future steht dabei für Innovation und den fortschreitenden globalen Wandel in Richtung einer Subscription Economy. Wir unterstützen Sie mit unserer Expertise im Bereich Abrechnung neuer und skalierbarer Geschäftsmodelle, vom Startup bis zum Branchenführer.</p>
		<p>HONICO Systems GmbH Mattentwiete 8 20457 Hamburg Telefon: +49 40 328086-0 Telefax: +49 40 328086-58 info@honico.com www.honico.com</p>	<p>HONICO 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.</p>
		<p>HR Campus AG Kriesbachstrasse 3 8600 Dübendorf/Zürich Telefon: +41 44 2151520 office@hr-campus.ch www.hr-campus.ch</p>	<ul style="list-style-type: none"> • HR Strategies • HR Services • HR Software <p>HR Campus, kompetenter Partner für SAP SuccessFactors, SAP Concur, SAP Fieldglass sowie SAP HCM Implementierungen und HR Services BPO in der Schweiz und im Fürstentum Liechtenstein. Erfahrene Schweizer Senior-Berater und Payroll-Manager stehen Ihnen für Projekte, Services und Support zur Verfügung. Bei uns ist Ihre Schweizer Niederlassung in den besten Händen.</p>
		<p>IBIS Prof. Thome AG Mergentheimer Straße 76a 97082 Würzburg Telefon: +49 931 73046-500 info@ibis-thome.de www.ibis-thome.de</p>	<p>Mit dem Know-how von 30 Jahren und 4.000 SAP Systemanalysen liefert die RBE Plus Lösung der IBIS Prof. Thome AG nicht nur Zahlen, sondern auch wertvolles Wissen. Mit 20.000 Kennzahlen bietet die IBIS alles, was Sie wissen müssen, um Ihre Operational Excellence zu erreichen, auf S/4HANA zu transformieren oder effektives Process Mining zu betreiben. Schöpfen Sie das volle Potential Ihrer Anwendung, Geschäftsprozesse und Workflows mit unseren Empfehlungen zu betriebswirtschaftlicher Effizienz aus.</p>
		<p>itesys AG Langfeldstrasse 53a 8500 Frauenfeld Telefon: +41 71 6701780 contact@itesys.expert www.itesys.expert</p>	<p>itesys, Synonym für SAP Basis</p> <p>Ob SAP Betrieb On-Premise, Cloud oder hybrid, wir haben dein SAP System im Griff, rund um die Uhr. Unser Geheimnis? SAP Outsourcing Dienstleistungen und Managed Services sowie SAP Technologie Beratung. Profitiere von unserer Expertise und lass dich vom Innovationsgeist des itesys-Teams anstecken mit SAP Betrieb, SAP Lifecycle Management, SAP Security, SAP ALM/SolMan und SAP Monitoring mit Scansor. SAP Basis - dafür schlagen unsere Herzen und tüfteln unsere Köpfe.</p>
		<p>itmX GmbH Stuttgarter Straße 8 75179 Pforzheim Telefon: +49 7231 96825 0 sales@itmX.de www.itmX.de</p>	<p>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.</p>
		<p>Kern AG Heinrich-von-Stephan-Straße 15 79100 Freiburg im Breisgau Telefon: +49 761 791 878-0 sales@kern.ag www.kern.ag</p>	<p>Die Kern AG ist ein Softwareanbieter mit Fokus auf die Unternehmensplanung, vor allem in den Bereichen Controlling, Finanzen, Vertrieb und Logistik. Seit über 20 Jahren steht dabei die vollständige Integration von Excel in SAP im Mittelpunkt. Die dafür verwendeten Technologien sind die Grundlage für das Planungs- und Controlling-Tool Allevo. Das Add-in Sparks ist ein Reporting-Tool, das sämtliche Zahlen und Fakten als Excel-Diagramm schnell, einfach und IBCS-konform aufbereitet.</p>
		<p>KGS Software GmbH Gutenbergstraße 8 63263 Neu-Isenburg Telefon: +49 6102 8128522 Telefax: +49 6102 8128521 info@kgs-software.com www.kgs-software.com</p>	<p>Die KGS Software GmbH mit Hauptsitz in Neu-Isenburg ist für Top-Unternehmen weltweit seit über 20 Jahren der digitale Archivspezialist. Daten und Dokumente aus SAP werden mittels schlanker Software migriert und archiviert. Mit „tia“ – the intelligent archive – hebt kgs Archivierung auf eine neue, intelligente Technologie, die auch andere Applikationen anbindet. Seit 2005 zertifiziert kgs für die SAP weltweit ArchiveLink® und ILM-Schnittstellen und ist globaler SAP Value Added Solutions Partner.</p>

	<p>Optimizing your Supply Chain</p>	<p>leogistics GmbH Borselstraße 26 22765 Hamburg Telefon: +49 40 298126890 Telefax: +49 40 298126899 info@leogistics.com www.leogistics.com</p>	<p>Mit unseren Ideen verändern wir die Welt des Transportmanagements sowie der Werks-, Bahn- und Lagerlogistik. Unsere anerkannte Beratungskompetenz in der Logistik gepaart mit unseren eigenen innovativen Technologien ermöglicht es unseren Kunden, den Weg hin zu einer vernetzten, digitalisierten Logistik der Zukunft erfolgreich zu gestalten.</p>
	<p>A PORSCHE COMPANY</p>	<p>MHP - A Porsche Company Königsallee 49 71638 Ludwigsburg Telefon: +49 7141 7856-0 Telefax: +49 7141 7856-199 info@mhp.com www.mhp.com</p>	<p>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 ausgezeichnete SAP Gold Partner führen wir unsere Kunden erfolgreich und sicher in die digitale Zukunft.</p>
		<p>Nagarro Westerbachstraße 32 61476 Kronberg im Taunus Telefon: +49 6173 3363000 info@nagarro-es.com www.nagarro-es.com</p>	<p>Nagarro - Wir gestalten das Unternehmen von morgen Die globale SAP Business Unit der Nagarro ist ein führender IT-Full-Service-Provider für kritische Unternehmensapplikationen und komplexe ERP-Landschaften in der digitalen Transformation. Mit mehr als 750 Mitarbeiter:innen sind wir damit einer der leistungsfähigsten und innovativsten SAP-Partner für den deutschen Mittelstand und Großkunden mit internationaler Ausprägung.</p>
		<p>networker, solutions GmbH Tibarg 31 22459 Hamburg Telefon: +49 40 228666-40 info@networker-solutions.de www.networker-solutions.de</p>	<p>networker, solutions ist Spezialist mit langjähriger Erfahrung im SAP Umfeld. Unserer Mission beruht auf den Grundlagen Digitalisierung, Automatisierung und IT-Sicherheit. Wir sind spezialisiert auf die Bereiche Vertragsmanagement, Variantenkonfiguration und Business Intelligence. Das Thema IT Security rundet unser Portfolio ab.</p>
	<p>Trusted Global Innovator</p>	<p>NTT DATA Business Solutions AG Königsbreede 1 33605 Bielefeld Telefon: +49 800 4808007 anfrage-solutions-de@nttdata.com www.nttdata-solutions.com/de</p>	<p>We Transform. SAP® Solutions into Value Wir verstehen die Geschäfte unserer Kunden und wissen, wie man Unternehmen erfolgreich in die Zukunft führt. Bei NTT DATA Business Solutions treiben wir Innovationen voran: Von der Beratung und Implementierung bis hin zu Managed Services und darüber hinaus erweitern wir kontinuierlich SAP-Lösungen und -Technologien, damit sie für Unternehmen – und ihre Mitarbeitenden – funktionieren.</p>
		<p>Pathlock Inc. Paul-Stritter-Weg 5 22297 Hamburg Telefon: +49 40 88137-109 hamburg@pathlock.com www.pathlock.com/de</p>	<p>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.</p>
		<p>Red Hat Werner-von-Siemens-Ring 11-15 85630 Grasbrunn Telefon: +49 89 205071-0 info@redhat.de www.redhat.com/de</p>	<p>Red Hat, weltweit führender Anbieter von Enterprise-Open-Source-Lösungen, folgt einem von der Community getriebenen Ansatz, um zuverlässige, leistungsstarke Linux-, Hybrid-Cloud-, Container- und Kubernetes-Technologien bereitzustellen. Red Hat unterstützt Kunden bei der Integration neuer und bestehender IT-Anwendungen, der Entwicklung Cloud-nativer Applikationen, der Standardisierung auf dem branchenführenden Betriebssystem und der Automatisierung, Sicherung und Verwaltung komplexer Umgebungen.</p>
		<p>retarus GmbH Aschauer Straße 30 81549 München Telefon: +49 89 5528 0000 info@de.retarus.com www.retarus.de</p>	<p>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.</p>

		<p>SEEBURGER AG Edisonstraße 1 75015 Bretten Telefon: +49 7252 960 Telefax: +49 7252 962222 info@seeburger.de www.seeburger.de</p>	<p>SEEBURGER beschleunigt Ihr Business. Die SEEBURGER Business Integration Suite hält Ihre SAP-Daten im Fluss. Geben Sie uns Ihre Integrationsaufgaben – wir lösen sie.</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ MFT - Sensible Daten übertragen – sicher & GDPR-konform ■ API/EAI - Partner, Applikationen & Systeme in Echtzeit vernetzen ■ B2B/EDI - Austausch von Geschäftsdokumenten nach Standards ■ IoT/Industrie 4.0 - Geräte, Produkte & Anwendungen integrieren ■ E-Invoicing - Digitalisierung der Eingangs- & Ausgangsrechnungen
		<p>SIVIS GmbH Grünhutstraße 6 76187 Karlsruhe Telefon: +49 721 509907-00 Telefax: +49 721 509907-19 vertrieb@sivis.com www.sivis.com</p>	<p>Zahlreiche zufriedene Kunden vertrauen bereits auf die intuitiv bedienbare SIVIS-Software. Wir verfügen über zwei Jahrzehnte Erfahrung in den Bereichen Berechtigungen, Benutzerverwaltung und Compliance. Dank eines Best-Practice-Konzepts, welches kontinuierlich erweitert und angepasst wird, sind unsere Projekte schnell abgeschlossen und dennoch flexibel an individuelle Anforderungen anpassbar. Unabhängig von der Branche oder Größe Ihres Unternehmens setzen wir gerne auch Ihre Anforderungen um.</p>
		<p>smartShift Technologies GmbH Augustaanlage 59 68165 Mannheim Telefon: +49 621 400676-00 connect@smartshift.com www.smartshift.com</p>	<p>smartShift bietet patentierte Automatisierung für SAP S/4HANA, Cloud und Ihre Digitale Transformation. Mit Hilfe der smartShift Intelligent Automation™ analysieren, transformieren und modernisieren wir ihren vorhandenen Custom Code schnell und zuverlässig. Sparen Sie Zeit, Kosten und minimieren Sie das Risiko – unabhängig davon, ob Sie einen Brownfield oder selektiven Greenfield Ansatz für Ihre S/4HANA Transformation wählen.</p>
		<p>Snap Consulting - Systemnahe Anwendungsprogrammierung und Beratung GmbH Kölblgasse 8-10/2.OG, 1030 Wien Telefon: +43 1 6175784-0 office@snapconsult.com www.snapconsult.com linkedin.com/company/snap-consulting-gmbh xing.com/companies/snapconsultinggmbh</p>	<p>snap Consulting – Ihr verbindlicher S/4HANA Partner für SAP Logistik, Pharmagroßhandel, Instandhaltung (EAM), Healthcare bzw. Technologie-Beratung und Entwicklung (ABAP/RAP, Fiori, SAP BTP/CAP, TOSCA). Mit unserer SAP Best-Practice Softwarelinie – snapWARE –, unseren Erlebnisworkshops (z.B. Digitale Signatur, CDS/RAP und Fiori) und dem snap Software Quality Lab (Expertise zu SAP Entwicklungsprozessen) unterstützen wir Sie mit Know-How und Fachkompetenz in der Transformation zu S/4HANA.</p>
		<p>SOA People AG Am Hardtwald 11 76275 Ettlingen Telefon: 07243 605910 marketing@soapeople.com www.soapeople.com/de</p>	<p>Als europaweiter SAP Partner unterstützen wir unsere Kunden entlang des gesamten SAP-Lebenszyklus. Wir bieten neben Branchenlösungen mehrere SAP-zertifizierte Produktfamilien in den Bereichen Kreditmanagement, Analyse der eigenen SAP-Landschaft sowie Instandhaltung und Field Service. Unsere Kunden - von OnPremise über Hosting bis Cloud - betreuen wir über unsere zentrale Support-Infrastruktur und ermöglichen ihnen einen optimalen Ressourceneinsatz mit den Absolventen unserer SOA People Academy.</p>
		<p>SUSE Software Solutions Germany GmbH Frankenstrasse 146 90461 Nürnberg Telefon: +49 911 740530 Telefax: +49 911 7417755 kontakt-de@suse.com www.suse.com</p>	<p>SUSE ist die bewährte und bevorzugte Open Source-Plattform für SAP-Kunden, die ihre geschäftliche Flexibilität steigern, betriebliche Effizienz verbessern und Innovationen vorantreiben möchten. Der SUSE Linux Enterprise Server für SAP applications, empfohlen von der SAP, erfüllt alle an eine im SAP Umfeld gestellten Anforderungen. Mit SUSE führen Sie SAP-Anwendungen auf der marktführenden Plattform für SAP S/4HANA schneller, einfacher, leistungsstark und sicher On-Premises oder in der Cloud aus.</p>
		<p>Sybit GmbH Sankt-Johannis-Straße 1-5 78315 Radolfzell Telefon: +49 7732 9508-2000 sales@sybit.de www.sybit.de</p>	<p>Sybit ist der Partner für ganzheitliches Customer Experience Management. Als SAP Platinum Partner und Top 20-Digitalagentur in Deutschland entwickelt Sybit Lösungen, die sämtliche End-to-End-Prozesse der Customer Journey abbilden, vom Marketing über den Vertrieb bis hin zu eCommerce und Service. Mit Hauptsitz in Radolfzell am Bodensee beschäftigt Sybit über 290 Mitarbeitende. Über 300 Konzerne und weltweit agierende mittelständische Unternehmen vertrauen auf die Expertise des SAP-Beratungshauses.</p>
		<p>T-Systems International GmbH Hahnstraße 43d 60528 Frankfurt am Main info@t-systems.com www.t-systems.de</p>	<p>T-Systems ist die Großkundensparte der Deutschen Telekom. Auf Basis einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt das Unternehmen Informations- und Kommunikationstechnik (kurz ICT) für multinationale Konzerne und öffentliche Institutionen. Mit Niederlassungen in über 20 Ländern und globaler Lieferfähigkeit betreut die Telekom-Tochter Unternehmen aus allen Branchen. T-Systems bietet seine Leistungen aus einer Fabrik und überzeugt mit hoher Qualität bei komplexen ICT-Projekten. T-Systems ist weltweit führend, wenn es darum geht, Kunden mit SAP dynamisch skalierbar zu bedienen (Cloud Computing). Weitere Informationen unter www.t-systems.de/sap</p>



		<p>tangro software components gmbh Speyerer Straße 4 69115 Heidelberg Telefon: +49 6221 13 33 60 Telefax: +49 6221 13 33 621 info@tangro.de www.tangro.de</p>	<p>tangro ist Spezialist für Inbound-Dokumenten-Management embedded in SAP und S/4HANA. tangro-Software unterstützt Unternehmen bei der Digitalisierung von Geschäftsprozessen durch die Automatisierung dokumentenbasierter Abläufe. Die tangro Inbound Suite verarbeitet alle gängigen Geschäftsbelege in Purchase-to-Pay sowie Order-to-Cash. Bei schneller Implementierbarkeit und höchster Usability. Mehr als 400 Kunden in über 28 Ländern setzen auf tangro.</p>
		<p>TRILUX Digital Solutions GmbH Adessoplatz 1 44269 Dortmund Telefon: +49 40 22866640 info@triluxds.com www.triluxds.com</p>	<p>TRILUX Digital Solutions vereinfacht Business Prozesse durch innovative Software und digitale Prozesslösungen für den deutschen Mittelstand und verbindet technologische Kompetenz mit Branchen-Know-how. Mit dem Fokus auf die Themen Variantenkonfiguration, 3D Visualisierung, SAP Consulting und künstliche Intelligenz (KI) strukturieren und digitalisieren wir Stammdaten und Prozesse. So können diese nach gesetzlichen, geschäftskritischen und geschäftsentwickelnden Anforderungen genutzt werden.</p>
		<p>USU Spitalhof 71696 Möglingen Telefon: +49 7141 4867-0 info@usu.com www.usu.com</p>	<p>USU (ehemals Aspera) hilft Ihnen, die Herausforderungen bei der SAP®-Lizenzierung zu meistern. Unsere Software Asset Management-Lösung stellt die SAP-Compliance sicher, analysiert die S/4HANA-Migration, vereinfacht Indirect Access mit Direct Access und evaluiert SAP SaaS-Optionen. USU hat über 40 Jahre Erfahrung in SAP-Lizenzmanagement und der -Optimierung. Über 50 Global Fortune 500-Unternehmen weltweit nutzen unsere Lösungen und Services, um Lizenzkosten und Auditrisiken zu minimieren.</p>
		<p>valantic Ainmillerstraße 22 80801 München Telefon: +49 89 200085910 info@muc.valantic.com www.valantic.com</p>	<p>valantic zählt zu den am schnellsten wachsenden Digital Solutions-, Consulting- und Software-Gesellschaften mit über 500 Blue Chip Kunden, mehr als 2.500 spezialisierten Expert*innen und einem Umsatz von über 350 Mio. Euro in 2022(e). Als SAP-PartnerEdge-Gold-Partner und SAP Cloud Focus Partner ist valantic Komplettanbieter für die Optimierung sämtlicher Prozesse entlang der Wertschöpfungskette von Unternehmen. Von der SAP Strategie bis zur Implementierung.</p>
		<p>Windhoff Group Am Campus 17 48712 Gescher Telefon: +49 2542 95590 info@windhoff-group.de www.windhoff-group.de</p>	<p>Projekte. Gemeinsam. Entwickeln Wir sind die Windhoff Group. Unser Name steht für die erfolgreiche Umsetzung von IT-Projekten vom Kick-off bis zum Go-Live. Dabei überzeugt unsere Business Unit Business Intelligence als etablierter SAP-Partner durch ihren exklusiven Fokus auf SAP-Data-and-Analytics. Mit etwa 100 BI-Consultants zählen wir zu den größten SAP BI-Beratungshäusern bundesweit. Unser SAP BI Forum bietet zudem den passenden Ort für alle SAP-Interessierten. Hier anmelden: sap-bi-forum.de</p>
		<p>xSuite Group GmbH Hamburger Straße 12 22926 Ahrensburg Telefon: +49 4102 88380 info@xsuite.com www.xsuite.com</p>	<p>Der Global Player für 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.</p>



Konsolidierung und Altlasten

Der Personalwechsel bei den Positionen Finanzvorstand und Aufsichtsratsvorsitzender veranlasst offensichtlich den SAP-CEO Christian Klein, auszumisten und aufzuräumen.

Es heißt, dass neue Besen gut kehren. Im Fall von SAP ist es ein wenig anders: Für den zukünftigen Aufsichtsratsvorsitzenden (ab Hauptversammlung 2024) und den neuen Finanzvorstand, als Nachfolger von Luka Mucic, soll ein sauberer Arbeitsplatz geschaffen werden. Christian Klein konsolidiert, harmonisiert und orchestriert den ERP-Konzern neu – nicht immer zur Freude der SAP-Bestandskunden, die immer öfters ihren Frust zum Ausdruck bringen.

Aber das ist nicht neu. Bereits unter der SAP-Doppelführung von Jim Hagemann Snabe (siehe Illustration) und Bill McDermott gereichte das Aufräumen im Konzern nicht immer zum Vorteil und zur Freude der Anwender. Es ist immer wieder von Neuem eine Gratwanderung: Technisch soll sich der ERP-Konzern weiterentwickeln, die Marge soll wachsen. Es soll einfacher und preiswerter werden, aber Altes und Liebgewonnenes dürfen nicht angetastet werden – für die Altlasten soll gelten: Never Change a Running System.

Und jetzt ist es wieder passiert: SAP hat eine vermeidliche Innovation präsentiert und will sich dafür feiern lassen. Jürgen Müller, Chief Technology Officer und Mitglied des SAP-Vorstands, präsentierte kurz vor den DSAG-Technologietagen ein weiteres Datenmanagementwerkzeug: SAP Datasphere. Auch in seiner Keynote in Mannheim zu den Technologietagen war Datasphere ein Thema. Die Zukunftsversprechen wurden laut hinausposaunt, sodass sich die SAP-Community und die anwesenden DSAG-Mitglieder fragten: Kennt Müller nicht die erfolgreiche SAP-Vergangenheit? Kennt er nicht die Versuche seiner Vorgänger wie Shai Agassi, Vishal Sikka und Bernd Leukert? Kennt er nicht die Produkte SAP NetWeaver, SAP Data Hub und SAP Information Steward?

Jürgen Müller hat mit Datasphere ein interessantes Produkt aus dem Zylinder gezaubert, welches aber ein wiederholter Versuch ist, das Datenchaos zwischen den jeweiligen SAP-Apps zu konsolidieren. Der App-Wildwuchs der vergangenen Jahre hat

einen enormen Mehraufwand bei den Anwendern erzeugt. Die Harmonisierung und Orchestrierung sind zu einer der wichtigsten Aufgaben der SAP-Bestandskunden geworden.

Die digitale Transformation leidet unter dem selbst verschuldeten Datenchaos und somit ist es richtig, dass Jürgen Müller dieses Problem neuerlich angeht. Es fehlt jedoch an einem kontinuierlichen Gesamtkonzept. Die SAP-Bestandskunden haben eine Historie. Sie haben in die Produkte NetWeaver, Data Hub, Information Steward und Warehouse investiert und wollen darauf evolutionär aufbauen: stattdessen wieder neue Produkte und neue Partner.

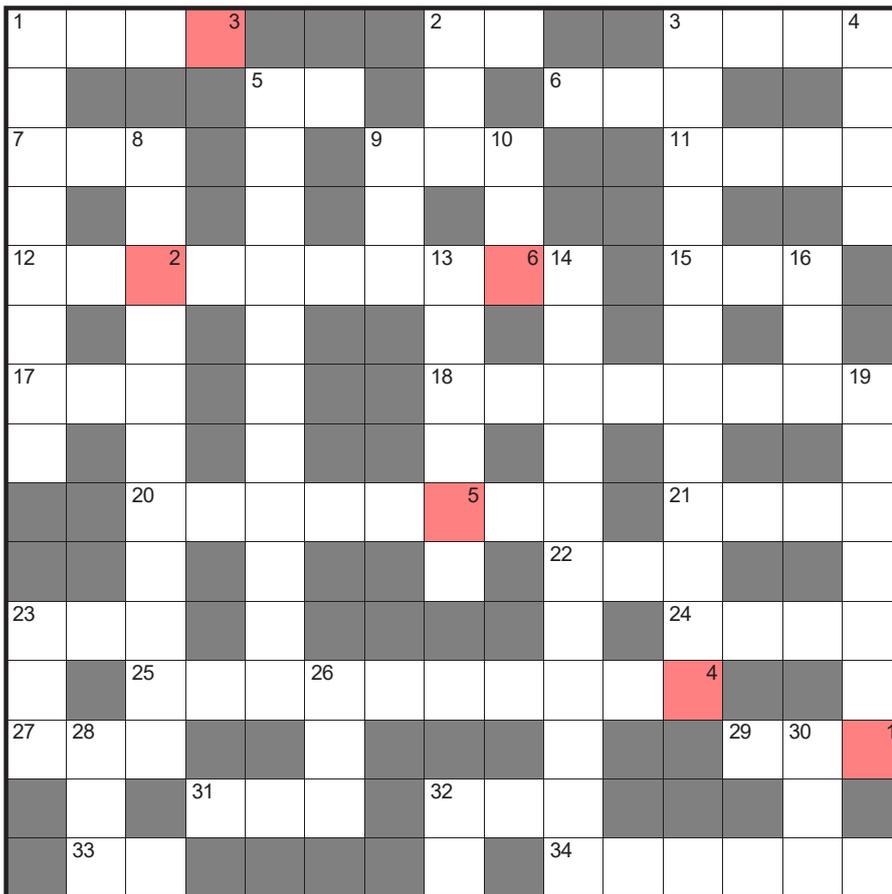
Altlasten sind zu akzeptieren und müssen kein Nachteil sein. Eine evolutionäre Transformation sichert den Bestand und Investitionen. SAP ist innovativ, aber SAP hat den Kontakt zur SAP-Community verloren. Christian Klein und Jürgen Müller sollten wieder mehr mit Partnern und Anwendern diskutieren. Es gilt zuzuhören und zu lernen – mit weniger Show und Zauberei. (pmf)

Erstmals wurde die Karikatur von Robert Platzgummer (1975 bis 2016) in der E-3 Ausgabe April 2012 veröffentlicht. Während der SAP-CEO-Doppelspitze von Jim Hagemann Snabe (siehe Illustration) und Bill McDermott (noch im Zylinder) irritierten die vielen Zukäufe und Produktankündigungen die SAP-Bestandskunden.





Rätselfhaftes ? ? ? aus der SAP-Community



Waagrecht

- 1 Eine Open-Source-Speicherlösung für SAP
- 2 Engl. Abk. für künstliche Intelligenz
- 3 Name des Apple-Tablets
- 5 Abk. für Datenbank
- 6 Drittes Wort aus BYOD
- 7 Abk. für SAP Business Suite mit Hana
- 9 Abk. für Geschäftsplanung und Konsolidierung
- 11 Engl. Wort für Zeit
- 12 Gegenteil von Public Cloud
- 15 Engl. Abk. für Geschäftsfelder
- 17 Abk. für das alte Repository der SAP
- 18 Ehemaliger Name für SAP Sales Cloud
- 20 Allgemeiner E-Fachbegriff für SAP-Hybris
- 21 Abk. für SAP-Modul Controlling und Konsolidierung
- 22 Erstes Wort aus ehemaligem und simplem SAP-Slogan
- 23 Abk. für eine Bibliothek von Anwendungsfunktionen
- 24 Das zweite Wort aus ECC
- 25 Das erste Wort der Abk. ERP
- 27 Abk. für einen Hana-Datensilo bei Vertriebskanälen
- 29 Web-UI der SAP Development Infrastructure
- 31 Abk. für Analyseprogramm bei Finanzleistungen
- 32 SCM-Abk. für Beschaffung auf Basis von Lieferplänen
- 33 Abk. für SAP-Transportmanagement
- 34 Alter IBM-Scheduler für R/3

Senkrecht

- 1 Erstes Wort aus CCC
- 2 Abk. für Anwendungsdienstleister
- 3 Zweites Wort aus BI
- 4 Erstes Wort einer OData-Channel-Funktion
- 5 Drittes Wort aus NWDI (NetWeaver)
- 8 Metaebene für IT-Infrastruktur
- 9 Abk. für Integration zwischen Zentrale und Filiale
- 10 Abk. für ein SAP-Kompetenzzentrum
- 13 Engl. Wort für sicheres SSO-Log-in
- 14 MS-Browser-Framework für ByD
- 16 DB2-Zusatz für In-memory Computing
- 19 Ex-IT-Messe in München
- 23 Abk. für eine Abap-Testumgebung
- 26 Abk. für unternehmensweites BI
- 28 Drittes Wort aus SOX
- 30 Abk. für eine Library der Hana-Geschäftsfunktionen
- 32 Name einer SAP-Datenbank für Cold Data (Ex-Sybase)



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

Das Lösungswort hat sechs Buchstaben und ist der zweite Teil eines Namens für ein neues SAP-Produkt, das unter anderem SAP-CTO Jürgen Müller auf den DSAG-Technologietagen in Mannheim präsentierte. Hinweis: Das Produkt wird auch in dieser E-3 Ausgabe erwähnt.

Wir verlosen dreimal ein **E-3 Taschenmesser**. Lösungswort in die Be-treffzeile schreiben und an office@b4bmedia.net senden. Die Verlosung erfolgt unter Ausschluss des Rechtsweges. Teilnahmeberechtigt sind alle Personen. Über die Verlosung wird keine Korrespondenz geführt. Die Gewinner werden per E-Mail verständigt. Das exklusive E-3 Taschenmesser verschicken wir per Post. Viel Erfolg!

Lösung für März 2023: ASAM, Dominik Asam ist der neue SAP-Finanzvorstand in Walldorf.



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.

Schwerpunkthemen 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.

Schwerpunkthemen 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

September 2023

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

DSAG-Jahreskongress Bremen

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

Schwerpunkthemen der SAP-Community

People Management:

Mitarbeiterqualifikation für Datenschutz und Datensicherheit, DSGVO, Personalvermittler, Hana-Schulungsangebote

Business Management:

E-Invoicing, Intralogistik, Predictive Maintenance, Business Process Automation und RPA, adaptive Logistik und Industrie 4.0, Business Composability, Billing und Revenue Management, Digital Twin in der Fertigung, Fiori in FI und CO

IT Management:

SAP UI5 und Fiori, Hochverfügbarkeit, Systemkopien und Backups, IIoT, Data Mesh und Data Fabric, Automatisierung und Systemmanagement, DB-Conversion, Core Data Services, (I)IoT, Abap-Modifikationen und Abap-Conversion, Hana-Monitoring

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

■ **Coverstory:** Die SAP-Basis hat mit Cloud ALM ein neues Werkzeug bekommen, das konzeptionell auf dem bekannten und erfolgreichen SolMan aufbaut, aber funktional weiter darüber hinausreicht. Das Spektrum von ALM (Application Lifecycle Management) reicht von Process Mining mit Signavio bis zum automatisierten Texten von Private (on-prem) und Public Cloud.

■ **People Management:** Weiterbildung und Schulung sind ein wichtiges Thema bei SAP-Partnern und -Bestandskunden. Auf der einen Seite ist die Personalknappheit zu verwalten, auf der anderen Seite kommen regelmäßig neue Produkte von SAP. Gefragt sind demnach Schulungspläne für alte und neue Mitarbeiter.

■ **Business Management:** Data Warehouse, Analytic Cloud, Information Steward und nun Datasphere unterstreichen die Bedeutung des Datenmanagements und die Wichtigkeit konsolidierter Datenstrukturen.

■ **IT Management:** Die Roadmap von Abap und Java auf der BTP wird aktuell durch die Diskussion rund um Embedded Steampunk bestimmt. Quo vadis?

E-3 Extra: Mai 2023

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.





FIRMENINDEX

Accenture 46
 Adobe 14, 33
 Advades 67
 Aleph Alpha 56
 Amazon 34
 Andreessen Horowitz 46
 Apsolut 57
 Arvato 51
 Asapit 25
 Automatics.ai 42, 43
 Axway 70
 Bell Food 13
 Blue Yonder 46
 BMC Software 46
 Cadaxo 44, 45
 Cloudera 46, 47
 Consilio 54, 55
 Corporate Business Solutions (cbs) 68
 Deloitte 5
 DSAG 10, 11, 17, 18, 37, 79
 d-velop 58
 Dynatrace 46
 Empirius 40, 41
 Fivetran 46
 Fortune-500 47
 Gartner 29, 48
 Hewlett Packard Enterprise (HPE) 61
 HKP 48, 49
 Honico 38, 39
 HP 47
 IBM 46
 IDC 53
 Instacluster 66
 ISG 15, 52, 53
 Itesys 25, 32 – 34
 itmX 63, 7
 Kurz 40
 Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) 50
 MBIS 57
 MHP 50
 Microsoft 34, 64, 68
 msg 56
 Nagarro 57
 Natuvion 65
 New Relic 24, 30, 31
 Nextthink 58
 NextLytics 62
 NTT Data 40
 Oettinger Davidoff 60, 61
 OpenAI 56
 Oracle 10, 46
 Orianda 56
 Planat 66
 PWC 57
 Pyramid Analytics 57
 Qualtrics 5
 Sandmeier Consulting 36, 37
 Scansor 32 – 34
 Scoutbee 57

Snap 7, 12
 SNP 47
 SolarWinds 47
 Spitz 40
 Stihl 40
 Sybit 64
 Sysmat 51
 Theobald Software 16
 Tricentis 47
 Unit4 46
 UnitedHealthcare 47
 Valantic 56
 Voith 40
 Windhoff Group 71
 xSuite 13
 Zuora 46

PERSONENINDEX

Agassi, Shai, Project Better Place 79
 Amail, Jens, SNP 47
 Andrulis, Jonas, Aleph Alpha 56
 Apotheker, Léo 5
 Atwal, Ranjit, Gartner 48
 Baermann, Johann, Cloudera 47
 Bergan, Guro, Fivetran 46
 Bernzen, Klaus, Apsolut 57
 Biebl, Christian, Planat 66
 Brand, Werner, SAP 5
 Brook, Peter 5
 Casado, Martin, Andreessen Horowitz 46
 Cronk, David, Tricentis 47
 Dunsch, Stefan, Itesys 32
 Ettling, Mike, Unit4 46
 Färber, Franz, Stealth 17
 Grenz, Thorsten, SNP 47
 Grigoleit, Uwe, SAP 6, 24, 26, 29
 Haack, Dina, xSuite Group 13
 Haag, Hermann-Josef, DSAG 10
 Habla, Christoph, Consilio 54
 Haselbeck, Hans, Empirius 40
 Hector, Hans-Werner, SAP 5
 Hempel, Thomas, PWC 57
 Henkes, Heiko, ISG 15, 7
 Hodum, Lars, Honico 38
 Hopp, Dietmar, SAP 5
 Huber, Josef, Oettinger Davidoff 60
 Husi, Lukas, Bell Food 13
 Jenne, Peter, Oettinger Davidoff 61
 Jungk, Holger, HKP 48, 49
 Kagermann, Henning, SAP 5
 Keiner, Peter, Advades 67
 Klein, Christian, SAP 5, 54, 79
 Krcmar, Maximilian, cbs , 7
 Kurz, Klaus, New Relic 30
 Leukert, Bernd, Deutsche Bank 79
 Löhle, Jürgen, Consilio 54
 McDermott, Bill, ServiceNow 5, 79
 Methivier, Emmanuel, Axway 70
 Mohrwinkel, Max, Windhoff Group 71
 Mucic, Luka, SAP 5, 79

Müller, Jürgen, SAP 5, 18, 79
 Münster, Roland, Natuvion 65
 Neitz-Kluge, Tatjana, DSAG 10, 11
 Oswald, Gerd, SAP 6
 Peukert, Dorothee, SAP 49
 Pfeil, Michael, DSAG 10, 11
 Plattner, Hasso, SAP 5
 Renjen, Punit, SAP 5
 Röderer, Andreas, SNP 47
 Ruchty, Michael, Messe Stuttgart 8
 Sandmeier, Dr. Michael,
 Sandmeier Consulting 36
 Sartorius, Patrick,
 Oettinger Davidoff 60, 61
 Saueressig, Thomas, SAP 5
 Schmidt, Michael, Nagarro 57
 Schöller, Tanja, Scansor 32
 Schulz, Rainer, Sysmat 51
 Sikka, Vishal, GSK 79
 Snabe, Jim Hagemann, Møller – Mærsk 79
 Spannring, Thomas, Snap 12
 Stein, Colin, HKP 49
 Stump, Michael, itmX 63
 Suhr, Markus, Next Lytics 62
 Szalachy, Johannes N., Asapit 25
 Tieben, Christoph, Arvato 51
 Tschira, Klaus, SAP 5
 van der Linde, Nils, Windhoff Group 71
 von Daniels, Holger, Valantic 56
 Wahrstötter, Mag. Oliver, Cadaxo 44
 Walter, Merlin, Instacluster 66
 Wellenreuther, Claus, SAP 5
 Westphal, Sebastian, DSAG 17, 18
 Wohlfarth, Peter, Theobald Software 16
 Zschaler, Alexander, Fivetran 46

ANZEIGENINDEX

Automatics.ai * 42
 Cadaxo * 44
 CW-Fachverlag U4
 E-3 Abo U4
 E-3 Competence Center U2, 3, 47, 69
 E-3 Image 78
 E-3 Twitter 12
 Empirius * 40
 Honico * 38
 ifm 9
 IT-Verlag 59
 Itesys * 32
 Nagarro 15
 New Relic * 30
 Rheinwerk Verlag 4
 Sandmeier Consulting * 36
 Snap 11
 xSuite 13

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



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

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

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

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

Ihr Wissensvorsprung im Web, social media
sowie PDF und Print : e-3.de/abo

Wer nichts weiß, muss alles glauben!

Marie von Ebner-Eschenbach



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

www.e-3.de

© Soloviy/Ludmyla, Shutterstock.com

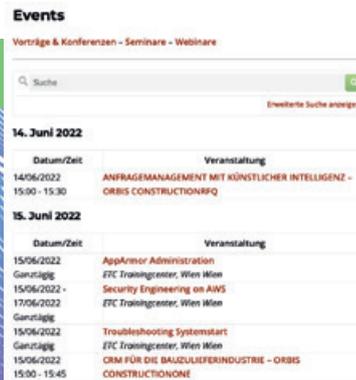
IT WELT.at is IT

IT NEWS



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

IT TERMINE



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

[itwelt.at](https://www.itwelt.at)

[itwelt.at/events](https://www.itwelt.at/events)

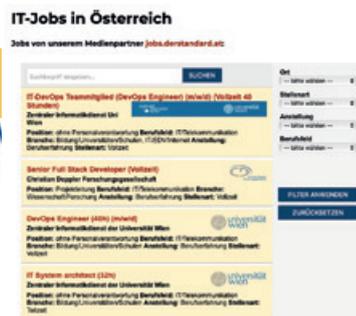
IT UNTERNEHMEN



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

[itwelt.at/top-1001](https://www.itwelt.at/top-1001)

IT JOBS



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

[itwelt.at/jobs](https://www.itwelt.at/jobs)